Международная Объединенная Академия Наук

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

Рецензируемый научный журнал

Январь 2019 г.

НОМЕР 46

ЧАСТЬ 4

Самара 2019

УДК 001.1

ББК 60

T34

Рецензируемый научный журнал «Тенденции развития науки и образования». Январь 2019 г. №46, Часть 4 Изд. НИЦ «Л-Журнал», 2019. - 100с.

SPLN 001-000001-0397-LJ

DOI 10.18411/lj-01-2019-p4

IDSP ljjournal-01-2019-p4

В выпуске журнала собраны материалы из различных областей научных знаний.

Журнал предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в журнале, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему ELIBRARY

Электронная версия журнала доступна на сайте научно-издательского центра «Л-Журнал». Сайт центра: ljjournal.ru

УДК 001.1

ББК 60

SPLN 001-000001-0397-LJ

<http://ljjournal.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ X. ЭКОНОМИКА.....	5
Болдырева Н.В. Развитие сельскохозяйственной кооперации в отдельных регионах РФ	5
Болдырева Н.В. Современное развитие отечественного сельского хозяйства в условиях международных санкций	13
Бутман Е.И., Гевондян А.В. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в России.....	19
Веретнова И.П. Оценка эффективности деятельности территориального общественного самоуправления на уровне муниципальных образований	22
Воронина О.П., Касьянова В.А., Купцова П.А. Денежная система РФ и пути ее совершенствования	30
Зверева Е.В., Шайкина Л.К. Использование методик оценки персонала организации в системе эффективности труда.....	32
Ковтуненко М.Г., Дёмин А.А. Виды экспертиз недвижимости. Их назначение и содержание.....	37
Лаврентьева А.В., Арутюнова А.Е. Оценка конкурентоспособности ВУЗов муниципального образования г. Краснодар	39
Ларин С.Н. Методический подход к повышению качества услуг на основе управления входными и выходными процессами в деятельности экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства	46
Логинова Н.А. Типология деструктивного бизнес-поведения предпринимателей	50
Парахин Р.С., Рыхтикова Н.А. Исследование теоретических основ понятия «Финансовый потенциал» и обоснование необходимости выделения его как самостоятельной категории.....	53
Ризванова Г.Р., Гафурова А.Я. Российские нефтяные компании – перспективы роста акций.....	56
Сайфидинов Б., Бирюкова А. Роль экологии в экономики России	57
Сайфидинов Б., Погодаева Н.А., Иванова К.А., Токарева М.С. Эффективность использования ограниченных ресурсов	61
Сайфидинов Б., Николаев А. Технологические инновации как фактор повышения эффективности производства.....	64
Сайфидинов Б., Горболина Ю.В., Гладкова А.И. Повышение эффективности управления персоналом на предприятии	67

Сайфидинов Б., Николаев А. Технологические инновации как фактор повышения эффективности производства.....	70
Терновых Е.В., Величко М.П. Развитие методического инструментария прогнозирования вероятности банкротства предприятия как основа формирования эффективного механизма его предотвращения.....	73
Фаррахова Ф.Ф., Мухаметова В.Р. Теоретические аспекты бухгалтерского учета финансовых результатов деятельности организации	78
 РАЗДЕЛ XI. МЕНЕДЖМЕНТ	82
Боробов В.Н. Азиатские модели менеджмента на современном этапе развития	82
Гаврилов В.И., Ковтуненко М.Г. Системный подход к управлению инвестиционно-строительными объектами: основные элементы и связи, дерево целей и задачи	84
Горбарская Ю.В., Удалов Д.Э. Организационно-правовая характеристика отношений, возникающих в процессе реализации услуг общественного питания	88
Гудович Г.К., Кирьянова Е.А. Теоретико-методологические принципы информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений	93

РАЗДЕЛ X. ЭКОНОМИКА

Болдырева Н.В.

Развитие сельскохозяйственной кооперации в отдельных регионах РФ

*Институт мировых цивилизаций
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-68

idsp: ljournal-01-2019-68

Аннотация

В статье рассмотрены четыре направления формирования потребительских кооперативов, дана характеристика создания кооперативов на примере нескольких регионов РФ, сделан обзор лучших практик развития кооперативов на примере нескольких регионов, кроме того, представлены показатели областей, которые выделяются как передовики, по созданию кооперативов в своем регионе. В статье также предложены мероприятия, которые направлены на развитие и поддержку сельхозкооперативов.

Ключевые слова: кооперация, сельскохозяйственные кооперативы, программы развития сельской кооперации.

Abstract

In article four directions of formation of consumer cooperatives are considered, characteristic of creation of cooperatives on the example of several regions of the Russian Federation is given, the review of best practices of development of cooperatives on the example of several regions is made, besides, indicators of areas which are allocated as leaders, on creation of cooperatives in the region are presented. In article actions which are aimed at the development and support of agricultural cooperatives are also offered.

Keywords: cooperation, agricultural cooperatives, programs of development of rural cooperation.

Термин «cooperation» в переводе с латинского обозначает – совместное ведение дел, сотрудничество. Кооперативы могут возникнуть в любой сфере деятельности, т.к. позволяет объединить человеческий труд и необходимые средства для производства того или иного продукта, а также оказания сопутствующих услуг.

Современные кооперативы дают возможность обеспечить преимущества, доступные как крупному производству, так и мелким производителям, в вопросах связанных с переработкой, сбытом сельскохозяйственной продукции.

На сегодняшний день сельскохозяйственную кооперацию в России можно считать одной из наиболее эффективных форм организации сельскохозяйственного производства в непростых условиях развития экономики и преодоления кризисных ситуаций, а также наращивании объемов производства по импортозамещению.

Существуют четыре направления формирования потребительских кооперативов (рисунок 1). [2,3,4]

В современной России можно выделить два типа сельскохозяйственных кооперативов: сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК) и сельскохозяйственные потребительские кооперативы (СПоК).

Чаще всего, на практике, образование кооператива происходит по инициативе будущих членов того или иного кооператива, в связи с чем цели и задачи более четкие и продуманные, каждый член кооператива несет ответственность за результаты

деятельности всего кооператива, уровень мотивации в принятии важных решений и участия в управлении делами кооператива и контроле выше.

Рисунок 1. Четыре направления формирования потребительских кооперативов
*Составлено автором

Многим лицам, кто сегодня решается заняться сельским хозяйством и организацией кооператива, им на выручку приходит ПАО «Россельхозбанк», который оказывает кредитную поддержку сельскохозяйственным снабженческо-сбытовым и перерабатывающим кооперативам. Большинство банков сегодня неохотно кредитуют сельскохозяйственные потребительские кооперативы, потому как выделяют главную проблему большинства сельхозкооперативов – отсутствие залогового обеспечения кредитов.

Сложившаяся тенденция развития новых подходов к определению роли и места кооперации в экономике сельского хозяйства, дает возможность рассматривать её не только как инфраструктурный институт поддержки малых форм хозяйствования, но так же, и как механизм обеспечения вовлечения сельского хозяйства в производство продукции и оказание услуг, что позволяет сохранить тенденции развития и уже достигнутые показатели развития сельских территорий. [4]

По данным Минсельхоза и Росстата на конец 2017 г., в числе передовиков среди всех регионов по вопросу создания сельхозкооперативов, на первом месте находится Липецкая область – создано 79 СПоК, хотя по плану было – 28. На втором месте Республика Татарстан – создано 35 СПоК, а по плану нужно было создать – 72. На третьем месте Республика Башкортостан – создано 32 СПоК, а нужно было создать – 25. На 20 месте из ТОП-20 находится Иркутская область – создано 13 СПоК, а нужно было создать – 18. [10]

Каждый регион в вопросах развития сельскохозяйственных кооперативов разрабатывает свои собственные индивидуальные программы развития и среди лучших, наиболее интересных и плодотворных региональных практик управления развитием сельскохозяйственной кооперации выделяет три региона: Липецкая, Тюменская области и Республика Саха (Якутия).

Рассмотрим далее на примере нескольких регионов их показатели развития сельскохозяйственной кооперации.

Липецкая область.

Географически область лежит в центральной части черноземной полосы Русской равнины, имеет благоприятные условия для ведения сельского хозяйства. Малые формы хозяйствования агропромышленного комплекса (МФХ АПК) Липецкой области на начало 2017 г. по данным Управления сельского хозяйства региона состояли из 1093

крестьянских (фермерских) хозяйств, 373 индивидуальных предпринимателя и более 270 тыс. личных подсобных хозяйств [9].

Важными инструментами развития кооперации в регионе являются координационные советы по развитию кооперации, созданные в каждом муниципальном образовании. В него входят руководители комитетов по экономике и сельскому хозяйству, ответственные за поддержку малого бизнеса. [8]

Лица, которые имеют желание создать кооператив могут рассчитывать на получение полного пакета типовых документов для регистрации кооператива. В г. Липецк на постоянной основе проводится обучение, в связи с чем в 2013 г. был создан в Центр развития кооперативов. Центр проводит консультирование, информационную работу, оказывает методическую поддержку кооперативам. [8]

Исследование развития кооперации в Липецкой области также показывает, что лица, зарегистрировавшие кооператив могут рассчитывать также и на грант, который должен пойти на покрытие административных расходов (закупка компьютера, приобретение программного обеспечения) в размере от 70 до 300 тыс. руб. в зависимости от финансовых возможностей конкретного района. [8]

В последующем кооператив вполне может рассчитывать на поддержку в областном фонде малого предпринимательства: микрозаймы на развитие материально-технической базы под 4% годовых, займы на пополнение оборотных средств под 7% годовых, тогда как банки выдают кредиты субъектам малого предпринимательства с процентной ставкой от 16 до 23% годовых. В Липецкой области создана и система поручительства, которая признана весьма эффективной. Успешно работающий более года кооператив может участвовать в конкурсе на получение гранта Минсельхоза на развитие материально-технической базы. [8]

В каждом сельском поселении Липецкой области создан кредитный кооператив, всего 320 кооперативов, в них около 24 тыс. членов.

В связи с тем, что госпрограмма Липецкой области призвана районных управленцев ориентировать на повышение занятости и рост доходов сельского населения, те же, в свою очередь ориентируют активных предпринимателей, готовых взять на себя ответственность за создание кооператива и ведение его дел, на привлечение в кооператив широкого круга сельских жителей - мелких поставщиков продукции сельского хозяйства. Это способствует созданию социально-ориентированных кооперативов, сочетающих достижение хозяйственных результатов с вовлечением в экономическую активность максимального числа сельских жителей.[7]

Саратовская область.

Важным условием обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства, а также и развития сельских территорий, повышения занятости и доходов населения выступает развитие малого агробизнеса. Саратовская область, одна из областей, которая с исторических времен рассматривалась как сильный аграрный регион, и, она по сей день входит в десятку ведущих регионов России по объему производства валовой продукции сельского хозяйства. Мурашова А.С. и Перфилова А.В. в своем исследовании по развитию сельскохозяйственной кооперации в Саратовской области говорят: «Индекс производства сельхозпродукции в регионе по итогам 2016 г. составил 107 % к уровню прошлого года. Регион сегодня является одним из лидеров по числу, по уровню развития и по производственным показателям фермерских хозяйств. В структуре продукции сельского хозяйства за период 2012-2015 гг. доля К(Ф)Х увеличилась с 21,3 до 27,9 %, и это несмотря на сокращение количества фермерских хозяйств по области, доля сельскохозяйственных организаций увеличилась на 11,4 %, по доле хозяйств населения наблюдается снижение на 19,9 %. Таким образом, доля фермерских хозяйств и сельскохозяйственных организаций в 2012 г. составила 50,3%, а в 2016 г. – более 60,2 %».

[1]

В рамках проведенного исследования Мурашовой А.С. и Перфиловой А.В., можно сделать вывод, что программой развития сельскохозяйственной кооперации, которая реализуется в условиях региона, предусмотрена поддержка по целому ряду направлений, которые представлены на рисунке 2. [1]

Рисунок 2. Направления поддержки развития сельскохозяйственной кооперации в Саратовской области

**Составлено автором*

С целью развития производства продукции в объемах, необходимых для обеспечения продовольственной безопасности, требуется расширение направлений и увеличение объемов грантовой поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов, а также информационное сопровождение на всех этапах освоения средств грантовой поддержки. [1]

Мурашова А.С. и Перфилова А.В. говорят: «Развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Саратовской области является важным фактором повышения экономической эффективности малых форм хозяйствования. Поскольку процесс доведения готовой продукции до потребителя по-прежнему остается весьма сложным для товаропроизводителя этапом. Более эффективная организация процесса продаж с участием кооперативных формирований, в условиях использования инструментов государственной поддержки будет способствовать повышению конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей, расширению существующих и завоеванию новых сегментов рынка, в том числе позволит занять определенную нишу в сетевых магазинах региона». [1]

Краснодарский край.

Рассмотрим также данные Краснодарского края по развитию сельскохозяйственной кооперации у себя в регионе. [9]

Членская база сельскохозяйственной кооперации в Краснодарском крае выглядит внушительно по сравнению с масштабами развития аграрной кооперации в других регионах России, но в то же время, учитывая численность сельского населения в самом «аграрном» регионе страны и важность сельского хозяйства для экономики региона, число сельских жителей – членов сельскохозяйственного кооператива ничтожно мало. [9]

В каждом регионе разрабатываются свои программы развития сельскохозяйственных кооперативов в рамках государственной программы «Развитие сельскохозяйственной кооперации».

Оренбургская область.

Правительство Оренбургской области, в лице губернатора Оренбургской области – Берга Ю. А., приняли решение о расширении сети сельскохозяйственных кооперативов, которые будут принимать излишки сельхозпродукции у сельчан. "Значение потребительской кооперации очень высоко - она обеспечивает социально значимыми товарами сельское население, в том числе в отдаленных населенных пунктах. Взаимодействие по развитию этой системы обслуживания имеет принципиальное значение для региона, потому что от этой работы зависит комфорт и качество жизни жителей области", - сказал Берг Ю. А.. [5]

Для развития сельскохозяйственного рынка, правительство региона намерено привлекать организации потребительской кооперации к реализации на территории области государственных программ, инвестиционных проектов, направленных на социально-экономическое развитие села и обеспечение сельского населения товарами и услугами. [5]

Губернатор Оренбургской области, Берг Ю. А., также отметил: «Центросоюз РФ будет координировать деятельность потребкооперации региона и активно содействовать развитию материально-технической базы организаций потребительской кооперации региона, привлекать организации потребительской кооперации области к участию в проектах Центросоюза». [5]

По мнению большинства россиян: «В России сельское хозяйство отдано на откуп крупным компаниям. Так сложилось, что это удобно всем: торговым сетям необходимо регулярно закупать продукты питания в больших объемах и желательно у кого-нибудь одного, чтобы не плодить контракты; переработчикам выгодно получать сырье от небольшого количества хозяйств, чтобы логистика была проще и дешевле; а потребителям важно знать бренд». [6]

Многие аналитики, изучая отрасль сельского хозяйства, предостерегают, что в самое ближайшее время агрохолдинги займут основную долю рынка.

В нашей стране принято считать, что большой объем выращенных и произведенных продуктов питания, производятся агрохолдингами. Однако, каждый год намечается положительная тенденция предложений продукции, которую предлагают личные подсобные хозяйства, которые в отдельных регионах производят гораздо больше сырого молока и овощей, чем профессиональные аграрии. В то же время, роль ЛПХ и небольших ферм в нашей стране сильно приуменьшена.

Ежегодно Минсельхоз определяет план по созданию числа сельхозкооперативов в каждом регионе.

Многие регионы, как правило, не выполняют показатели плана, которые были для них определены.

Хабаровский край.

Рассмотрим также опыт развития сельскохозяйственной кооперации на примере Хабаровского края.

В целях обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей края качественными семенами, повышения урожайности и валового сбора основных сельскохозяйственных культур реализуются меры государственной поддержки элитного семеноводства. [11]

На рисунке 3 рассмотрим задачи программы развития сельскохозяйственной кооперации в Хабаровском крае. [11]

В 2017 году сельхозтоваропроизводителям края предоставлена государственная поддержка на приобретение элитных семян сельскохозяйственных культур в сумме 3,5 млн. руб., в том числе за счет средств федерального бюджета – 2,2 млн. руб., за счет средств краевого бюджета – 1,3 млн. руб.. Доля площади, засеваемой элитными семенами в общей площади посевов, составила 6,9 процента. [11]

Рисунок 3. Задачи программы развития сельскохозяйственной кооперации в Хабаровском крае

*Составлено автором

В целях повышения продуктивных, технологических и воспроизводительных качеств животных министерством оказывается содействие сельскохозяйственным товаропроизводителям края по сохранности племенного поголовья КРС.

На условиях софинансирования совместно с органами местного самоуправления оказывается поддержка оленеводам и пчеловодам края. На возмещение части затрат по наращиванию поголовья северных оленей в 2017 году выделены средства из краевого бюджета бюджетам Охотского, Тугуро-Чумиканского муниципальных районов в объеме 0,8 млн. руб., на поддержку пчеловодства – бюджету Вяземского и Хабаровского муниципальных районов в объеме 0,5 тыс. руб.. [11]

По состоянию на 01.01.2018 сельскохозяйственные организации края на 86 % укомплектованы тракторами, на 65 % зерноуборочными и 91 % кормоуборочными комбайнами. Помощь краевых властей позволяет ускорить обновление парка сельскохозяйственных машин, а также постепенно списывать технику, которая исчерпала свой ресурс. Современная высокопроизводительная техника, способная работать в составе широкозахватных и комбинированных агрегатов и комплексов, позволяет сельскохозяйственным товаропроизводителям выполнять полевые сельскохозяйственные работы в оптимальные агротехнические сроки. [11]

Основные меры государственной поддержки, направленные на техническую и технологическую модернизацию и обновление основных средств сельскохозяйственных товаропроизводителей края. [11]

- субсидии на возмещение части прямых понесенных затрат на приобретение сельскохозяйственной техники;
- субсидии на возмещение части затрат на приобретение технологического оборудования для тепличных комплексов

В рамках ведомственной целевой программы "Развитие тепличного овощеводства в Хабаровском крае на период с 2015 по 2017 год" в 2017 году сельскохозяйственными товаропроизводителями края приобретено современное технологическое оборудование для тепличных комплексов на сумму 122,3 млн. руб.. [11]

В настоящее время в Хабаровском крае создана и интенсивно развивается система сельскохозяйственной кооперации, в которую входит 19 сельскохозяйственных

потребительских кооперативов в семи муниципальных районах края, 12 из них созданы в 2017 году. В систему сельскохозяйственной кооперации вовлечено более 100 сельскохозяйственных товаропроизводителей края.[11]

Хабаровский край вошел в число регионов по формированию комплексной системы развития сельскохозяйственной кооперации на основе лучших региональных практик в рамках реализации Приоритетного проекта федерального уровня "Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы".[11]

На данном этапе развития сельхозкооперации выделяют ряд проблем, с которыми сталкиваются большинство регионов. Выделим основные проблемы, которые присущи многим регионам, развивающие у себя сельхозкооперацию (рисунок 4).

Рисунок 4. Проблемы развития сельхозкооперации в регионах РФ
*Составлено автором

Основные барьеры встречающиеся на пути развития сельхозкооперации в России, рассмотрим на рисунке 5.

Рисунок 5. Основные барьеры встречающиеся на пути развития сельхозкооперации в России
*Составлено автором

Рассмотренные на рисунках 4 и 5 проблемы и барьеры развития сельхозкооперации в России говорят о том, что большинство перечисленных препятствий на пути развития потребительской кооперации в аграрном секторе вызваны несоответствием современных требований системы управления отраслью, а именно, аграрной политикой.

Одним из основных направлений улучшения ситуации в данной области является содействие органов государственного и муниципального управления развитию кооперации малых форм хозяйствования (прежде всего, К(Ф)Х и ЛПХ) с крупными предприятиями АПК в сфере производства сельхозпродукции на основе договоров контрактации.

На пути развития потребительской кооперации в сельском хозяйстве находится множество препятствий, устранение которых невозможно без внесения кардинальных изменений в аграрную политику. Эти изменения, прежде всего, должны быть направлены на усиление социальной ориентированности данной политики. Главным условием решения этой непростой задачи является совершенствование системы государственного управления сельской экономикой и территориями.

Проанализировав основные показатели развития сельхозкооперации на примере нескольких регионов, было видно, сельхозкооперация развивается, но весьма медленно, хотя в отдельных регионах, она опережает планы, по созданию новых кооперативов.

Изучив опыт отдельных регионов, выявив общие проблемы и барьеры, стоящие на пути развития сельхозкооперации, разработаем несколько предложений, которые смогут рассмотреть и возможно в дальнейшем детально проработать: Министерство сельского хозяйства совместно с Правительством и Государственной Думой.

1. Предоставление кредитов сельхозпроизводителям по более низким ставкам - до 10% годовых.
2. Помощь в организации местных рынков сбыта готовой продукции местными фермерами и мелкими кооперативами.
3. Упрощение процедуры получения и оформления земель.
4. Возможности проходить обучение и стажировки как на территории России, так и за рубежом, с целью повысить уровень профессионализма работников на селе.
5. Предоставление инновационного высокотехнологичного оборудования в лизинг.
6. Упростить процедуры проверки сельхозпредприятий.
7. Упростить процедуры прохождения различного рода экспертиз.
8. Сделать проще возможность получения грантов для мелких производителей.

Реализация данных мероприятий позволит улучшить ситуации в рамках развития сельхозкооперации на территории России, ведь многие иностранные граждане, находясь у себя в стране и любя сельское хозяйство, не могут им заниматься, в связи с чем, видят потенциал развития себя как фермеров только на территории России, т.к. у нас, как они говорят: «...есть все, чтобы заниматься сельским хозяйством, обеспечивать себя фермерскими продуктами и потом уже нарастив объемы, предлагать всем жителям, которые с ними проживают по соседству, но не имеют своего хозяйства».

1. Мурашова А.С., Перфилова А.В. Развитие кооперации в Саратовской области. Российское село и кооперация: сегодня и завтра: Материалы международной научно-практической конференции 1 марта 2017 г. – Ярославль-Москва: Издательство «Канцлер», 2017. – С. 299-302
2. Сумарокова М.А. Региональные особенности развития сельскохозяйственной потребительской кооперации // Наука в исследованиях молодежи – 2017: материалы студенческой научной конференции (30 марта 2017 г.). – Курган, 2017. – С. 85-86].,

3. Сумарокова М.А. Социально-экономическая основа сельскохозяйственной потребительской кооперации // Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства: материалы IV Всероссийской (национальной) научно-практической конференции (1 февраля 2018 г.). – Курган, 2018. – С. 136-140
4. Сумарокова М.А., Палий Д.В. Государственное регулирование развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в Курганской области. // Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе: материалы I Всероссийской научно-практической конференции (19 мая 2017 г.). – Курган: Изд-во Курганской ГСХА, 2017. – С. 169-172.
5. В Оренбургской области расширят сеть кооперативов для закупок продукции у сельчан. <https://tass.ru/pmef-2017/articles/4306494>
6. Дашковский И.. Отвергнутое единение. Почему идея кооперации плохо приживается в российском сельском хозяйстве. <http://www.agroinvestor.ru/analytics/article/29280-otvergnutoe-edinenie/>
7. Информация об итогах работы АПК Липецкой области за 2016 год URL <http://ush48.z4.ru/results/results%202016.php>, дата обращения
8. Липецкий кооператив создаст федеральную торговую сеть. <http://www.stav-ikc.ru/index.php/luchshee-v-praktike/2001-lipetskij-kooperativ-sozdast-federalnuyu-torgovuyu-set>
9. Отчет по научно-исследовательской работе по теме 0571-2014-0014: «Разработать научно-методические основы подготовки региональных программ развития сельскохозяйственной потребительской кооперации (на примере молочной кооперации)»
10. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства. <http://mcx.ru/>
11. Официальный сайт Правительства Хабаровского края. <https://www.khabkrai.ru/khabarovsk-krai/Razvitie-kрая/187>

Болдырева Н.В.

**Современное развитие отечественного сельского хозяйства в условиях
международных санкций**

*Институт мировых цивилизаций
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-69

idsp: ljjournal-01-2019-69

Аннотация

В статье рассмотрены основные вопросы, связанные с развитием отечественных сельхозпроизводителей, импортозамещением, выделены виды продукции, которые подпадают под запрет ввоза в нашу страну. В статье также предложены мероприятия, которые необходимо разработать и реализовать Правительству, Государственной Думе и Министерству сельского хозяйства, для поднятия АПК России.

Ключевые слова: санкции, импортозамещение, развитие сельского хозяйства, поддержка фермеров.

Abstract

In article the main questions connected with development of domestic agricultural producers, import substitution are considered, types of products which fall under the ban of import to our country are allocated. In article actions which the Government needs to develop and realize, to the State Duma and the Ministry of Agriculture, for a raising of agrarian and industrial complex of Russia are also offered.

Keywords: sanctions, import substitution, development of agriculture, support of farmers.

Любой человек, живущий на планете, потребляет сегодня ежедневно то или иное количество сельскохозяйственных продуктов, как отечественные, так и импортные, в частности: картофель, морковь, лук, капуста, кабачки, баклажаны, огурцы, помидоры, мясо и мясные продукты, молоко и молочную продукцию, рыбу, птицу, яйца, фрукты и другие продукты.

В России огромное количество людей ежедневно потребляют данные виды продуктов и спрос на качественную и безопасную продукцию велик.

В связи с вопросом присоединения Крыма к России, отдельные государства ввели санкции против России, на что последовал тут же ответ Указом Президента России «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» и был запрещён ввоз на территорию РФ «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции. [1]

В списке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, ввоз которых запрещен в РФ до конца 2017 г., произведенных, например, в таких странах как США, Албании, Канаде, Украине, Австралии, Норвегии, Украине, Черногории и Исландии, можно увидеть определенные категории продуктов (рисунок 1). [1]

Рисунок 1. Список сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, ввоз которых запрещен в РФ до конца 2017 г.

**Составлено автором*

В таблице 1 представлены данные Росстата по производству основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в Российской Федерации, по состоянию на 27.07.2018 г. [10]

Согласно данным таблицы 1 видно, что по всем категориям товаров наблюдается снижение показателей.

На фоне антироссийских санкций, сельское хозяйство в нашей стране расцвело и получило новый толчок для развития и выхода на новые зарубежные рынки. В 2016 году Россия была наикрупнейшим экспортером зерна в мире, продав более 34 млн. тонн. Общее производство зерна в России побило рекорд, достигнув 119 млн. тонн. [7]

Достижение сельским хозяйством значительных результатов во многом объясняется значительной поддержкой государства. [6] Например, на 20% рынок молока был освобожден за счет снижения импорта, но был вскоре компенсирован белорусскими производителями, которых государство активно субсидировало. Если в 2013 году из Белоруссии было ввезено около 42% всех молокопродуктов, в 2014 — 52%, то за 10 месяцев прошлого года — более 85%. На фоне белорусских инвестиционных проектов российские оказались менее рентабельными, в следствии чего были подвержены заморозке. [3]

В период введения санкций против России, многие мелкие и крупные компании только выиграли, т.к. стали заниматься производством тех продуктов, о которых ранее даже не думали. Отечественные производители начали производить итальянские сыры всех видов и на любой вкус, колбасы и мясные изделия, пройдя обучение на зарубежных предприятиях. Мелкие фермеры и индивидуальные предприниматели освоили производство тех видов продукции, которые более не могут ввозиться на территорию России, с целью обеспечить запросы отечественных потребителей и сделать свою продукцию не чуть не хуже, чем то, что мы можем покупать как оригинал за рубежом, и чтобы наш показатель импортозамещения был высоким.

Таблица 1

*Производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов
в РФ, тыс. тонн*

Основные виды импортозамещающих пищевых продуктов в Российской Федерации	2017 г.	2017 г. в % к 2016 г.	Январь-июнь 2018 г.	Январь-июнь 2018 г. в % к январю- июню 2017 г.
Мясо крупного рогатого скота, в том числе для детского питания	205	104,7	102	110,9
Мясо крупного рогатого скота (говядина и телятина) замороженное, в том числе для детского питания	56,5	100,4	30,0	116,9
Свинина парная, остывшая или охлажденная, в том числе для детского питания	2158	110,9	1128	110,2
Свинина замороженная, в том числе для детского питания	232	147,2	127	117,7
Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы	4839	109,0	2424	102,9
в том числе				
мясо птицы охлажденное, в том числе для детского питания	3014	112,1	1496	103,4
мясо сельскохозяйственной птицы замороженное, в том числе для детского питания	1303	101,8	669	102,3
Изделия колбасные, включая изделия колбасные для детского питания	2255	101,8	1092	100,2
Рыба морская живая, не являющаяся продукцией рыбоводства	112	29,6	55,3	111,5
Рыба морская свежая или охлажденная, не являющаяся продукцией рыбоводства	855	123,2	476	109,7
Ракообразные не мороженые, не являющиеся продукцией рыбоводства	45,9	131,6	24,4	79,7
Филе рыбное, мясо рыбы прочее (включая фарш) свежее или охлажденное	18,1	165,0	8,1	73,9
Рыба мороженая	3057	107,0	1393	93,5
Филе рыбное мороженое	145	100,9	88,0	102,8
Рыба вяленая, соленая и несоленая или в рассоле	106	93,6	49,5	97,5
Рыба, включая филе, копченая	58,4	94,7	28,0	97,7
Ракообразные мороженые	69,9	127,1	35,2	106,3
Овощи (кроме картофеля) и грибы замороженные	62,6	93,0	28,1	102,5
Овощи (кроме картофеля) и грибы, консервированные для кратковременного хранения	34,5	151,5	17,2	109,7
Фрукты, ягоды и орехи, свежие или предварительно подвергнутые тепловой обработке, замороженные	15,6	257,6	7,6	184,9
Молоко жидкое обработанное, включая молоко для детского питания	5390	98,1	2743	100,5
Сливки	133	107,9	70,9	110,4
Творог	486	99,0	254	103,3
Масло сливочное	270	107,8	132	98,5
Сыры	464	103,2	231	103,2
Продукты молочные сгущенные, млн. усл. банок	838	99,5	384	92,7
Продукты кисломолочные (кроме творога и продуктов из творога)	2905	98,1	1453	97,7

Последние 2-3 года на рынке можно отметить новые и не для всех привычные виды молока: козье и кобылье, которые, например, предлагает производитель ЗАО

Племзавод «Семеновский», Республика Марий Эл, а также появились продукты молока содержащие, с различными вкусовыми добавками. Многие мелкие фермеры Подмосковья и других областей, предлагают московским потребителям не только, например, козье молоко, но и продукты, которые из него можно приготовить: творог, йогурт, различные виды сыров из козьего молока.

Кроме молочной отрасли, начинают вставать на ноги и отечественные производители, занятые в мясной промышленности, которые занимаются: свининой, говядиной, телятиной, крольчатинной, курятиной, индейкой и предлагают разные продукты, как в натуральном виде, так и в полуфабрикатах.

Сегодня Россия значительно сократила импорт свинины, мяса крупного рогатого скота, домашней птицы на территорию страны, что позволило выиграть нашим отечественным предприятиям мясной промышленности и они вполне способны обеспечить население необходимым количеством тонн мяса в год.

Правительство РФ ввело полный запрет на поставки говядины, свинины, мяса птицы, рыбы, сыров, молока и плодоовощной продукции из Австралии, Канады, ЕС, США и Норвегии сроком на один год, до конца 2017 г.. [7]

По некоторым источникам [9], в России уже наблюдается перепроизводство свинины и птицы, приводящее к падению на них цен. Благоприятное для потребителя, оно оказывается болезненным для производителя, который не выдерживает конкуренции с более дешевым импортным мясом, что приводит к увеличению ввоза свинины.

Специфика динамики производства мяса в России в последние годы заключается также в том, что оно все больше концентрируется в крупных сельскохозяйственных организациях, которые и «вытаскивают» мясное производство из кризиса. Однако отличие от советского животноводства заключается в том, что в значительной степени потеряно племенное и селекционное хозяйство, которое очень трудно восстановить. Многие производства основаны на закупке производителей, молодняка и цыплят и также зависят от импорта.

Крупные агрохолдинги, занимающиеся птицеводством и свиноводством, часто вытесняют не только малых производителей, но и предприятия среднего звена (бывшие колхозы, птицефабрики) и не взаимодействуют с ними. Более того, при появлении в районе крупного производителя населению, как правило, запрещают держать свиней из опасения распространения заболеваний животных.

Поголовье крупного рогатого скота имеет не такие высокие показатели, как хотелось бы.

Молочное стадо в постсоветский период на предприятиях сокращалось особенно быстро из-за выбраковки низкопродуктивных пород и плохого питания скота. Санкции оказались чувствительны для потребителя, особенно это касалось сыров и другой продукции сложной переработки. А для производителей самым страшным был импорт молокопродуктов из Белоруссии, хлынувший на открытый в рамках союзного государства российский рынок и частично заменивший импорт из Европы.

Молочное скотоводство страдает по причине отсутствия достаточной технологической базы. Это отражается в статистических показателях: сегодня в России на 1000 человек приходится 85 голов крупного рогатого скота, а в США, Франции, Великобритании и других развитых странах – 135–140 [4]. Следовательно, для удовлетворения спроса необходимо выращивать примерно в 2 раза больше животных, что отражается на производственных затратах и качестве самой продукции.

Кроме развития мясной отрасли, необходимо сегодня также развивать и отрасль по выращиванию отечественных овощей и фруктов, т.к. потенциал, земли у нас есть, только нужен контроль со стороны государства, где? кто? чем? будут заниматься, если получат землю в пользование на определенный срок и через какой период времени получим

первый урожай, который сможет покрыть часть спроса на отечественные продукты, без химии и ГМО.

При снижении импорта овощей, фруктов, орехов от одних стран, им на смену пришли другие страны, которые поставляют в огромном количестве те или иные виды продукции.

В связи с этим, государство приняло решение, что финансирование будет направлено на развитие тех секторов, которые бы смогли восполнить потребность в продуктах, не допущенных на отечественный рынок. В результате чего, сегодня продукция зарубежного производства на прилавках наших магазинов составляет около 20 % от общего количества. [8]

Многие страны, которые ввели против России санкции, больше проиграли, чем выиграли, т.к. их сельхоз производители терпят колоссальные убытки, т.к. для многих стран Российский рынок был на самых приоритетных позициях по сбыту продукции. Так, например, для Молдовы, поставляющей яблоки на внешний рынок, российский рынок был 2 рынком сбыта.

С развитием кризиса государство стало вкладывать инвестиции в развитие сельского хозяйства, в частности, осуществлять закупку импортного высокотехнологичного оборудования и налаживать массовое производство собственных сельскохозяйственных машин и оборудования, ничуть не уступающие импортным аналогам. [7]

За три года продовольственных ограничений пришло понимание, что эти меры дали ощутимый позитивный результат.

Фермы, поля, теплицы и фабрики по производству удобрений по всей России переживают период стремительного подъема, поскольку потребители все чаще делают выбор в пользу отечественной продукции, чему способствует резкое охлаждение в отношениях между Москвой и Западом.

По итогам 2017-2018 сельскохозяйственного года Россия должна занять второе место по экспорту зерна в мире (годом ранее было четвертое) и сохранить первое по экспорту пшеницы. Производство тепличных овощей и фруктов выросло на 30% только за прошлый год, отечественное производство курятины и свинины полностью покрыло внутренний спрос. [10]

Россия с исторических времен всегда могла себя обеспечивать отечественным картофелем, морковью, свеклой, яблоками, грушами и другими овощами, и фруктами, но с тех времен, как пал железный занавес и к нам на рынок хлынул поток импортной продукции, наши производители стали меньше производить и многие предприятия, просто обанкротились. Возродить их сегодня можно, только если в этом, в-первую очередь будет заинтересовано государство и будет предоставлять возможность фермерам реализовать весь свой урожай, предлагая за это объем инвестиций, направляемый на развитие и наращивание объемов производства.

Но, чтобы данные отрасли заняли прочные позиции на рынке, необходима серьезная поддержка государства, как финансовая, так и в таких вопросах, как: прохождение различного рода экспертиз и получение сертификатов качества на соответствие продукции всем требованиям и стандартам, дополнительные инвестиции на корма, вакцину и др. [3]

В период, когда продукты российского производства стали занимать место иностранных, которые теперь не могут попасть на российский рынок, от мясомолочных продуктов до многих видов овощей и фруктов, запрещенных к ввозу из Европейского Союза, США, Канады, Норвегии, Австралии и Турции, российские официальные лица не склоняются к отмене данных санкций. [8]

В городах небольшие магазины и рынки, работающие со средними и мелкими производителями, все больше вытесняются торговыми сетями, которым гораздо удобнее иметь дело с большими партиями продукции. Опыт показывает, что при тех или иных

ограничениях импортных продуктов в последние десятилетия цены на продукцию российских производителей всегда повышались, что бы ни обещали представители власти. Это уменьшает разнообразие экономически доступного для населения продовольствия и влияет на продовольственную безопасность России. Все еще не ясно, как долго продлятся санкции, как будут меняться цены на нефть, сколько еще потребуется времени и усилий для выхода экономики России из кризиса и стагнации.

На фоне упадка многих отраслей экономики России современный агрокомплекс – развивающаяся и модернизирующаяся отрасль, пытающаяся, несмотря на санкции, реализовать свой экспортный потенциал. При сильной пространственной поляризации и сокращении посевных площадей развивающихся сельскохозяйственных территорий при использовании выгод межрегионального разделения труда вполне достаточно. Важно лишь использовать не политические, а экономические рычаги балансирования собственного производства, импорта и экспорта, не приводящего к повышению цен на продовольствие для потребителей, с одной стороны, и разорению собственных производителей, с другой. [5]

В условиях санкционного режима, цель устойчивого развития сельских территорий заключается в преодолении бедности путём роста доходов от сельского хозяйства, расширении несельскохозяйственной занятости населения, улучшении доступа сельских жителей к услугам отраслей социальной и инженерной инфраструктуры. [5]

Развивая агропромышленный комплекс, мы тем самым берём под защиту треть населения страны, проживающего на селе. Не может быть и речи о модернизации общества, пока село будет пребывать в состоянии постыдной бедности, в каком оно находится сегодня. Ж.Ж. Руссо, говорил: "Единственное средство удержать государство в состоянии независимости – это развитие сельского хозяйства". [5]

Подведем итог вышесказанному.

Российское продовольственное эмбарго, цель которого были ответные меры на западные санкции, оказало значительную поддержку отечественному АПК.

Рисунок 2. Ряд мероприятий, которые необходимо разработать и реализовать Правительству, Государственной Думе и Министерству сельского хозяйства, для поднятия АПК России

*Составлено автором

При реальной государственной поддержке российские сельхозпроизводители не только не пострадали от ограниченности рынков сбыта, но и смогли улучшить свои финансовые показатели. Однако нужно понимать, что для получения реальных выгод от введения эмбарго срок его действия необходимо увеличить еще на 6-7 лет, расширив при этом программу государственной поддержки АПК.

Правительству, Государственной Думе и Министерству сельского хозяйства надлежит реализовать ряд мероприятий, чтобы действительно поднять наше сельское хозяйство (рисунок 2).[2]

В настоящее время в существенной поддержке нуждаются функционирующие сельскохозяйственные предприятия с точки зрения обеспечения отечественной техникой и технологиями для расширения масштабов и увеличения объемов производства продовольствия.

Итак, введение санкций стимулирует отечественных сельхозтоваропроизводителей, производить больше продукции, открывать для себя новые виды производств, осваивая производство новой продукции. Государство стало активнее поддерживать отрасль сельского хозяйства. Отечественные производители по многим видам продукции смогли полностью заполнить рынок, который ранее был заполнен в основном импортными товарами. Санкции поспособствовали развитию мелких фермеров, а также и развитию крупных агрохолдингов.

1. Постановление Правительства РФ от 7 августа 2014 г. N 778 "О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560, от 24 июня 2015 г. N 320 и от 29 июня 2016 г. N 305" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/70712500/#block_1000/ (дата обращения: 13.02.2017)
2. Борхунов Н. Цены, инфляция и доходность одной из приоритетных отраслей экономики // АПК: экономика, управление. 2014. № 4. С. 64
3. Вернигор Н. Ф. Государственная поддержка сельского хозяйства неотъемлемая часть государственного регулирования / Вестник Алтайского государственного аграрного университета. Выпуск № 2 (124) / 2015
4. Ефимова Г., Осипова О. Производственно-генетический потенциал решения импортозамещения и реиндустриализации АПК РФ // Экономическое возрождение России. 2015. №3 (45). С. 118.
5. Нефедова Т. Новый старт для Российского АПК// Ежегодный доклад Франко-российского центра Обсерво. «Россия 2015». М.: Новый век медиа, 2015. С. 65-81
6. Бурлакова Е. Тепличный режим приносит плоды// Ведомости. – 2016. - № 4165. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/09/21/657865-rossiiskoe-selskoe-hozyaistvo#/galleries/140737492936048/normal/1/> (дата обращения: 13.02.2017)
7. Оголихина С.Д., Стрельников Е.В. Развитие сельского хозяйства России в условиях современного экономического кризиса // Аэкономика: экономика и сельское хозяйство, 2017. №5 (17). URL: <http://aeconomy.ru/science/economy/razvitie-selskogo-khozyaystva-rossi>
8. Половинкин В. Н., Фомичев А. Б. Проблемы импортозамещения в отечественной экономике. Журнал «Экспертный союз» [Электронный ресурс] № 12 (42), 2014 г. URL: <http://bit.ly/2f5lfSQ>
9. Будет ли снижение цен на мясо? // Foodretail <http://foodretail.ru/news/budet-li-snigienie-tsen-na-myaso>
10. Официальный сайт Росстата// www.gks.ru

Бутман Е.И., Гевондян А.В.

Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в России

*Автономная некоммерческая организация высшего образования Северо-Кавказский институт (филиал «Московского гуманитарно-экономического университета»
(Россия, Минеральные Воды)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-70

idsp: ljjournal-01-2019-70

Аннотация

В данной статье рассмотрено малое предпринимательство в России, барьеры, а также возможности для его развития. Приводится сравнительная характеристика малых предприятий депрессивного региона СКФО.

Ключевые слова: малое предпринимательство, потенциал малого предприятия, рыночная экономика, новаторская деятельность, оборачиваемость капитала, эффективность производства, бизнес-инициатива.

Abstract

In this article small business in Russia, barriers and also opportunities for its development is considered. Comparative characteristic of small enterprises of the depressive region of North Caucasus federal district is given.

Keywords: small business, capacity of small enterprise, market economy, innovative activity, turnover of the capital, production efficiency, business initiative.

Вклад малого предпринимательства на рыночную экономику, несомненно, влияет на общественное развитие. Сконцентрированные инновации в данном сегменте обеспечивают рост научно-технического прогресса, ускоряет рост ВВП, создаёт дополнительные рабочие места и, как следствие, решает вопрос занятости населения. Эффективность малых предприятий определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупными предприятиями:

- производство товаров и услуг, которые востребованы на рынке и выгодны самой фирме;
- высокая оборачиваемость капитала;
- осуществление новаторской деятельности.

Нынешнее положение в экономике России зависит от развития малого предпринимательства, которое способствует росту эффективности производства, насыщения рынка необходимыми товарами, услугами и повышению уровня жизни. Не смотря на это, можно наблюдать, что данный сегмент предпринимательства занимает слабую позицию на рынке, проигрывая крупному и среднему предпринимательству. Главным преимуществом малых предприятий среди остальных, является их гибкость к изменяющейся конъюнктуре рынка. Чтобы данный процесс проходил успешно, необходимы ресурсы, для того чтобы осуществлять активную предпринимательскую деятельность. Такое понятие, как «потенциал малого предприятия» является малоизученной категорией экономики, нет чёткого инструментария или алгоритма оценки потенциала малого бизнеса, но имеются некоторые факторы: технологическая оснащённость, профессиональный уровень подготовленности персонала, финансовые ресурсы, положение на рынке и т.д. Понятие «потенциал фирмы» определяется как степень использования ресурсов или как совокупность предпосылок развития.

Любая организация зависит от ресурсов, именно их наличие влияет на прямое производство. К ним относятся:

- технические ресурсы - производственное оборудование;
- материальные ресурсы - сырьё, материалы;
- кадровые ресурсы - численность и квалификация кадров и др.;
- информационные ресурсы - сведения о самой системе и её внешней среде;
- финансовые ресурсы - величина и использование денежных средств.
- управленческие ресурсы - способы принятия решений, система планирования, учёта, контроля и т.д.;

На сегодняшний день для определения возможностей малого бизнеса используются подходы, среди которых выделяются: сравнительный подход, при котором проводится сравнение рассматриваемой фирмы с фирмами-аналогами; затратный подход, связанный с оценкой имущества фирмы.

Имеющийся инструментарий предлагает определение всего перечня видов ресурсов и определения ограничений в их использовании.

Как говорилось ранее, потенциал малого бизнеса не использован в полной мере. Его раскрытию мешают следующие проблемы:

- инвестиционные барьеры, нехватка первоначального капитала и оборотных средств;
- маленький охват аудитории приобретающей товар, ввиду низкого платежеспособного спроса населения.

Главной проблемой, влияющей на развитие малого предпринимательства, является отсутствие правовой базы, прежде всего на федеральном уровне. В тоже время созревает вопрос о модернизации, имеющиеся налоговой систем, которая должна стимулировать рост промышленного производства, а не только создавать льготы в виде упрощений.

Развитие малого бизнеса сопровождают также вторичные проблемы, а именно: высокая стоимость арендных помещений, несовершенство действующей административно-разрешительной и контрольной практики в отношении малого предпринимательства. Организации в сфере материального производства во время деятельности сталкиваются с тем, что рынок не имеет развитой инфраструктуры по данному направлению. Данные обстоятельства не предлагают организации продолжать свою деятельность, а заставляют её “выживать”, путём расширения производственных мощностей.

Программой государственной поддержки малого сектора экономики определены приоритеты в развитии малого предпринимательства, среди них: детальная переработка природных ресурсов, производство товаров народного потребления, туризм, инновационная деятельность, подготовка кадров для малого бизнеса.

На примере СКФО можно проследить, как программа государственной поддержки оказала влияние на число малых предприятий.

Таблица 1.

Динамика малых предприятий в СКФО за 2016-2017 (источник: составлен автором по данным Росстата)

	Число малых предприятий за 2016 год		Число малых предприятий за 2017 год	
	Тысяч единиц	В % к итогу по России	Тысяч единиц	В % к итогу по России
Российская Федерация	172,8	100	256,7	100
Северо-Кавказский федеральный округ	3,4	1,9	5,0	2,0
Республика Дагестан	0,4	0,3	0,7	0,3
Республика Ингушетия	0,1	0,0	0,1	0,0
Кабардино-Балкарская Республика	0,4	0,2	0,4	0,2
Карачаево-Черкесская Республика	0,2	0,1	0,2	0,1
Республика Северная Осетия—Алания	0,4	0,2	0,5	0,2
Чеченская Республика	0,1	0,1	0,3	0,1
Ставропольский край	1,7	1,0	2,9	1,1

По полученным данным видно, что все субъекты СКФО получили прирост в количестве организаций. Данный эффект был достигнут благодаря реализованным проектам, направленных на обучения новичков в сфере бизнеса, а также поддержке самой деятельности в виде субсидий, или же в предоставлении помещений и земельных участков. Немало важную роль сыграла прошедшая в 2017 году конференция в Осетии, где обсуждали вопросы развития инфраструктуры поддержки бизнеса, расширения доступа малых и средних компаний к закупкам крупнейших заказчиков с государственным участием, поддержки бизнес-инициатив в области промышленности, сельскохозяйственной, развития высоких технологий.

На состояние 2018 года, рост средних и малых предприятий составил в размере 7% , что можно расценивать, как удавшуюся политику государства, но эти цифры возросли только на бумаге. Фактически одна из причин пополнения рядов мелких предпринимателей – изменения в законах и возросшее из-за кризиса стремление бизнеса

оптимизировать налоговые расходы. Данное явление можно объяснить тем, что начиная с января 2017 г. государство ввело более выгодный режим для тех, кто работает по упрощенной системе налогообложения (УСН). Таким образом, размер выручки, который давал право на УСН организациям с 60 млн. увеличился до 120 млн. руб. Так же была увеличена максимальная выручка, которая на 2018 год. составляет 2 млрд. руб., что на 1 млрд. больше предыдущего года. Таким образом, организации, являющиеся ранее крупными, попали в разряд малого и среднего бизнеса.

Не смотря на то, что рост среднего и малого бизнеса в 2018 году составил 7%, нельзя уверенно утверждать, что это прогресс, так как результат не значительно выше, чем был до кризиса.

Таким образом, можно предположить, что на сегодняшний день наблюдается нарастающая динамика развития малых предприятий в России, которая начинает превосходить кризисную отметку.

1. Вирабова М.Р., Татаренко О.А., Маигов А.А., Бостанова А.Х. Рациональное использование природных ресурсов и человеческого капитала - путь к социально-экономическому развитию Юга России. Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2017. № 1 (24). С. 94-101.
2. Научные изыскания в сфере социально-экономических и гуманитарных наук: междисциплинарный подход и генезис знаний: монография [Андросова Л.А., Ариничев И.В., Байгулов Р.М., Барина О.И., Барина О.И., Беланова Н.И., Беляева С.В., Борисова Т.Н., Бубликова Е.И., Быстров В.А., Габоян А.Г., Гаврикова А.В., Головки И.И., Голубева Г.Ф., Грекова Н.Ю., Гусева Е.П., Демченко З.А., Демьяненко М.С., Домнина С.В., Захаров В.В. и др.]. - Самара: ООО "Поволжская научная корпорация", 2017.-570с.-С.398-413.
3. Шихалиева Д.С. Основные пути возрождения российской экономики. Актуальные проблемы экономического развития: сборник докладов Международной заочной научно-практической конференции. Издательство: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова (Белгород), 14-17 апреля 2014г.-С. 226-230.
4. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СЕВЕРО-КАВКАЗСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ Гевондян А.В., Бояхчан Э.А. В сборнике: Финансовые инструменты регулирования социально-экономического развития регионов Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. 2016. С. 119-122.
5. Уметбаева Ю.И. Поддержка малого и среднего бизнеса в России // Вестник ВУиТ. 2016. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podderzhka-malogo-i-srednego-biznesa-v-rossii> (дата обращения: 01.10.2018).
6. Доронина Ирина Эдуардовна. РОЛЬ СОБЛЮДЕНИЯ ПРИОРИТЕТОВ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ // Российское предпринимательство. 2017. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-soblyudeniya-prioritetov-v-razvitii-predprinimatelskogo-potentsiala-regionov> (дата обращения: 01.10.2018).

Веретнова И.П.

Оценка эффективности деятельности территориального общественного самоуправления на уровне муниципальных образований

*Байкальский государственный университет
(Россия, Иркутск)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-71

idsp: ljjournal-01-2019-71

Аннотация

Статья посвящена различным аспектам оценки эффективности деятельности территориального общественного самоуправления на уровне муниципальных образований.

Ключевые слова: территориальное общественное самоуправление, оценка эффективности деятельности территориального общественного самоуправления, система показателей, муниципальное образование.

Abstract

The article is devoted to various aspects of effectiveness evaluation of activity of territorial self-government at the municipality.

Keywords: territorial self-government, effectiveness evaluation of activity of territorial self-government, a system of indicators, municipalities.

В современных условиях перед органами местного самоуправления в муниципальных образованиях стоит одна из главных задач – разработка механизмов вовлечения населения в процессы местного самоуправления.

Территориальное общественное самоуправление (ТОС) в последние годы, по мнению большинства ученых и специалистов в области муниципального управления, становится наиболее массовой и эффективной формой непосредственного участия граждан в процессе решения местных вопросов, рассматриваемой в качестве самостоятельного звена в системе организации местного самоуправления в муниципальных образованиях. Объединяя ресурсы гражданского общества и муниципальной власти, ТОСы способствуют проявлению гражданской активности в местном самоуправлении.

ТОС развивается в большинстве регионов Российской Федерации. В последние годы со стороны органов власти, общественности, научного сообщества к деятельности ТОС обращено пристальное внимание.

На сегодняшний день территориальное общественное самоуправление представляет собой важнейший ресурс социально-экономического развития муниципальных образований, так как в решение вопросов местного значения оно вносит существенный вклад.

Поле деятельности ТОС ограничено вопросами местного значения. Для каждого типа муниципальных образований в Федеральном законе от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» содержится список вопросов непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения [2]. Ограничения распространяются на вопросы, которые относятся к компетенции других субъектов, действующих в системе местного самоуправления.

В 2015 году для того, чтобы составить общую картину состояния развития ТОС, Ассоциация территориальных общественных самоуправлений «Лига ТОС» провела мониторинг среди 85 субъектов Российской Федерации.

Для решения обозначенных задач данного исследования были выдвинуты следующие показатели:

- 1) год появления первых ТОС в регионе;
- 2) количество ТОС (городских, сельских);
- 3) распределение ТОС по организационно-правовой форме (с регистрацией юридического лица, без регистрации юридического лица);
- 4) направления деятельности ТОС;
- 5) формы и объем поддержки ТОС органами власти (субсидии, гранты, имущественная поддержка, не имущественная поддержка);
- 6) наличие ресурсных центров/ассоциаций;
- 7) законодательство и нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность ТОС региона [13].

Статистические данные по созданию ТОС в регионах свидетельствуют о масштабности данного института гражданского общества. По данным министерства юстиции по состоянию на январь 2016 года количество ТОС, зарегистрированных в качестве юридических лиц, составило 2117 в 56-ти регионах Российской Федерации, что составляет 66 % от всего количества субъектов. По другим источникам цифра данных количества ТОС со статусом юридического лица другая. Например, по данным ЕГРЮЛ – 2450 ТОС в 58-ми регионах РФ. Следовательно, на территории Российской Федерации более 2000 ТОС, зарегистрированных в качестве юридического лица.

Движение ТОС в территориях Российской Федерации создавалось в разное время. В настоящее время существуют организации ТОС, которые впервые были зарегистрированы в конце 80-х годов, а есть и те, которые делают первые шаги в их создании. Регистрация ТОС увеличивалась, но небольшими темпами. Наиболее активно ТОС стали регистрироваться с 2006 года. Динамика роста ТОС особенно отмечается в периоды кризиса в экономике страны, что вполне возможно связано с тем, что в кризисные периоды у населения обостряется потребность решения насущных проблем при одновременном затруднении решения этих проблем государственными структурами (рис.1). При этом в смягчении социального напряжения, возникающего в периоды экономического спада, демонстрируется реализация потенциала ТОС.

Рис. 1. Динамика регистрации ТОС в качестве юридических лиц в РФ

По данным проведенного мониторинга Ассоциацией территориальных общественных самоуправлений «Лига ТОС» во многих регионах активное развитие ТОС осуществляется без регистрации ТОС в качестве юридического лица. Общее количество территориальных общественных самоуправлений в России с учетом юридически зарегистрированных по данным ЕГРЮЛ составляет 28426 ТОС.

В местном самоуправлении становление ТОС как самостоятельного института участия населения по месту их жительства обусловлено наличием отличительных особенностей, не свойственным другим формам общественного участия в системе местного самоуправления.

Среди существенных признаков ТОС, позволяющих выделить его преобладающее значение среди других форм общественного участия в управленческие процессы в рамках муниципального образования, являются:

- территориальный признак, означающий действия ТОС на определенной части территории муниципального образования;
- инициативный признак, обозначающий создание ТОС по желанию и инициативе населения, проживающего на соответствующей территории;
- нормативно-правовой признак, определяющий правовой статус ТОС и его место в системе местного самоуправления;
- функциональный признак, обозначающий реализацию функций, направленных на предоставление услуг в части реализации общественных потребностей населения, защиты их интересов и прав.

В настоящее время в муниципальных образованиях отмечается количественный и качественный рост органов ТОС, основная цель которых является социальное, культурное и экономическое развитие местных территорий.

ТОС на уровне муниципальных образований рассматривается в качестве составной части системы местного самоуправления. Анализ ряда нормативных правовых актов органов местного самоуправления, регулирующих вопросы создания и функционирования ТОС, этому свидетельствует.

Данная форма самоорганизации граждан по месту их непосредственного проживания (дом, улица, двор, населенный пункт), как показывает опыт практической деятельности ТОС, начинает оказывать все большее влияние на социально-экономические

процессы, происходящие на территориях муниципальных образований. Особенно значительную роль ТОСы стали играть в вопросах благоустройства дворовых и уличных территорий, организации досуга жителей, проживающих в границах ТОС, защиты их прав и интересов.

В связи с тем, что в последнее время наблюдается значительный рост количества ТОС в муниципальных образованиях и их активное участие в управлении процессами жизнедеятельности людей, возникает потребность в получении информации об их деятельности, формах и методах работы с населением. Со стороны различных управленческих структур, некоммерческих организаций (НКО), межмуниципальных ассоциаций увеличивается потребность в информации о вкладе ТОС в развитие муниципальных образований.

Условно круг заинтересованных управленческих структур и организаций можно разделить на следующие группы:

- органы государственного и муниципального управления, включая муниципальные учреждения и предприятия;
- жители, проживающие в границах ТОС;
- бизнес-структуры, оказывающие в реализации социальных проектов ТОС, спонсорскую помощь;
- общественные организации и политические партии, включая НКО.

В марте 2004 года в России началась самая масштабная административная реформа за всю постсоветскую историю, которая была призвана вести в системе исполнительной власти единые правила управления и контроля.

Сегодня Россия, как и большинство развитых государств в мире, большое внимание уделяют оценке эффективности деятельности органов государственной власти, признавая то, что для обеспечения социально-экономического развития территории и повышения благосостояния общества необходимо повышать эффективность государственного управления.

Социальная эффективность является результатом деятельности органов государственной власти, так как уровень и качество жизни населения является главным показателем в сфере государственного управления.

В рамках реализации административной реформы проводится анализ ее особенностей в отношении оценки эффективности органов власти.

Рассматривая различные подходы к определению оценки эффективности деятельности органов государственного управления, выделяют два аспекта: либо анализируется уровень деятельности организации (соотношение «затраты - выпуск»), при этом итоги деятельности остаются в тени, либо все внимание, без учета затрат на их выполнение, уделяется результатам [12].

К примеру, для оценки эффективности деятельности службы ЗАГС Иркутской области предлагается усовершенствованная методика формирования плановых целевых показателей службы ЗАГС на основе численности населения Иркутской области. Данная методика позволяет разработать целевые значения для органов ЗАГС в муниципальных образованиях Иркутской области с учетом демографических тенденций и получить наиболее достоверную оценку эффективности деятельности службы ЗАГС, которая способствует принятию обоснованных управленческих решений [3].

Совершенствование управления организацией деятельности ТОС вызывает потребность определения результативности данной деятельности, применяя при этом количественные и качественные измерители.

В научной литературе об участии населения в осуществлении местного самоуправления, рассматриваются вопросы, касающиеся не только оценки деятельности некоммерческих организаций, а также органов ТОС, их роли в развитии территорий муниципальных образований.

По мнению С.А. Выголова разработка единых критериев оценки деятельности советов ТОС должна осуществляться в целях:

- получения ориентиров органами ТОС для управления своей деятельности;

- обеспечения инструментов прогнозирования, планирования, реализации, контроля и анализа развития ТОС на территории муниципального образования.

В качестве единых критериев оценки деятельности ТОС С.А. Выголов предлагает использовать такие, как:

- направления деятельности органов ТОС;
- соотношение запланированных и решенных проблем;
- количество проведенных мероприятий;
- численность жителей, принявших участие в мероприятиях ТОС;
- сумма привлеченных материальных и финансовых средств [9].

Общественные организации, по мнению В.И. Редюхина, составляют важнейший ресурс устойчивого социально-экономического развития территории и их вклад можно выразить в получении экономических, социальных, политических «выгод» в конкретном муниципальном образовании [10].

Сегодня в научной литературе, а также в законодательстве Российской Федерации существует различные методики оценки деятельности ТОС, которые можно сгруппировать по двум направлениям:

- экспертный метод (наиболее популярный, закреплён в нормативно-правовых актах, используется в различных конкурсах);
- метод статистического анализа (чаще предлагается в экономической литературе, на практике органов власти используется реже).

Система показателей, позволяющая объективно раскрыть деятельность территориального общественного самоуправления и его вклад в социально-экономическое развитие территории муниципального образования, является важным элементом в определении оценки эффективности.

В научной литературе, а также в различных нормативно-правовых актах, перечень предлагаемых показателей оценки эффективности ТОС разнообразен. Рассмотрим оценку деятельности ТОС экспертного метода на примере положения регионального конкурса в Иркутской области, утвержденного постановлением Правительства Иркутской области от 9 декабря 2013 года № 559-пп «О поддержке территориального общественного самоуправления в Иркутской области», направленного на оказание социальной поддержки гражданам, участвующим в осуществлении территориального общественного самоуправления [15]. Для оценивания эффективности деятельности ТОС в данном конкурсе выделены следующие показатели:

- в номинации «Социальное партнерство»:
 - 1) наличие договоров социального партнерства с органами местного самоуправления;
 - 2) наличие договоров социального партнерства с организациями различных форм собственности и индивидуальными предпринимателями;
 - 3) разработка проектов нормативных правовых актов, вносимых в органы местного самоуправления;
 - 4) работа со средствами массовой информации (статьи, публикации, выступления).
- в номинации «Формирование здорового образа жизни и работа с отдельными категориями граждан»:
 - 1) организация культурно-массовых мероприятий, праздников, иных культурно-просветительских акций;
 - 2) проведение спортивных соревнований;
 - 3) проведение мероприятий, направленных на профилактику наркомании и формирование здорового образа жизни;
 - 4) выявление и оказание помощи многодетным семьям;
 - 5) выявление и оказание помощи инвалидам, одиноким пенсионерам;

- б) наличие клубов по интересам, сотрудничающих с территориальным общественным самоуправлением, ориентированных на формирование здорового образа жизни.
- в номинации «Санитарное состояние и благоустройство территории»:
 - 1) наличие программы по организации благоустройства и улучшения санитарного состояния территории ТОС;
 - 2) проведение конкурса на лучшее содержание домовладений, прилегающих территорий, улиц и т.д.;
 - 3) привлечение жителей к работе по ликвидации несанкционированных свалок;
 - 4) уборка дорог и тротуаров, прилегающих к жилым домам;
 - 5) наличие уличного освещения;
 - 6) оказание содействия в осуществлении контроля за выполнением организациями коммунального комплекса своих обязательств.
- в номинации «Организация охраны общественного порядка и пожарной безопасности»:
 - 1) организация добровольных общественных дружин правопорядка;
 - 2) организация взаимодействия с должностными лицами органов внутренних дел;
 - 3) профилактика пожаров на территории ТОС, населенного пункта, муниципального образования;
 - 4) привлечение населения к работам по обеспечению мер пожарной безопасности на территории ТОС, населенного пункта, муниципального образования.

В большинстве регионов деятельность ТОС характеризуется следующими направлениями: благоустройство, общественная безопасность, социальная поддержка, культурно-досуговая и спортивно-массовая работа с населением, обеспечения взаимодействия жителей соответствующей территории с органами местного самоуправления и т.д.

Рис. 1. Оценка активности ТОС: процент респондентов по регионам, которые не слышали о ТОС

В феврале 2016 года в Москве состоялся I Съезд территориальных общественных самоуправлений, в котором приняло участие 460 делегатов из 46 регионов России. Эффективность деятельности ТОС был одним из вопросов, рассмотренных в рамках работы съезда. Участники Съезда признали, что сегодня в развитии российских городов и поселений территориальные общественные самоуправления способны стать важнейшим фактором, так как они обладают высоким социальным потенциалом и являются основой гражданского общества.

Непосредственно для населения эффективность деятельности территориального общественного самоуправления в строгом экономическом понимании этого термина не

должна рассматриваться. Скорее всего, население оценивают результативность деятельности ТОС в способности довести дело до конца, разрешить какую-либо проблему, отремонтировать, построить, установить, улучшить, устранить и т.д.

По результатам проводимых Ассоциацией территориальных общественных самоуправлений «Лига ТОС» опросов среди респондентов высокую оценку за эффективность ТОС дают в западном и сибирском федеральных округах. Половина из респондентов ничего не знают о деятельности ТОС, а те, которые знают, оценивают их деятельность положительно (рис. 2) [13].

В экономической литературе, посвященной оценке эффективности ТОС, по мнению В.П. Максимова, выделяется три группы системы показателей, выраженных в количественных и качественных характеристиках состояния системы, позволяющие оценить степень их достижения [8]:

1. Общие показатели, характеризующие организационную деятельность самих органов ТОС, формы и методы работы с жителями, проживающими в границах ТОС:
 - количество заседаний, проведенных активом ТОС;
 - число рассмотренных вопросов на заседаниях, проведенных активом ТОС;
 - количество проведенных собраний (сходов) с жителями, проживающими в границах ТОС;
 - количество проведенных опросов среди жителей, проживающих в границах ТОС;
 - количество приемов жителей, проведенных активом ТОС;
 - количество градостроительных согласований по застройке территории.
2. Социальные показатели, отражающие оказание органами ТОС социальных услуг населению:
 - количество открытых детских кружков, в них занятых детей;
 - количество созданных для детей спортивных секций, в них занятых детей;
 - количество созданных спортивных дворовых команд, в них участвующих жителей;
 - количество проведенных спортивных соревнований, в них участвующих детей;
 - количество проведенных праздников дворов, улиц;
 - количество проведенных культурно-массовых мероприятий с ветеранами, в них участвующих ветеранов;
 - количество проведенных смотров-конкурсов на звание «Лучший дом», «Лучший двор (улица)», «Лучший подъезд»;
 - оказана социальная помощь (многодетным семьям, инвалидам, пенсионерам):
 - создано добровольных народных дружин (ДНД) по охране общественного порядка, в них участвующих жителей;
 - количество проведенных рейдов ДНД, составленных административных протоколов.
3. Экономические показатели, выраженные в улучшении инфраструктуры территории, в границах которой осуществляет свою деятельность ТОС:
 - количество установленных малых архитектурных форм;
 - количество установленных детских игровых и спортивных площадок, хоккейных кортов;
 - количество отремонтированных внутридворовых дорог и тротуаров;
 - количество проведенных ремонтов малых архитектурных форм, детских игровых и спортивных площадок;
 - количество установленных металлических дверей, домофонов в подъездах;

- количество проведенных субботников, в них участвующих жителей;
- организация посадки деревьев, кустарников, цветов;
- объем привлеченных дополнительных финансовых средств, в том числе с помощью муниципальных грантов.

В целом на уровне муниципального образования данная система показателей позволит провести комплексную оценку эффективности и результативности деятельности территориального общественного самоуправления, учитывая при этом весь круг вопросов, решаемых органами ТОС на своих территориях.

Сегодня исключительно социальную значимость приобрела проектная деятельность ТОС, спектр которой достаточно обширен и практически неограничен – от вопросов благоустройства своих территорий (домов, улиц, дворов, населенных пунктов) до работы по предупреждению правонарушений, профилактике асоциального поведения, наркомании среди молодежи и т.д.

Во многих субъектах Российской Федерации на официальных сайтах можно найти множество успешных проектов, реализованных в рамках деятельности ТОС, направленных на решение вопросов местного значения, а также стимулирующих социально-экономическую активность населения.

Считаем, что в целом система местного самоуправления сумела добиться многого. Значимость территориального общественного самоуправления обусловлена тем, что данный институт наиболее приближен к населению и способствует воспитанию гражданского самосознания. Кроме того, можно смело сказать, что органы ТОС выполняют дело огромной государственной важности. Поэтому те ростки территориального общественного самоуправления, которые мы имеем на сегодняшний день, необходимо оберегать и поддерживать.

1. Конституция РФ. Правовая система «Гарант».
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : ФЗ от 06.10.2003 № 131-ФЗ [Текст] // Рос. газ. – 2003. – 08 октября. – 202.
3. Бахтаирова Е.А. Оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти на примере службы ЗАГС Иркутской области / Е.А. Бахтаирова, Е.А. Дербенёв // Электронный научный журнал Байкальского государственного университета экономики и права. – 2015. Т. 6, № 6.
4. Боровикова И.А. Регулирование порядка организации и осуществления территориального общественного самоуправления / И.А. Боровикова, О.Н. Шишпаренок. - Иркутск : Иркутский институт законодательства и правовой информации им. М.М. Сперанского, 2011. – 64 с.
5. Васильев В.И. Местное самоуправление. Учебное и научно-практическое пособие. – М.: 2006. – 562 с.
6. Васильев В.И. Местное самоуправление: закон первый // Местное право. 2015. № 1. С. 4-12.
7. Гашина Н.Н. Проблемы развития территориального общественного самоуправления в современной России // Муниципальная служба: правовые вопросы. 2013. N 4. С. 5 – 8.
8. Максимов В.П. Методические вопросы оценки социальной эффективности территориального общественного самоуправления / В.П. Максимов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. - № 42. – С. 129-135.
9. Органы территориального общественного самоуправления в Перми: Сб. материалов / Под ред. А.А. Жукова и др. Пермь. 2002. – 129 с.
10. Редюхин В.И. Оценка вклада общественного сектора в социально-экономическое развитие территории // Гор. управление. 2001. – 70 с.
11. Соловьев С.Г. Правовые формы регулярной самоорганизации в самоуправленческой деятельности жителей муниципалитетов: проблемы теории и практики // Административное и муниципальное право. 2017. N 3. С. 22 – 31.
12. Соколова Л.Г. Эффективность государственного и муниципального управления / Л.Г. Соколова // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. - № 6. – с. 117-120.
13. Официальный интернет портал ассоциации территориальных общественных самоуправлений «Лига ТОС» : [http:// лигатос.рф](http://лигатос.рф)
14. Официальный интернет портал общенациональной ассоциации территориальных общественных самоуправлений : [http:// oatos.ru](http://oatos.ru)
15. Официальный интернет портал Правительства Иркутской области : [http:// irkobl.ru](http://irkobl.ru)

Воронина О.П., Касьянова В.А., Купцова П.А.
Денежная система РФ и пути ее совершенствования

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
 (Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-72

idsp: ljjournal-01-2019-72

Аннотация

Современное состояние денежной системы РФ позволяет выявить ряд проблем, без решения которых невозможны макроэкономическая финансовая стабильность и дальнейшее развитие экономики. В данной статье рассмотрены некоторые проблемы и предложены пути их решения.

Ключевые слова: денежно-кредитное регулирование, нормы и нормативы, обязательства, рефинансирование, валюта, процентные ставки, валютное регулирование.

Abstract

The current state of the monetary system of the Russian Federation makes it possible to identify a number of problems, without solving which macroeconomic financial stability and further development of the economy are impossible. This article discusses some problems and suggests ways to solve them.

Keywords: monetary regulation, norms and regulations, liabilities, refinancing, currency, interest rates, currency regulation.

На сегодняшний день денежная система РФ находится в плохом состоянии, это проявляется в общем снижении показателей экономики страны, снижением эффективности производства, значительном повышении цен, плохом состоянии финансово-кредитной системы, большими дефицитами бюджетов, внутреннем и внешнем долге.

Денежная система РФ очень зависима от меняющихся внешнеэкономических условий, поэтому ЦБ РФ использует режим управляемого плавающего валютного курса. Этот режим полностью соответствует экономической ситуации, так как он позволяет снижать негативное влияние фактора нестабильности мировых цен на денежно-кредитную политику при наименьшем вмешательстве ЦБ РФ в работу внутреннего валютного рынка. Сильный платежный баланс создает условия для укрепления валютного курса рубля не только в реальном, но и в номинальном выражении.

Необходимо рассмотреть ряд недостатков денежной системы РФ (рис.1).

Рисунок 1 – Недостатки денежной системы РФ

1. В рамках регулирования инфляции ЦБ РФ устанавливает количественную цель по инфляции, которая устанавливается к соответствующему месяцу предыдущего года для показателя темпа прироста потребительских цен:
 - корректировка цели до 4 процентных пунктов;
 - обеспечение стабильных значений инфляции в среднесрочной перспективе вблизи данного уровня.

Правительство России и ЦБ РФ устанавливая инфляционное таргетирование в нынешних финансовых и социально-экономических условиях применяют некоторые специальные финансово-экономические методы и инструменты, которые не имеют правового содержания. Законодательство не устанавливает:

- 1) задачи, содержание и функции в области контроля процессов инфляции;
 - 2) структуру и элементы контроля инфляции;
 - 3) не определяет правовые механизмы контроля инфляции;
 - 4) режимы функционирования и взаимодействия механизмов;
 - 5) не упоминает государственные органы, реализующие полномочия и их ответственность в данной сфере государственного финансового контроля.
2. Проблема наличных денег заключается в том, что современная денежная система обслуживает наличную и безналичную сферу обращения денег, которые обладают резко отличными характеристиками. Единственное решение данной проблемы может заключаться в исключении наличных денег, переход на однокомпонентную безналичную систему.

Наличное обращение обходится для общества все дороже и дороже и требует использования самых дефицитных природных ресурсов. Например:

- 1) эмиссия денег требует затраты до 30% от величины самой эмитируемой суммы в случае бумажной эмиссии и меньше 5 % в безналичной счетной форме.
- 2) затраты на перевозку бумажных денег обходятся в сумму до 2 % перевозимой суммы, которая зависит от расстояния, и имеют пренебрежимо малую стоимость при осуществлении подобной операции в безналичном виде.
- 3) кассовое и инкассовое денежное обслуживание в сфере розничной торговли и бытового обслуживания населения, особенно в крупных предприятиях, при использовании покупателями безналичных платежных средств удешевляется в два и более раза.

В среде безналичных денег почти невозможна коррупция, ограбление, уклонение от налогов и страховых сборов и т.д.

3. Особое внимание необходимо уделить совершенствованию регулирования действующих в стране частных платежных систем. Такие системы обеспечивают:
 - внутрибанковские расчеты;
 - расчеты на основе межбанковских корреспондентских отношений;
 - клиринговые расчеты.

Совершенствование данного сектора может привести к уменьшению долгов различных банков, и сама возможность задолженности банка будет минимальной. Будет продолжено сотрудничество ЦБ РФ с кредитными организациями и их ассоциациями в части реформирования платежной системы. Таким образом, появится возможность ускорения совершенствования платежной системы.

4. Необходимо совершенствовать тарифную политику в сфере предоставления платежной системой РФ услуг пользователям. Существуют слишком завышенные тарифы, которые не привлекают граждан, а наоборот отталкивают. Вследствие этого плательщики часто не зная в какую компанию обратиться прекращают платежи или начинают использовать зарубежные платежные системы.

Таким образом, урегулирование тарифной политики платежной системы России приведет к удовлетворительному результату, который проявится в увеличении способности населения совершать платежи, сокращении неплатежей, а появление новых российских платежных систем за рубежом будет стимулировать русских туристов больше и выгоднее их использовать.

Необходимо осуществить разработку и внедрение унифицированных электронных документов, которые будут использоваться при проведении расчетов. Это сократит как заблуждение граждан в использовании документов, так и время проведения расчетов. В то же время граждане будут более в этом заинтересованы.

Исследование данной проблемы позволили выделить ряд нововведений, которые помогут восполнить инструменты денежно-кредитного регулирования, в том числе:

- 1) утверждение механизма и инструментов контроля за инфляционными процессами в банковском, а также гражданском законодательстве РФ;
- 2) разработка системы государственного финансового контроля ЦБ РФ за микрофинансовыми организациями;
- 3) расширение условий кредитования для разных видов юридических и физических лиц;
- 4) установление определенных приоритетов кредитными организациями в зависимости не только от их ликвидности и выполнения нормативов, но и нацеленности на инновационное развитие и увеличение предложений новых видов продуктов и услуг, оказываемых банками.

Таким образом, подводя итоги, мы можем сделать вывод, что для эффективного функционирования и развития национальной экономики необходима устойчивая денежная система, а также эффективно функционирующая, в которой будут отсутствовать резкие изменения стоимости денежной единицы, и уровень инфляции будет оставаться низким.

1. Федеральный закон РФ от 10.07.2002 №86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 19.09.2018) // Правовая система «Консультант+»
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов // Официальный сайт Центрального Банка РФ: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017\(2018-2019\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf)
3. Гейвандов Я.А. / Денежно-кредитная система: актуальные правовые проблемы государственного регулирования // Государство и право. 2014. № 5. С. 42–48.

Зверева Е.В.¹, Шайкина Л.К.²

Использование методик оценки персонала организации в системе эффективности труда

¹*Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I*
(Россия, Санкт-Петербург)

²*Дальневосточный государственный университет путей сообщения*
(Россия, Хабаровск)

doi: 10.18411/lj-01-2019-73

idsp: ljjournal-01-2019-73

Аннотация

В статье рассмотрены сущность понятий «оценка персонала», «аттестация» с позиций исследований различных отечественных школ, методики оценки персонала организации, их преимущества и недостатки, а также возможность их адаптации к практической деятельности организаций с целью повышения эффективности использования персонала.

Ключевые слова: персонал, оценка персонала, аттестация, методики оценки персонала, эффективность труда.

Abstract

The article examines the essence of the concepts «personnel assessment», «certification» from the standpoint of research of various domestic schools, methods for evaluating an organization's personnel, their advantages and disadvantages, and the possibility of adapting them to the practical activities of organizations in order to increase the efficiency of personnel use.

Keywords: personnel, personnel assessment, certification, personnel assessment methodologies, labor efficiency.

В условиях изменяющегося рынка эффективность использования персонала имеет первостепенное значение, поскольку становится неотъемлемым условием успешного функционирования и развития любой организации. Учитывая специфику российского рынка, а также постоянные изменения внешних и внутренних условий предприятия, следует отметить, что развитие системы профессионального обучения в организации определяет не только успешность ее развития, но и конкурентоспособность. Система обучения, профессиональной переподготовки и повышения квалификации персонала в настоящее время должна носить систематический характер и проводиться в течение всего периода трудовой деятельности работника, ибо от качественных характеристик персонала зависит его производительность.

Эффективность любой организации оценивается степенью достижения поставленных целей развития, как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах. Поскольку одним из главных ресурсов компании является человеческий ресурс, поэтому очевидно, что организация заинтересована в систематической оценке его эффективности. Процесс оценки персонала в каждой компании организован в соответствии с особенностями развития предприятия, и соответственно, системы оценки различаются степенью формализации, детализацией, используемыми ресурсами и др. Организация процесса оценки зависит от стадии развития компании, системы менеджмента, корпоративной культуры, стиля управления. Оценка представляет собой систему мер, необходимых для измерения результатов и уровня профессиональной компетентности работников.

Наиболее известными отечественными учеными, которые внесли значительный вклад в область изучения теоретических основ и методических положений оценки персонала, являются Борисова Е.А., Дятлов В.А., Журавлев П.В., Карташова Л.В., Карташев С.А., Маусов Н.К., Кибанов А.Я., Магура М.И., Маслов Е.В., Мизинцева М.Ф., Сотникова С.И., Струмилин С.Г., Травин В.В., Шекшня С.В., Щекин Г.Ф. и др.

По мнению Журавлева П.В., Карташева С.А., Маусова Н.К., Одегова Ю.Г. оценка персонала представляет собой «оценку потенциала работника, оценку индивидуального вклада», а аттестация – это «своеобразная комплексная оценка, учитывающая потенциал и индивидуальный вклад работника в конечный результат» [2, с. 57].

Борисова Е.А. считает, что оценка персонала представляет процесс «определения эффективности деятельности сотрудников в реализации задач организации с целью последовательного накопления информации, необходимой для принятия управленческих решений» [1, с. 11].

Рудавина Е., Екомасов В. определяют аттестацию как современный инструмент «объективного определения базовых знаний, умений и навыков и их соответствия стажу и опыту работы сотрудников, а также измерение деловых качеств на предмет их соответствия определенным требованиям, предъявляемым государственными органами или корпоративными стандартами к работнику, замещающему данную должность или выполняющему работу по профессии» [4, с. 85].

Мизинцева М.Ф., Сардарян А.Р. не только разграничивают между собой понятия «персонал» и «аттестация», но и проводят анализ существующих понятий по следующим критериям: целям; задачам; лицам, ответственным за проведение; степени формальности; сотрудникам, не подлежащим оценочной процедуре; последствиям для сотрудника [3, с. 24-26]. В связи с анализом данных понятий, Мизинцева М.Ф., Сардарян А.Р. утверждают,

что «оценка персонала представляется более широким понятием, чем аттестация – она может быть формальной и неформальной (например, ежедневная оценка руководителем подчиненных), осуществляется регулярно и быть организованной специально, решает самые разнообразные задачи» [3, с. 27]. Борисова Е.А. также видит принципиальное различие между этими понятиями: «при аттестации происходит не сравнение сотрудников между собой, а анализ соответствия сотрудника рабочему месту» [1, с. 11].

Исходя из сравнительного анализа сущности данных понятий, а также исследований отечественных ученых в этой области, Мизинцева М.Ф. и Сардарян А.Р. трактуют оценку персонала, как «целенаправленную и регулярную процедуру для решения широкого диапазона организационных и управленческих задач, установленных для всех категорий сотрудников и позволяющих определять профессиональные и личностные качества сотрудника, результаты его труда за установленный период и их соответствие предъявляемым требованиям должности или рабочему месту» [3, с. 27].

Оценка результатов деятельности персонала помогает выявить потребности в обучении и определить эффективность обучающих программ, а также те критерии оценки, стандарты, в соответствии с которыми оценивается работа и рабочее поведение сотрудника, количественную и качественную потребность в персонале, сформировать кадровый резерв.

Травин В.В., Дятлов В.А. выделяют следующие цели обучения персонала: поддержание необходимого уровня квалификации персонала компании с учетом требований существующего производства и перспектив его развития; сохранение и рациональное использование профессионального потенциала компании; повышение конкурентоспособности продукции и услуг компании на основе распространения знаний и опыта применения персоналом предприятий современных технологий, эффективных методов организации труда, управления и производства; создание условий для профессионального роста, самореализации работников в условиях рынка на основе повышения мотивации к труду, использования новейших российских и зарубежных программ, средств и технологий обучения и др. [6, с. 39].

Результаты оценки показывают, насколько эффективны используемые методы привлечения и отбора новых сотрудников и каковы возможности их совершенствования. На Западе формализованная оценка начала свое развитие в компаниях США в начале XX века. В 1960-е появилась новая методика – управление по целям (MBO – Management by objectives), согласно которой оценивались личные достижения каждого сотрудника. В 1980-е получила развитие методика, названная Performance management (PM) – управление результативностью, суть которой заключается в оценке не только результатов деятельности персонала, но и способов достижения этих результатов. Достоинством данной методики является обратная связь с сотрудником, которая в дальнейшем может служить инструментом прогнозирования профессионального роста и развития карьеры сотрудника в организации. В 1980 – 1990-е объективность оценки повысилась с приходом новой техники – «360 градусов», предполагающая системный опрос людей (руководителя, подчиненных, клиентов), с которыми сотрудник работает. Достаточной популярностью начинает пользоваться Assessment Center (Центр Оценки), предполагающий комплексную оценку по компетенциям, который использовался в основном при оценке руководителей высшего звена с целью назначения на эти должности и, впоследствии, формирования кадрового резерва компаний.

Источники оценки включают три группы: качественные, количественные, комбинированные методы [3]. К качественным источникам [3, с. 96] относят: метод анкет, по которому оценщик определяет соответствие или несоответствие данного критерия по отношению к оцениваемому сотруднику; методы биографического описания; деловую характеристику; устный отзыв; метод сравнения с эталоном; оценку на основе дискуссии. Количественные источники характеризуют числовую оценку уровня качеств работника [3, с. 111], к ним относятся: шкалирование, предполагающие балльное определение значений показателей, где баллы отражают степень выраженного показателя; альтернативное ранжирование, где по каждому показателю составляются ранжированные

ряды сотрудников; попарное сравнение (альтернативные характеристики), согласно которому проводится сравнение по показателю рейтингов сотрудников друг с другом; заданное распределение оценок, в соответствии с которым заранее задаются проценты распределения оцениваемых сотрудников по рейтингам; управление по целям, заключающееся в предварительном установлении целевых показателей работы и в дальнейшем их сопоставлении с результатами и эффективностью труда работников для определения вклада каждого сотрудника в достижение целей организации. Комбинированные источники [3, с. 123] представляют собой методы экспертных оценок и другие комбинации качественных и количественных методов. Традиционно деятельность сотрудников оценивают по достигнутым результатам, выполнению функций, профессиональному потенциалу (личностным и деловым качествам). Увидеть целостную картину, получить наиболее полную характеристику сотрудника позволяют технологии, объединяющие несколько инструментов оценки. Рассмотрим некоторые методы оценки [3], их преимущества и недостатки, а также проблемы, решаемые с помощью использования существующих методов.

В России традиционным способом оценки считается аттестация [3]. Мизинцева М.Ф. и Сардарян А.Р. под аттестацией понимают «регламентированные, оценочные процедуры высокой степени формальности, проводимые в строго установленный и довольно длительный промежуток времени, основной целью которых выступает оценка соответствия сотрудника занимаемой должности и решения по итогам которых обладают юридической силой» [3, с. 27]. Несмотря на широкую распространенность этого метода, к преимуществам его следует отнести: проработанность, принятие юридических решений по итогам; коллегиальность решения; оценку квалификации сотрудника и результатов труда, уровня знаний и практических навыков, деловых и личностных качеств. Недостатки данного метода проявляются в негативном восприятии метода сотрудниками; использовании для всех категорий сотрудников; большие временные затраты; отсутствие обратной связи между сотрудниками.

Рассмотрим некоторые из них. Собеседование позволяет расширить знания о сотруднике и получить сведения, характеризующие степень удовлетворенности его работой, тем самым оценив эффективность его труда. Тестирование позволяет выяснить уровень профессиональных знаний и навыков, тем самым определить индивидуальный план развития каждого сотрудника и наметить необходимые обучающие мероприятия. Оценка на основе компетентностного подхода позволяет определить, насколько эффективен отбор персонала и качество его работы. Подводя итоги оценки, необходимо сравнить результаты деятельности сотрудников, исходя из поставленных критериев, и определить лидеров для поощрения, что возможно осуществить посредством ранжирования.

Методика МВО [3, с. 147], управление по целям, заключается в совместной постановке задач руководителем и сотрудником и оценке результатов их выполнения. Менеджер при формировании списка задач, определяет их, доводит до сведения сотрудников, а далее сотрудники могут вносить свои коррективы, либо менеджер и сотрудник ставят задачи независимо друг от друга, а потом на собеседовании согласовывают их. Определяются критерии выполнения задач (удельный вес в процентах от общего успеха для каждой задачи) в соответствии со стратегией компании, а также успешность выполнения задачи. Метод МВО включает в себя несколько инструментов (рейтинг, собеседование, анализ достижения целей, стандарты исполнения), направленных на получение наиболее полной информации о результатах сотрудника, что позволяет оценить и результаты сотрудника, и то, как они были достигнуты. Более того, одной из важнейших составляющих работы с персоналом является обратная связь, позволяющая провести корректировку целей и поведения.

Метод РМ оценивает результаты, методы и компетенции сотрудников, выявляются области развития, планируется карьера сотрудника. Участие принимают все категории и должности компании, при этом акцент ставится на обратной связи руководителя с подчиненным. Собеседование по постановке задач и итоговое интервью (проводится

совместно руководителем и подчиненным), где сотруднику предоставляется обратная связь по его работе и вырабатываются пути развития его успешности и качества работы, а также оцениваются результаты работы по задачам и компетенциям, выявляются области и составляются планы обучения сотрудника и развития его карьеры [3].

Метод оценки «360 градусов» [3, с. 153] не получил широкого распространения в России и применяется в основном рекрутинговыми компаниями, целью которых является качественный отбор персонала. Рекрутинговые агентства получают вознаграждение своего труда только после определенного периода работы отобранного сотрудника. Однако в условиях рынка достаточно весомую роль играет оценка результативности сотрудника, в то время как данный метод не позволяет выявить стремление к результату и способы его достижения, приемлемые для конкретного специалиста. Каждый этап работы сотрудника в компании предполагает использование определенных методов оценки.

Преимущества оценки результатов деятельности персонала для организации заключаются в: оценке результатов работы, уровня знаний и навыков персонала компании; возможности ротации кадров и создания кадрового резерва; создании программ развития персонала; мотивации персонала; построении корпоративной культуры и т.д. Преимущества оценки для сотрудника заключаются в: определении места и роли каждого сотрудника в компании – по горизонтали и вертикали; понимании поставленных задач, критериев успешности их выполнения; возможности профессионального и карьерного роста; зависимости размера заработной платы, премирования от результатов труда. Оценка персонала проводится после найма сотрудника в компанию и обучению его трудовым навыкам, требующимся для эффективного выполнения работы. Достижение тактических и стратегических целей, необходимость повышения конкурентоспособности и проведение организационных изменений требует высокого уровня профессиональной подготовки персонала и грамотно спланированной работы по его обучению.

В связи с тем, что результат обучения является измеримым, можно оценить влияние этого инструмента на эффективность деятельности персонала, поскольку эффективность труда раскрывает соотношение между результатами труда и затратами на этот труд, и отражает не только результаты экономические, но и социальные, ибо является обобщенным показателем, характеризующим насколько плодотворен труд каждого сотрудника организации. При этом обучение не должно ограничиваться лишь передачей работникам тех или иных знаний, и развитием у них необходимых навыков, а также призвано передавать работникам информацию о текущем состоянии дел в компании и способствовать развитию у них понимания перспектив развития организации и основных направлений ее стратегии, повышать уровень эффективности труда, приверженности работников своей организации и включенности мотивации в ее дела, ибо имеет важную практическую ценность для развития предприятия, ибо является залогом его успешности и конкурентоспособности в условиях рынка.

Таким образом, организация должна проводить непрерывную работу по определению наиболее действенных путей повышения производительности и эффективности труда, а также заинтересовано в том, чтобы иметь высококвалифицированный и конкурентоспособный персонал. Обучение призвано подготовить именно такой персонал и обеспечить высокий уровень его эффективности, при этом повышая не только уровень знаний работников и развития требуемых профессиональных навыков, но и сформировать у них определенную систему ценностей и установок, которая соответствует сегодняшним реалиям и поддерживает рыночную стратегию развития организации в системе эффективности использования труда.

1. Борисова Е.А. Оценка и аттестация персонала. СПб.: Питер, 2003. – 288 с.
2. Журавлев П.В., Карташев С.А., Маусов Н.К., Одегов Ю.Г. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера. М.: Экзамен, 2000. – 575 с.
3. Мизинцева М.Ф., Сардарян А.Р. Оценка персонала: учебник. М.: Изд-во Юрайт, 2014. – 378 с.
4. Рудавина Е., Екомасов В. Большая книга директора по персоналу. СПб.: Питер, 2011. – 402 с.
5. Слинков В. Н. Персонал и его менеджмент. Практические рекомендации. М.: 2010. – 476 с.
6. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия. М.: Дело, 2002. – 272 с.

Ковтуненко М.Г., Дёмин А.А.

Виды экспертиз недвижимости. Их назначение и содержание

*Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-74

idsp: ljjournal-01-2019-74

Аннотация

В свете системного метода анализа и управления недвижимостью приведено применение сервейинга, раскрыто понятие потенциала управления объектом недвижимости, описаны такие виды экспертиз как: экономическая экспертиза, техническая экспертиза, правовая экспертиза, экспертиза местоположения, управленческая экспертиза, эксплуатационная экспертиза

Ключевые слова: сервейинг, анализ рынка, финансовая система, недвижимость, экспертиза.

Abstract

In the light of the system method of analysis and management of real estate, application of serving is given, the concept of property management potential is disclosed, such types of expertise as economic expertise, technical expertise, legal expertise, location expertise, managerial expertise, operational expertise are described.

Keywords: serving, market analysis, financial system, real estate, expertise.

Реализация системного подхода к развитию и управлению недвижимостью, включает все виды планирования в целях функционирования недвижимости, а также мероприятия, связанные с проведением комплекса технических и экономических экспертиз объектов недвижимого имущества, обеспечивающих получение максимального эффекта при управлении недвижимостью все это называется сервейинг.[6]

Сервейинг включает в себя совокупность экспертиз недвижимости, проведение которых обеспечивает получение максимального эффекта от ее использования.[1]

Различают такие виды экспертиз как:

- Экономическая экспертиза;
- Техническая экспертиза;
- Правовая экспертиза;
- Экспертиза местоположения;
- Управленческая экспертиза;
- Эксплуатационная экспертиза.

Рассмотрим подробнее каждый из видов.

В ходе экономической экспертизы необходимо:

1. Провести анализ существующего использования объекта недвижимости.
2. Определить период планирования бюджета расходов и доходов от объекта.
3. Составить перечень стратегий управления объектом;
4. Составить перечень мероприятий по основным направлениям управления объектом недвижимости.
5. Спрогнозировать размер доходов и расходов от использования объекта недвижимости.[5]

Техническая экспертиза.

В ходе технической экспертизы проводится обследование:

1. Основания.
2. Строительных конструкций.
3. Инженерного оборудования.

Правовая экспертиза.

В ходе правовой экспертизы проводят:

1. Установление объектов, субъектов и содержания законных прав в отношении рассматриваемого объекта недвижимости.
2. Анализ документов.
3. Информацию о населении, общественных услугах, социальном обслуживании.[7]

Управленческая экспертиза.

Проводят в целях обеспечения эффективного функционирования недвижимости. Целевым назначением является определение вариантов использования недвижимости. При использовании объектов недвижимого имущества, предпочитают варианты, при которых объекты недвижимости могут быть реализованы на основе договора купли-продажи. Управление объектом недвижимости происходит на основе построения стратегии данного управления. [4]

Стратегию управления объектом недвижимости понимают, как соответствие между характеристиками объекта недвижимости и возможностями, определяющие его позицию на рынке.[3]

Эксплуатационная экспертиза.

Критерием выбора вариантов являются:

1. Законодательная разрешенность.
2. Физическая осуществимость.
3. Управленческая возможность.
4. Экономическая целесообразность.
5. Финансовая осуществимость.

Экспертиза местоположения.

Необходимо рассмотреть такие аспекты как:

1. Состояние и развитие.
2. Развитие строительства;
3. Классификацию района по месту расположения.
4. Экологическую ситуацию;
5. Репутацию района и его значимость в масштабах района, города;
6. Близлежащую застройку и ландшафт;
7. Внешний транспорт и улично-дорожную сеть; [2]

Для качественного проведения экспертизы местоположения необходимо четко определить перечень факторов, по которым проводить анализ. Состав этих факторов может быть различным для разных видов и классов недвижимости. Для жилой недвижимости основной перечень факторов местоположения и их влияние на цену квартир можно представить в виде формулы.

Формула.

Где x_1 – разнообразие транспорта;

X_2 -инженерная инфраструктура;

X_3 -социальная инфраструктура;

X_4 -экология;

X_5 -близость с центром;

X_6 -престижность места;

X_7 -близость к паркам;

X_8 - состояние рынка недвижимости;

Формула 1.

$$y = 5,55 + 0,81x_1 - 0,91x_2 + 0,12x_3 - 0,06x_4 - 0,32x_5 + 0,02x_6 + 1,57x_7 + 0,24x_8$$

Формула 1, показывает зависимость цены от таких параметров как местоположение относительно развитой инфраструктуры города и стоимости.

Исходя из вышесказанного можно определить, что максимальную прибыль от использования недвижимости при минимальных затратах собственник недвижимости сможет получить при полной реализации потенциала доходности объекта

1. Имескенов Т. Л., Атавин И. В., Рахимов А. Р., Иванова Е. Г., Галиханова Э. А. //Строительство домов и коттеджей по каркасной технологии лстк как альтернатива строительству из деревянных конструкций // Синергия Наук Издательство: Сиденко Александр Сергеевич ,eISSN: 2500-0950
2. Айсылбаев А.Б. //Экономические аспекты сервейинга как концептуальной системы анализа и управления недвижимостью// Вестник Кыргызско-Российского славянского университета Издательство: Кыргызско-Российский Славянский университет (Бишкек) ISSN: 1694-500X
3. Базыкина Л. Р., Казакова А. Д. //Требования, предъявляемые к землеустроительной экспертизе// Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире Издательство: Информационный издательский учебно-научный центр "Стратегия будущего" (Санкт-Петербург) ISSN: 2307-1354
4. Грабовый П. Г. //Система экспертиз недвижимости и их содержание// Цифровое будущее инновационной экономики россии Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. Москва, 2018 Издательство: Издательство "Аудитор" (Москва)
5. Априамашвили М.Г., Пархоменко В.А. // Развитие территории крупного города. Концептуальные основы системы управления развитием //Архитектура и строительство России. 2007. № 11. С. 14-23.
6. Рыжкова А.А., Ковтуненко М.Г., Болобан Т.И. //Эффективность управляющих компаний в сфере жилой недвижимости // Сборник статей Международного научно-практического конгресса «Девелопмент и инновации в строительстве». ФГБОУ ВО «КубГТУ»; Международный центр инновационных исследований «OMEGA SCIENCE». 2017. С. 194-198
7. Пархоменко В.А., Тутаришев Б.З., Тюхтенева З.И., Априамашвили М.Г. //Основы территориально-пространственного развития городов. Экономика города и основы пространственного развития городской территории. // Учебное пособие Кубан. гос. технол. ун-т. – Краснодар.: Изд. ФГБОУ ВПО «КубГТУ», 2008 - 432

Лаврентьева А.В., Арутюнова А.Е.

Оценка конкурентоспособности ВУЗов муниципального образования г. Краснодар

*Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета
кооперации*

*ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-75

idsp: ljjournal-01-2019-75

Аннотация

Статья посвящена оценке конкурентоспособности ВУЗов г. Краснодар, проведен сравнительный анализ трех ВУЗов, представлены результаты опроса среди студентов по фактору влияния на выбор ВУЗа.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, высшие учебные заведения.

Abstract

The article is devoted to the assessment of the competitiveness of universities in Krasnodar, a comparative analysis of three universities, the results of the survey among students on the factor of the choice of university.

Keywords: competition, competitiveness, higher education institutions.

Рынок образовательных услуг представляет собой совокупность государственных и негосударственных ВУЗов, в связи с чем, возрастает конкуренция между учебными заведениями. И, как следствие, результатом конкурентной борьбы выступают будущие студенты – абитуриенты с высокими баллами ЕГЭ.

Под конкурентоспособностью ВУЗа понимают его способность готовить специалистов, выдерживающих конкурентную борьбу на внешнем или внутреннем рынке

труда, разрабатывать конкурентоспособные новшества в своей области, вести эффективную производственную политику во всех сферах своей деятельности [2].

Для того чтобы ВУЗу быть конкурентоспособным и оценивать свои конкурентные преимущества, на первом этапе необходимо выявить и проанализировать факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность. Далее формируется конкурентная стратегия и планируются мероприятия по реализации выбранной стратегии обеспечения конкурентоспособности и, соответственно, обеспечивается контроль и производится оценка процесса реализации конкурентной стратегии.

Для оценки уровня конкурентоспособности ВУЗа необходимо провести анализ факторов, влияющих на нее. На функционирование ВУЗа влияют как внешние, так и внутренние факторы.

К внешним факторам можно отнести: государственное регулирование системы образования; политические факторы; нормативно-правовое обеспечение; региональные факторы, научно-технологические и инновационные (уровень экономического и научно-технического развития региона); социально-демографические; природно-географические факторы и прочие. К внутренним факторам в сфере образования относятся: уровень качества предоставляемых образовательных услуг; эффективность образовательных услуг; доступность ресурсной базы; финансовая деятельность; научная деятельность; организационная структура вуза; образовательные технологии, уровень квалификации профессорско-преподавательского состава; инвестиционные факторы и другие [1].

Для оценки конкурентоспособности высших учебных заведений мы будем использовать следующие критерии:

- престижность учебного заведения;
- цена обучения;
- обеспеченность материально-технической базой;
- будущее трудоустройство выпускников;
- качество профессорско-преподавательского состава;
- непрерывная система образования и др.

Нами была проведена оценка способности ВУЗов конкурировать на рынке образовательных услуг через сопоставление анализируемых факторов исследуемого образовательного учреждения с критериями или факторами конкурентоспособности другого ВУЗа.

В сравнительном анализе показателей конкурентоспособности были рассмотрены трех ведущих вуза МО г.Краснодар: Кубанский государственный технологический университет (КубГТУ), Кубанский государственный университет (КубГУ), Кубанский государственный аграрный университет (КубГАУ).

Систематизируем факторы по нескольким укрупненным группам (таблица 1).

Таблица 1.

Фактор оценки научно-образовательного потенциала ВУЗа

Фактор конкурентоспособности вуза	Состав факторов	Единица измерения	КубГУ	КубГТУ	КубГАУ
Научно-образовательный потенциал вуза	Удельный вес НПР, имеющих ученую степень доктора наук	%	17,61	13,88	19,50
	Удельный вес НПР, имеющих ученую степень кандидата наук	%	57,69	60,00	59,66
	Общий удельный вес НПР, имеющих ученую степень	%	75,3	73,88	79,16
	Количество аспирантов	чел.	453	197	303
	Количество студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета,	чел.	19 780	15 680	16 998

	магистратуры				
	Общее количество публикаций организации в расчете на 100 НПР	ед.	617,83	626,29	601,29
	Число диссертационных советов	ед.	9	3	8

На рисунке 1 наглядно представлены данные по фактору общего удельного веса НПР, имеющих ученую степень. Как мы видим, КубГАУ в рассматриваемом показателе обладает преимуществом относительно КубГУ на 3,86% и на 5,28% над КубГТУ.

Рисунок 1 - Научно-образовательный потенциал ВУЗа

Однако по сравниваемому фактору конкурентоспособности - подготовке научно-педагогических кадров и численности студентов, КубГУ преобладает над своими конкурентами (рисунок 2).

Рисунок 2 – Численность студентов и аспирантов ВУЗов

В таблице 2 показано насколько обширную материально-техническую базу могут предложить ВУЗы будущим студентам.

Таблица 2.

Фактор оценки материально-технической базы

Фактор конкурентоспособности вуза	Состав факторов	Единица измерения	КубГУ	КубГТУ	КубГАУ
Имеющаяся материально-техническая база	Количество персональных компьютеров	ед.	3 491	2 623	2 204
	Количество персональных компьютеров в расчете на одного студента	ед.	0,23	0,30	0,20
	Количество экземпляров печатных учебных изданий (включая учебники и учебные пособия) из общего количества единиц хранения библиотечного фонда, состоящих на учете, в расчете на одного студента	ед.	73,02	136,94	80,05
	Наличие электронной библиотечной системы	да/нет	да	да	да
	Доля студентов, не обеспеченных собственным общежитием, в числе студентов, нуждающихся в общежитии	%	30,35	11,98	0,00

Исходя из общего числа студентов по фактору количества персональных компьютеров в расчете на 1 студента, КубГТУ превалирует над сравниваемыми объектами, также количество экземпляров печатных учебных изданий на одного студента значительно превышает данный показатель относительно КубГУ и КубГАУ.

Таблица 3.

Фактор оценки образовательной деятельности

Фактор конкурентоспособности вуза	Состав факторов	Единица измерения	КубГУ	КубГТУ	КубГАУ
Образовательная деятельность	Образовательные программы (укрупненные группы):	ед.			
	- бакалавриат		28	17	20
	- магистратура		23	15	19
	- специалитет		6	5	4
	- аспирантура		17	20	14
	- среднее профессиональное образование		10	4	-
	Число предприятий, являющихся базами практики, с которыми оформлены договорные отношения	ед.	2 300	4 015	654
	Число предприятий, с которыми заключены договоры на подготовку специалистов	ед.	50	1 488	110

Образовательная деятельность является одним из важнейших факторов конкурентоспособности ВУЗа (таблица 3). Исходя из данных таблицы показателя числа предприятий, являющихся базами практик студентов, КубГТУ имеет договорные отношения с 4015 организациями, что на 57,3% больше, чем у ближайшего конкурента – КубГУ. Относительно низкий показатель, в сравнении с конкурентами, мы видим у КубГАУ (рисунок 3). О том, насколько эффективно обладать большим количеством баз практик мы поговорим ниже.

Рисунок 3 – Число предоставляемых мест прохождения практики

На рисунке 4 продемонстрировано, какой из анализируемых ВУЗов предлагает наиболее широкий выбор специальностей и направлений подготовки потребителям – абитуриентам.

Рисунок 4 – Число образовательных программ, предоставляемых ВУЗом

Ранее нами было проведено исследование удовлетворенности уровнем предоставляемых образовательных услуг в ВУЗах на основе анализа мнения студентов города Краснодар [6]. Рассмотрим один из вопросов в отношении фактора конкурентоспособности.

В ходе анализа по вопросу удовлетворенности студентов проводимыми практиками были получены следующие результаты (таблица 4):

Таблица 4.

Удовлетворенность студентов учебными/производственными практиками

Вопрос	Варианты ответов	Название Вуза		
		КубГТУ	КубГУ	КубГАУ
Количество респондентов		40	15	17
Вы довольны проходящими учебными/ производственными практиками?	Да (Получили реальные, полезные для будущей работы навыки и умения)	54%	15%	38%
	Не совсем (Ознакомились с работой, но ничего интересного)	36%	54%	31%
	Нет (Потеряли время на ненужный, неинтересный труд)	10%	31%	31%

Выше мы представили количество предприятий, сотрудничающих с ВУЗами в целях обеспечения студентов местом прохождения практики. Наивысший показатель оказался у КубГТУ, меньшим числом предприятий, с которыми заключены договорные отношения, обладает КубГАУ. По мнению непосредственных участников образовательного процесса – студентов, можно сделать вывод, что наличие достаточно большого количества мест прохождения практики не гарантирует ее качества. Это наглядно представлено на примере КубГУ, где лишь 15% опрошенных полностью удовлетворены учебными и производственными практиками. КубГАУ, по мнению студентов, напротив, оказался в оценке данного фактора, более эффективным местом прохождения практики.

Соответственно, имея данные потребителей образовательной услуги, мы делаем вывод, что конкурентное преимущество по данному фактору находится у КубГТУ и КубГАУ, менее конкурентным оказался КубГУ.

Для полной оценки конкурентоспособности ВУЗов и определения их дальнейшей работы, необходимо знать мнение, непосредственно, потребителей образовательной услуги. С этой целью нами был проведен опрос среди студентов города Краснодар, где мы определили какие факторы повлияли на выбор ВУЗа будущими студентами (таблица 5).

Таблица 5.

Фактор выбора абитуриентом ВУЗа

Вопрос	Варианты ответов	Результаты опроса
Какие факторы сыграли роль при выборе Вами ВУЗа? (возможно несколько вариантов ответов)	Профессорско-преподавательский состав	9,62%
	Материально техническая база	9,62%
	Качество образовательных услуг, предоставляемых ВУЗом	28,85%
	Научно-исследовательская деятельность ВУЗа	3,85%
	Цена обучения	32,69%
	Наличие интересующей специальности	71,15%
	Наличие общежития (количество мест в общежитии)	0%
	Будущее трудоустройство выпускников	32,69%
	Непрерывная система обучения	9,62%
	Престижность учебного заведения	25%
	Формы обучения	21,15%

Исходя из результатов исследования, можно сделать вывод, что одним из главных факторов выбора ВУЗа является наличие интересующей специальности (71,15%), равное количество голосов отдано за такие факторы как: цена обучения (32,69%) и будущее трудоустройство выпускников (32,69%). Менее привлекательным, по оценке студентов,

оказалась научно-исследовательская деятельность, осуществляемая высшими учебными заведениями (3,85%).

Проводить подобного рода мониторинг для ВУЗа очень важно. Помимо соответствия показателям эффективности, нужно учитывать мнения потребителей и реагировать на их потребности.

Из проведенного анализа и исследования по оценке конкурентоспособности нами сформированы следующие выводы:

- в подготовке научно-педагогических кадров КубГУ обладает преимуществом, за счет большего числа диссертационных советов;
- в оценке образовательной деятельности по результатам мониторинга и исследования, КубГТУ обладает конкурентным преимуществом по отношению к другим ВУЗам. Как нами ранее было сказано, КубГУ следует обратить внимание на качество предоставляемых мест прохождения практики, для того чтобы быть конкурентоспособным не только по числу предприятий.

В таблице 6 представлены итоги анализа рассматриваемых нами ВУЗов по отдельным показателям.

Таблица 6.

Мониторинг конкурентоспособности ВУЗов г. Краснодар

Критерии конкурентоспособности	КубГАУ	КубГУ	КубГТУ
Образовательная деятельность	64,81	70,17	65,61
Научно-исследовательская деятельность	150,2	147,88	119,13
Международная деятельность	2,92	2	4,41
Финансово-экономическая деятельность	1585,09	1991,89	1980,21
Трудоустройство	75%	70%	70%

На основе проведенного анализа, отметим, высшие учебные заведения должны быть более гибкими по отношению к рынку образовательных услуг и реагировать на изменяющиеся условия рынка труда, чтобы быть более конкурентоспособными, что в свою очередь предполагает учет и анализ факторов конкурентоспособности учреждений, а также учет мнения потребителей образовательной услуги.

- Каплина О., Зайченко Д. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе процессного подхода // Маркетинг. 2005. № 4.
- Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью вуза // Высшее образование в России. 2006. №9. С. 37-38.
- Кубанский государственный технологический университет: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kubstu.ru/> (дата обращения: 05.11.2018).
- Кубанский государственный университет: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kubsu.ru/ru> (дата обращения: 31.10.2018).
- Кубанский государственный аграрный университет: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kubsau.ru/> (дата обращения: 01.11.2018).
- Главный информационно-вычислительный центр федерального агентства по образованию РФ: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://misedu.ru/> (дата обращения: 25.10.2018).
- Образование и квалификации: стратегическое развитие и приоритетные проекты [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2018. – С. 221-237 – Режим доступа: <http://scipro.ru/conf/monographeducation.pdf>.

Ларин С.Н.

Методический подход к повышению качества услуг на основе управления входными и выходными процессами в деятельности экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства

*Центральный экономико-математический институт РАН
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-76

ids: lj-01-2019-76

Аннотация

Главная цель статьи заключается в обосновании подхода, который создаст условия для повышения качества услуг, предоставляемых населению экономическим субъектам сферы жилищно-коммунального хозяйства. Объектом данного исследования выбрана деятельность экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства. Предметом исследования является поиск возможностей повышения качества жилищно-коммунальных услуг. Для достижения цели исследования предлагается использовать метод взаимосвязи входных и выходных процессов, которые отражают повседневную деятельность экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства. В результате проведенных исследований разработан новый подход, позволяющий на уровне входных и выходных процессов в деятельности экономических субъектов учитывать воздействия наиболее значимых составляющих компонент, а также их влияние на повышение качества жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, экономические субъекты, услуги, повышение качества, входные и выходные процессы, управление.

Abstract

The main target of this article is to justify the approach that will create the conditions for improving the quality of services provided to the population of economic actors in the sphere of housing and communal services. The object of this study is the activity of economic entities in the sphere of housing and communal services. The subject of research is the search for opportunities to improve the quality of housing and communal services. To achieve the goal of the study, it is proposed to use the method of interrelation of input and output processes, which reflect the daily activities of economic actors in the sphere of housing and communal services. As a result of the research, a new approach has been developed, which allows, at the level of input and output processes in the activities of economic actors, to take into account the effects of the most significant components, as well as their impact on improving the quality of housing and communal services.

Keywords: housing and communal services, economic actors, services, quality improvement, input and output processes, management.

Введение

Социально-экономическая значимость сферы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) в нашей стране всегда была очень высокой. Ее ежегодный вклад в ВВП России колеблется в пределах 5,5-5,8%, она обеспечивает занятость более 3,5 млн. трудоспособного населения страны на более 50-ти тысячах предприятий [1]. Кроме того, экономические субъекты этой сферы оказывают большей части населения достаточно широкий спектр жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ), от качества которых во многом зависят условия его жизнедеятельности.

Начиная с последнего десятилетия XX века, сфера ЖКХ проходит период реформирования. Его основная цель заключается в переводе деятельности экономических субъектов этой сферы на рыночные принципы, проведении комплексной модернизации ее инфраструктуры, обеспечении экономного расходования всех видов ресурсов, расширении ассортимента и повышении качества ЖКУ. Однако положительные перемены в сфере ЖКХ происходят медленно, а запланированные результаты пока не

достигнуты. Отчасти это связано со значительным сокращением бюджетного финансирования, а другой значимой причиной следует считать недостаточно эффективную деятельность экономических субъектов и практически полное отсутствие у них стимулов для повышения качества ЖКУ. Один из подходов к решению этой проблемы будет раскрыт в данной статье.

Основная часть

За годы реформирования сферы ЖКХ в ее составе значительно возросла численность экономических субъектов, появились новые виды их деятельности, расширился спектр организационно-правовых форм собственности и состав предоставляемых ЖКУ. При этом каждый экономический субъект, как правило, в своей деятельности ориентируется на достижение интересующих его целей [4, 5]. Учитывая это обстоятельство, а также тот факт, что в сфере ЖКХ функционируют экономические субъекты более двадцати отраслей российской экономики, ожидать высокой эффективности их деятельности без использования определенных методических подходов не приходится.

Учитывая увеличение числа экономических субъектов и видов осуществляемой ими деятельности в рамках сферы ЖКХ, представим ее в качестве динамической системы (X), обладающей широким спектром функциональных возможностей для реализации разного рода процессов взаимодействия ее субъектов. Поскольку целевые ориентиры деятельности экономических субъектов характеризуются разнонаправленностью, то и сами процессы их взаимодействия характеризуется значительным уровнем неопределенности. Для учета влияния указанных выше особенностей на эффективность взаимодействия экономических субъектов и повышение качества ЖКУ целесообразно использовать методы экономико-математического моделирования [3]. Их применение будет способствовать более активному проведению рыночных преобразований и комплексной модернизации инфраструктуры сферы ЖКХ, а также повышению качества предоставляемых ЖКУ и бесперебойному обеспечению всеми коммунальными ресурсами экономических субъектов других отраслей [2, 6].

Практика взаимодействия экономических субъектов сферы ЖКХ показывает, что установить причинно-следственные связи между большим числом факторов, влияющих на результаты исследуемых процессов, достаточно сложно. Чтобы решить эту проблему воспользуемся принципом управляемости и разделим все факторы на входные и выходные. Входными будем считать все факторы, через которые можно целенаправленно влиять на выходные факторы. К входным факторам можно отнести результирующие показатели программы комплексной модернизации сферы ЖКХ, факторы влияния внешней среды, а также комплекс показателей, связывающих процессы взаимодействия экономических субъектов по уровням управления (отрасль, регион, муниципалитет). Выходными будем считать совокупность всех оставшихся факторов, у которых отсутствует возможность управления ими.

При таком подходе мы получим перечень факторов, непосредственно влияющих на процессы взаимодействия экономических субъектов сферы ЖКХ (входные факторы - V), а также перечень факторов, характеризующих результат реализации управляющих воздействий (выходные факторы - E). Входные факторы разделим на две группы. В первую из них включим факторы V_u , через которые можно осуществлять управление всеми функциональными возможностями динамических взаимодействий между экономическими субъектами сферы ЖКХ как системы. Во вторую группу войдут факторы V_o , которые также влияют на состояние сферы ЖКХ как системы, но через них нельзя управлять происходящими в результате взаимодействий изменениями.

Если допустить, что каждый из факторов привязан ко времени t и множеству локальных (промежуточных) состояний системы X, то при описании взаимодействий экономических субъектов эти факторы необходимо рассматривать как процессы, протекающие во времени и в пространстве:

$$V_u = V_u(t, x), \quad V_o = V_o(t, x), \quad E = E(t, x). \quad (1)$$

Между процессами, описывающими взаимодействия экономических субъектов, устанавливаются определенные связи (прямые и обратные), которые не позволяют считать входные процессы независимыми от выходных, и наоборот. Однако, эти зависимости имеют различную природу. Во-первых, взаимосвязь входного $V_u = V_u(t, x)$ и выходного $E = E(t, x)$ процессов может осуществляться через влияние результирующих показателей программы комплексной модернизации сферы ЖКХ. Во-вторых, входной $V_o = V_o(t, x)$ и выходной $E = E(t, x)$ процессы могут быть связаны через влияние факторов внешней среды или факторов управления взаимодействиями конкретных экономических субъектов. Наконец, в-третьих, необходимо учитывать, что структура входных $V = V(t, x)$ и выходных $E = E(t, x)$ процессов по своей сути является многокомпонентной, то есть:

$$\begin{aligned} V(t, x) &= \{v_1(t, x), \dots, v_n(t, x)\}, \\ E(t, x) &= \{e_1(t, x), \dots, e_n(t, x)\}. \end{aligned} \quad (2)$$

Наличие достаточно большого числа компонент во всей совокупности рассматриваемых процессов существенно усложняет выявление зависимостей и моделирование взаимосвязей между ними. Однако, каким бы большим ни было число компонент и как бы полно они не описывали текущее состояние системы X , всегда будет иметь место элемент неопределенности, который объясняется высокой сложностью динамических взаимодействий экономических субъектов сферы ЖКХ как динамической системы (X), обладающей широким спектром функциональных возможностей для управления происходящими в ней процессами. Это обстоятельство позволяет ограничить состав компонент только самыми значимыми из них и, тем самым, сократить их общее число. Естественно, что при этом возрастет степень неопределенности системы (X), поскольку будет потеряна часть информации, пусть и мало значимой.

Сокращение числа компонент целесообразно осуществлять через их упорядочение по уровню значимости. Для этого можно использовать количественные, качественные, экспертные и другие оценки (Z) уровня значимости каждой компоненты. В результате этих действий получим некоторое ранжирование исследуемых компонент:

$$Z(v_{a1}) \geq Z(v_{a2}) \geq \dots \geq Z(v_{an}) \quad (3)$$

После этого достаточно легко устанавливается и некоторый допустимый уровень значимости компонент

$$v_{a1} \succ v_{a2} \succ \dots \succ v_{an}. \quad (4)$$

В выражениях (3) и (4) a_j – номер компоненты, имеющей j -ый уровень значимости ($j=1, \dots, n$). Знак $\succ$ означает, что значимость компоненты v_{a1} выше, чем у компоненты v_{a2} . В результате сокращения числа компонент появится последовательность типа (4). Однако, поскольку имела место неопределенность при исходном числе компонент, то и после их сокращения степень неопределенности самой системы X увеличится. Для ее снижения используем общий стохастический подход в представлении неопределенности и будем рассматривать возможные связи между n компонентами любого процесса как случайные события. Их количество будет равно числу s перестановок из n компонент по n уровням значимости, то есть $s \leq n!$.

Затем каждому событию i поставим в соответствие случайный вектор (v^i). Это позволит выразить совокупность из s событий через множество векторов:

$$v^i = \{a_1^i, \dots, a_n^i\}, \quad a_j^i = 1, \dots, n. \quad (5)$$

Рассмотрим случайный вектор $v = \{a_1, \dots, a_n\}$ с реализацией v^i ($i=1, \dots, n$) и определим для него распределение вероятностей $P = \{p(v)\}$. Значение функции $p(v^i)$ представляет собой вероятность реализации вектора v^i , где индекс i является номером реализации вектора v , который определяет его уровень значимости (4). Если существует последовательность уровней реализации вектора v такая, что выполняется условие:

$$p(v^1) \geq p(v^2) \geq \dots \geq p(v^n) \quad (6),$$

то процесс $V(t, x)$ стохастически упорядочен.

Если условие (6) не выполняется ни для одной из перестановок реализации вектора v^i , то процесс $V(t, x)$ стохастически неупорядочен.

На практике обычно процессы исследуемого множества рассматриваются по порядку, то есть по одному. В этой связи свойство стохастической упорядоченности оказывается полезным, поскольку оно показывает какой именно процесс реализуется с максимальной вероятностью. Поскольку мы упорядочили компоненты в процессе $V(t, x)$, то получили возможность для их сокращения без увеличения неопределенности всей системы X .

Заключение

Предложенный подход применим для разработки моделей управления взаимодействиями экономических субъектов сферы ЖКХ на уровне входных и выходных процессов. Возможность учета значимости составляющих компонент в процессах управления взаимодействиями экономических субъектов при их реализации будет способствовать повышению качества ЖКУ и ресурсов, поставляемых этими субъектами конечным потребителям. Кроме того, предлагаемый подход к процессам управления на уровне составляющих их компонент, позволяет систематизировать факторы и выявить те из них, которые оказывают наиболее значимое влияние на повышение качества ЖКУ. Следовательно, этот подход может использоваться экономическими субъектами сферы ЖКХ в качестве нового инструментария для повышения качества предоставляемых ими ЖКУ.

Благодарности

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект №17-02-50004-ОГН-а(ф) «Инновационные технологии, механизмы, модели и инструментарий ресурсосбережения и повышения качества жилищно-коммунальных услуг как основа комплексной модернизации сферы ЖКХ».

1. Жилищное хозяйство в России. 2016: Статистический сборник. М., Росстат, 2016. – 63 с.
2. Комплексная программа реформирования и модернизации ЖКХ на период 2010-2020 гг.: распоряжение Правительства: [№ 102-р принято 2 февраля 2010 года]. М.: Собрание законодательства РФ, 15.02.2010. №7. Ст.769.
3. Ларин С.Н., Хрусталёв Е.Ю. Повышение качества жилищно-коммунальных услуг как основная цель комплексной модернизации сферы ЖКХ // Политематический научный электронный журнал КубГАУ. 2017. №02(126). [Электронный ресурс]. URL – <http://ej.kubagro.ru/2017/02/pdf/06.pdf>. – IDA [article ID]: 1261702006.<http://dx.doi.org/10.21515/1990-4665-126-006>.
4. Ларин С.Н., Малков У.Х. Обоснование необходимости комплексной модернизации и инновационного развития сферы жилищно-коммунального хозяйства // Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. 2017. №5. – С. 219-225. URL – http://edrj.ru/wp-content/uploads/2016/08/EDRJ_05_2017.pdf.
5. Павленков М.Н., Кемайкин Н.К. Социально-экономические аспекты взаимодействия участников в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Российское предпринимательство. 2013. № 24 (246). – С. 198-204.
6. Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением правительства РФ № 80-р от 26 января 2016 года.

Логинова Н.А.**Типология деструктивного бизнес-поведения предпринимателей**

*Санкт-Петербургский им.В.Б. Бобкова
филиал Российской таможенной академии, Россия
(Россия, Санкт-Петербург)*

*doi: 10.18411/lj-01-2019-77**idsj: lj-01-2019-77***Аннотация**

В статье с учетом выделенных мотивов деструктивного поведения предпринимателей разработана соответствующая типология их действий в бизнесе, что позволило уточнить особенности ведения бизнеса в условиях нестабильности внешней среды, порожденной не соблюдением общепринятых и законодательно утвержденных норм поведения.

Ключевые слова: мошенничество, деструктивное поведение, бизнес, предпринимательство

Abstract

In the article, taking into account the selected destructive behavior of entrepreneurs, a corresponding typology of their actions in business has been developed, which made it possible to clarify the specifics of doing business in an environmentally unstable environment caused by not following the generally accepted and legislatively approved standards

Keywords: fraud, destructive behavior, business, entrepreneurship

Деструктивное бизнес-поведение предпринимателей мы рассматриваем как некоторое отклонение от нормы их поведения в бизнесе [1, 2]. При этом нормы поведения регламентируются действующим законодательством. Важно уточнить, что отклонение от нормы бизнес-поведения, может быть сознательным, вынужденным или неосознанным [3, 4, 5, 6]. Возможными мотивами деструктивного бизнес-поведения предпринимателей являются:

- 1) непреодолимые обстоятельства – единственно возможные решения в конкретной ситуации требуют преступления буквы закона, например в случае чрезвычайной ситуации;
- 2) ограниченность способностей к нормальному поведению, например, плохая память, отсутствие воли преодолевать собственное «хочу»;
- 3) неосведомленность – незнание норм поведения в бизнесе, например, специфики трактовки нормативных отраслевых документов;
- 4) игнорирование общественных норм – пренебрежение правилами и традициями поведения при ведении бизнеса;
- 5) социальное сравнение – предполагает нарушение бизнес-поведения предпринимателей на основе учета навязанных стереотипов поведения в обществе, например, жизнь не по средствам;
- 6) инновационное развитие общества – сопутствует в некоторой степени разрушению сознания предпринимателей в части традиционных ценностей, присущих обществу на определенной ступени развития, например, цифровизация экономики способствовала появлению новых видов бизнеса (интернет торговля, интернет-банкинг и пр.);
- 7) демонстративная позиция в обществе – не соблюдение правовых норм с целью демонстрации окружающим личных качеств, связанных с самоутверждением: смелость, независимость;

8) закрытость личности – отсутствие осознания последствий своего поведения на отдельных индивидуумах и общества в целом.

Таким образом, выделенные нами мотивы, непосредственно влияют на различные типы деструктивного бизнес-поведения предпринимателей. Для понимания взаимообусловленности действий предпринимателей, использующих различные подходы к ведению деструктивного бизнеса, разработаем соответствующую типологию и уточним каждый ее компонент.

1. По отношению к исполнению действующей законодательной базе: **противоправные действия** – заключается в сознательном игнорировании действующих законов, **дисфункциональное поведение** – основано на профессиональной некомпетентности предпринимателей;

2. По характеру поведения: **имитационное** – предполагает подражание поведению людей, являющихся авторитетом; **квазиактивное** – основано на сохранении консервативных привычек в части ведения бизнеса (например, опыт лихих 90-х).

3. По характеру интересов предпринимателя: **личный (эгоистический)** – направлен на реализацию сугубо личных интересов; **групповой** – направлен на достижение интересов отдельной группы людей.

4. По степени опасности для общества: **простые** – носит, как правило, разовый характер, совершается одним лицом и в небольших размерах; **сложные** – предполагает использование сложных схем, привлечение круга лиц, наличие больших сумм.

5. В зависимости от исполнителей: **предприниматель как поставщик** – предполагает собой хищение денежных средств или материальных ресурсов, принадлежащих покупателю и полученных посредством поступления авансовых платежей; **предприниматель как покупатель** – предполагает сознательное непогашение платежей по предоставленным продавцом счетам; **предприниматель как исполнитель** – заключается в сознательном нарушении: условий, сроков договора, завышении цен, снижении качества и т.д.; **предприниматель как инвестор** – представляет собой изъятие денежных средств с целью реинвестиций или использования для личного обогащения.

6. По способу осуществления: **фишинг** – заключается в краже персональных данных и последующем их использовании для собственных целей обогащения (например, создания «мертвых душ» работников, клиентов и пр.); **злоупотребление доверием** – сознательное введение в заблуждение заинтересованных лиц с целью завладения их имуществом, деньгами; **«финансовая пирамида»** – предполагает получение дохода за счет постоянного и квеличивающегося потока денежных средств; **«недостача»** – связана с подменой купюр при расчетах с покупателями, поставщиками, подрядчиками; **умышленное искажение фактов или их умолчание при совершении сделки** – представляет собой сознательное изменение условий контракта для получения дополнительной выгоды; **использование поддельных документов** – сводится к использованию нелегитимных бланков, штампов, печатей и пр..

7. По сфере деятельности: **финансы** – предполагают деструктивные действия предпринимателя при получении кредитов, займов, совершении различных банковских операций; **бухгалтерия** – заключается совершении неправомерных хозяйственных операций; **производство** – связано с нарушением хода производственного процесса, несоблюдением технической безопасности с целью сознательного занижения затрат на производство; **кадры** – предполагает несоблюдение трудового законодательства, трудовой дисциплины и пр.; **информация** – заключается в необоснованном использовании имеющейся информации для получения личной выгоды; **технологии** – связано с нарушениями технологии, занижением затрат, связанных с ее соблюдением.

8. По уровню совершения действий: **глобальный** – предполагает выход на предпринимателя международный уровень при совершении противоправных действий, присущих деструктивному поведению (например, оффшорные схемы вывода денежных средств), **региональный** – связан с действиями предпринимателя по деструктивному ведению бизнеса в границах конкретной страны или отдельного региона; **локальный** – деструктивное поведение предпринимателя реализуется в конкретных организациях.

9. По видам хозяйственных связей: **вертикальные** – деструктивные действия предпринимателя связаны с вышестоящими организациями, департаментами, подразделениями; **горизонтальные** – деструктивные действия совершаются на одном организационном уровне (например, на оперативном).

10. По времени возникновения: **регулярные** – деструктивные действия носят постоянный характер; **периодические** – встречаются в зависимости от сложившейся на рынке ситуации или экономического положения предпринимателя; **разовые** – являются непостоянными, неповторяющимися, зависят от случая.

11. По степени непрерывности во времени: **непрерывные** – деструктивные действия совершаются предпринимателем с постоянным контрагентом (продавцом, покупателем); **дискретные** – деструктивные действия совершаются спонтанно по согласованию с разовым контрагентом.

12. По виду носителя информации: **бумажные** – деструктивные действия предпринимателя могут быть отражены в документах, отчетах, аналитических записках; **электронные** – предполагают деятельность в виртуальной бизнес-среде.

13. По методу проведения: **первичные** – отклонения в бизнес-поведении предпринимателя, совершаемые впервые; **производные** – отклонения в поведении предпринимателя при совершении хозяйственных операций на основе уже имеющегося опыта.

14. По структуре действий: **однородные** – деструктивные действия, находящиеся в одной сфере деятельности для конкретного предпринимателя (например, финансовые или кадровые); **неоднородные** – деструктивные действия субъекта в разных сферах предпринимательской деятельности.

Разработанная нами типология позволяет выявить взаимообусловленность типов и мотивов деструктивного бизнес-поведения предпринимателей (табл.1).

Таблица 1.

Взаимообусловленность типов и мотивов деструктивного бизнес-поведения предпринимателей

Мотивы	Типы
непреодолимые обстоятельства	производство, кадры, технологии, информация, предприниматель как поставщик, предприниматель как покупатель, предприниматель как исполнитель, предприниматель как инвестор
ограниченность способностей к нормальному поведению	регулярные, периодические, разовые, локальные, региональные, глобальные, квазиактивное, имитационное
неосведомленность	групповой, бухгалтерия, дисфункциональное поведение
игнорирование общественных норм	противоправные действия, фишинг, злоупотребление доверием, финансовая пирамида», «недостача», умышленное искажение фактов или их умолчание при совершении сделки, «недостача»
социальное сравнение	вертикальные, горизонтальные, личный (эгоистический)
инновационное развитие общества	однородные, неоднородные
демонстративная позиция в обществе	бумажные, электронные, непрерывные, дискретные,
закрытость личности	первичные, производные

Таким образом, выявленная взаимообусловленность позволит разработать профиль современного предпринимателя, осуществляющего деструктивные действия в бизнесе.

1. Логинова Н.А. Планирование на предприятии транспорта: учеб. пособие. СПб: СПбГИЭУ, 2009. – 358 с.
2. Логинова Н.А. Экономическая синергетика: Учебник. М: ИНФРА-М, 2012. – 152 с.
3. Логинова Н.А., Първанов Х.П. Организация предпринимательской деятельности на транспорте: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. – 315 с.
4. Логинова Н.А. Экономическая оценка инвестиций на транспорте: учеб. пособие. – СПб: СПбГИЭУ, 2007. – 327с.
5. Логинова Н.А. Детерминанты деструктивного бизнес-поведения на транспорте // Наука Красноярья./ 2017. Т. 6. № 1. С. 103-117.
6. Современный менеджмент: актуальность, значение, перспективы: коллективная монография / Божко Л.М., Зундэ В.В., Левочкина Н.А., Логинова Н.А., Федюнин А.В. – St. Louis, 2013.

Парахин Р.С., Рыхтикова Н.А.

Исследование теоретических основ понятия «Финансовый потенциал» и обоснование необходимости выделения его как самостоятельной категории

*Московский областной филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
(Россия, Красногорск)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-78

idsp: ljjournal-01-2019-78

Аннотация

В данной статье было рассмотрено понятие финансового потенциала предприятия, а также была обоснована необходимость выделения финансового потенциала, как самостоятельной обособленной экономической категории.

Ключевые слова: финансовый потенциал, понятие финансового потенциала, потенциальные возможности, финансовые ресурсы.

Abstract

In this article the concept of financial potential of the enterprise has been considered, and also the necessity of allocation of financial potential as independent separate economic category has been proved.

Key words: financial potential, assessment of financial capacity, potential opportunity, financial resources.

В современных условиях нестабильной мировой экономики проблема исследования и раскрытия ключевых аспектов теоретических основ определенных понятий создает существенные трудности в их практическом употреблении. Так недостаточность информации относительно такого определения как «финансовый потенциал» формирует актуальную проблему, с которой сталкиваются различные экономисты при проведении анализа хозяйственной деятельности отечественных предприятий.

Российские ученые и эксперты предпринимают попытки адаптировать существующие концепции бюджетного планирования к условиям формирования и развития коммерческих взаимоотношений на хозяйствующих субъектах. Тем не менее, большинство аспектов процесса эффективного управления финансовыми ресурсами на российских предприятиях можно считать не раскрытыми. С начала этапа перехода к рыночным устоям экономики в научной литературе не было замечено критических научных исследований, которые были бы целенаправленно посвящены комплексному изучению и исследованию методологии формирования финансового потенциала

российских предприятий в условиях экономического роста. За рамками исследований сохранились вопросы необходимости выявления экономического содержания понятия «финансовый потенциал предприятия» и обоснования потребности его выделения в независимую категорию.

Охарактеризовывая финансовый потенциал организации многие исследователи подчеркивают его ресурсный характер, который логично обосновывать наличием соответствующей функции у финансов предприятия. Ресурсная сущность финансового потенциала непосредственно вытекает из определения финансов предприятий как экономической категории при выполнении ими обеспечивающей функции.

В отечественной литературе финансовый потенциал трактуется по-разному.

По мнению Т.Н.Толстых и Е.М.Улановой под финансовым потенциалом понимается обеспеченность финансовыми ресурсами, требуемыми для стабильной работы предприятия, целесообразность и обоснованность их размещения, а также эффективность их использования [1].

Сорокина Н.А. определяет финансовый потенциал как совокупность финансовых ресурсов, участвующих в обороте, с учетом привлеченных дополнительных источников финансирования, исходя из стратегических целей инвестиционной программы по повышению привлекательности фирмы [2].

Машков А.С. и Кравцова В.С. считают, что финансовый потенциал приносит в себе экономическое благосостояние субъекта хозяйствования, которое заключается в рационализации использования денежных фондов в условиях неопределенности рисков, больших разрывов во времени инвестируемых средств и получения доходов, ускорению использования собственно финансовых ресурсов и т.д. [3].

С нашей точки зрения, финансовый потенциал предприятия представляет собой концептуальную систему управления абсолютно всеми имеющимися финансовыми ресурсами, которые могут быть применены высококвалифицированным менеджментом в целях оперативного финансирования социально-экономического развития. Он предусматривает потенциальные экономические возможности, оценку ресурсов с целью разработки планов по экономическому развитию предприятия, уровень самодостаточности и финансовой устойчивости в конкурентной рыночной среде.

Характеристика типичных черт финансового потенциала предприятия и выявление его экономической сущности как категории финансового менеджмента позволяет перейти к изложению принципиальных основ формирования финансового потенциала.

Структура финансового потенциала включает в себя собственные, заемные и привлеченные средств. При этом недостаточно ориентироваться только на их фактическое наличие. Следует принимать во внимание потенциальные возможности увеличения собственных финансовых средств, и, соответственно, привлеченных и заемных. В таком случае пределы их наращивания ограничиваются наличием и качественным составом собственных средств организации.

Финансовый потенциал предприятия, в отличие от капитала или рыночной стоимости имущественного комплекса, как отдельная категория менеджмента, находится в ведении финансового менеджера.

Стоимостная оценка определенных итогов их работы не поддается серьезному научному обоснованию, однако от качества управления финансовыми ресурсами предприятия существенно зависит его экономический рост, а, вследствие этого, высокая квалификация финансового менеджера и его интерес в окончательных результатах хозяйственной деятельности должны предусматриваться в составе финансового потенциала предприятия.

В целях наиболее грамотного использования финансового потенциала предприятия необходимо сформировать его классификационную принадлежность по ряду признаков, представленных в таблице 1.

Таблица 1.

Классификация финансового потенциала предприятия

Классификационный признак	Вид финансового потенциала
1	2
По времени использования	Текущий и перспективный
По степени использования	Использованный, используемый, неиспользуемый, ожидаемый к использованию
По стадиям процесса воспроизводства	Потенциал в сфере производства и потенциал в сфере обращения
По экономической природе и характеру воздействия на результаты деятельности предприятия	Экстенсивный, интенсивный, инновационный
По способам выявления	Явный и скрытый
По времени выявления	Выявленный в процессе планирования; не учтенный в процессе планирования, а выявленный в процессе его выполнения

Финансовый потенциал предприятия характеризуется реальными возможностями, т.е. зафиксированным на теоретическом уровне конечным состоянием предприятия, реализация финансового потенциала которого может быть осуществлена при наличии ресурсов и возможностей в данный момент времени.

Политика наращивания финансового потенциала организации для решения поставленных задач экономического роста в силу своей рискованности не может основываться только лишь на модели экономического роста, выстроенной исключительно на итоговых показателях финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Опираясь на выше изложенную информацию можно сделать вывод, что анализ допустимых, желаемых или прогнозируемых темпов наращивания финансового потенциала предприятия опирается на потребность в оценке ресурсов и уровне экономического развития предприятия, а также на степень самодостаточности и экономическую устойчивость в конкурентной борьбе.

Анализ и оценка финансового потенциала организации необходимы, в том числе для определения рисков и эффективности деятельности экономического субъекта. Так, например, низкий уровень финансового потенциала является основной причиной повышения негативного воздействия риска снижения финансирования организации и др. [4]

В свою очередь, увеличение финансового потенциала организации приводит к уменьшению воздействия таких видов рисков как: ухудшение финансового состояния организации, снижение ликвидности, финансовой устойчивости, упущенной выгоды и т.д. А следовательно, финансовый потенциал предприятия является категорией отражающей не только воздействие рисков, но и эффективность организации в целом [5].

Исходя из этого, мы можем рекомендовать отождествлять понятие финансового потенциала и выделять как отдельно существующую обособленную экономическую категорию, которую необходимо досконально исследовать на данном этапе экономического прогресса.

1. Толстых Т.Н., Уланова Е.М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал // Вопросы оценки. 2004. № 4. С. 18–22.
2. Сорокина Н.А. Финансовый потенциал организации как элемент стратегического управления. [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Известия» БГУЭП. 2011. № 5.
3. Машков А.С., Кравцова В.С. Особенности управления финансовым потенциалом субъектов хозяйствования (анализ хозяйствования предприятия) // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. 2017. № 9. С. 78–85.
4. Рыхтикова Н.А., Меньяйлова М.А. Анализ применения риск-менеджмента в современных организациях // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8-1 (61). С. 985–988.
5. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации // учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит". Москва, 2009. Сер. Высшее образование (2-е изд.)

Ризванова Г.Р., Гафурова А.Я.

Российские нефтяные компании – перспективы роста акций

ГБОУ ВО «Альметьевский государственный нефтяной институт»
(Россия, Альметьевск)

doi: 10.18411/lj-01-2019-79

idsp: ljjournal-01-2019-79

Аннотация

В статье описываются предпосылки роста финансовых показателей у компаний российского нефтяного сектора. Рассматриваются факторы образующие цену на нефть, а также фундаментальные причины, влияющие на динамику акций российских нефтяных компаний. Выделены ключевые компании с высокой вероятностью стабильного роста акций. Определены перспективы и возможные риски для нефтяной отрасли.

Ключевые слова: акции, ОПЕК, нефть, газ, свободный денежный поток

Abstract

The article describes the prerequisites for the growth of financial indicators in the Russian oil sector. The factors forming the price of oil, as well as the fundamental reasons influencing the dynamics of shares of Russian oil companies are considered. The key companies with high probability of stable growth of shares are allocated. The prospects and possible risks for the oil industry are determined.

Keywords: shares, OPEC, oil, gas, free cash flow

Основными причинами стабилизации цен на нефть в начале 2018 года являлись:

- соблюдение соглашения ОПЕК+ по сокращению добычи нефти;
- увеличение спроса;
- сокращение товарных запасов нефти;
- ослабление доллара.

Однако возобновление американской сланцевой добычи и нестабильность соглашения ОПЕК+ приводят к значимым рискам в перспективе развития.

Соглашение ОПЕК+ действует до конца 2018 года и в случае выхода некоторых членов из соглашения в 2019 году цена на нефть, вероятно, снизится, что повлияет на динамику акций российских нефтяных компаний.

Российские нефтяные компании, воспользовавшись ценовым преимуществом в 2018 году, покажут рост финансовых показателей.

Что касается ПАО «НК «Роснефть», то причинами роста также являются льготы по НДС для месторождения Самотлор и денежные средства, полученным от АФК "Система", однако долговая нагрузка по-прежнему остается высокой.

ПАО «ЛУКОЙЛ» благодаря погашению значительного объёма казначейских акций и растущему свободному денежному потоку, а также низкой долговой нагрузке - является одним из самых привлекательных в своем секторе.

ПАО «Газпром нефть» за счёт льготной добычи на гринфилдах и свободным денежным потоком повысит дивиденды в перспективе следующих лет.

После окончательного принятия решения по налогу на добавленный доход (НДД) появится возможность оценить его влияние на деятельность нефтяного сектора. Уже сейчас можно определить, что для некоторых нефтяных компаний НДД сулит ростом чистой прибыли и увеличением инвестиционной привлекательности [1].

Индекс Нефти и газа с начала текущего года повысился на 33.2% [4]. И хотя нефтяной сектор стал первым по приросту, аналитики предполагают, что подобного роста акций российских нефтяных компаний уже не будет. Для возобновления роста необходимо продление соглашения ОПЕК+, которое касается ограничения добычи углеводородного сырья. Основной причиной успешности 2018 года для нефтяного сектора является резкий рост цен на нефть в рублевом выражении [3].

Повышение цен на нефть позитивно повлияло на российскую экономику и курс рубля, однако, возможное введение новых антироссийских санкций может одномоментно изменить текущее положение в противоположную сторону. Если новые санкции не будут введены или они не сильно повлияют на экономику страны, то рубль укрепится, что также негативно повлияет на доходы нефтяного сектора.

1. Дегтярева О.И. Биржевое дело. – М.: Магистр, 2018.
2. Керцнер Г. Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами / Г. Керцнер. - М.: ДМК, 2016.
3. Мартынов Т.В. Механизм трейдинга. Как построить бизнес на бирже? – М: Эксмо, 2016.
4. <https://www.finam.ru/analysis/marketnews/liderom-rosta-na-rossiyskom-rynke-v-2018-golu-stal-neftyanoiye-sektor-20181220-15000/> - Лидером роста на рынке в 2018 году стал нефтяной сектор. Дата обращения: 10.01.2019.
5. <http://finmarkets.info/files/rubriks/investment/fundamentalnyj-analiz.html> - Фундаментальный анализ. Дата обращения: 10.01.2019.

Сайфидинов Б., Бирюкова А.
Роль экологии в экономике России

*Российский Государственный Профессионально – Педагогический
Университет (РГППУ)
(Россия, Екатеринбург)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-80

ids: ljjournal-01-2019-80

Аннотация

В статье рассматривается взаимодействие экономики и экологии. Поднимается вопрос о роли экологии в экономической сфере жизнедеятельности современного общества, их связи и пересечения.

Ключевые слова: экономика, экономический рост, экология, природные ресурсы, отрасль, окружающая среда, экологическая система, технический прогресс.

Abstract

The article deals with the interaction of Economics and ecology. The question of the role of ecology in the economic sphere of modern society, their connection and intersection is raised.

Keywords: economy, economic growth, ecology, natural resources, industry, environment, ecological system, technical progress.

Как нам известно, термин «экология» имеет древнегреческое происхождение и в дословном переводе на русский язык означает «учение о среде обитания». Отсюда на первый взгляд проблемы экологии и экономики совершенно различны, однако, если поглубже заглянуть в данную проблему, то становится видно, что они плотно взаимосвязаны между собой. В современной рыночной системе экономика занимает одно из главнейших мест в жизни каждого человека т.е. наша «среда обитания» тесно переплетена с экономикой. На наш взгляд, в этом заключается связь экономики и экологии.

С бурным ростом и развитием научно-технического прогресса, с ростом населения и интенсификации производства, экологические проблемы стали более ощутимы. Необходимо учитывать, что основной задачей в рыночной экономике является более дешевое и эффективное производство с наименьшими затратами труда и ресурсов. Таким образом мы можем проследить, насколько ухудшилась экологическая ситуация за короткий промежуток времени существования рынка в России.

Это пугающее состояние должно заставлять экономику активно работать над экологическими проблемами, главные из которых: проблема ограниченности ресурсов и экологически чистого производства, и поиск путей их решения.

Неравномерная и чрезмерная вырубка лесов по всей территории России, выброс сточных вод в водоемы, искусственное осушение болот, распашка прибрежных территорий и несбалансированная добыча полезных ископаемых (Урал, Якутия, Алтайский край, Норильск) ежедневно ухудшает экологическое положение России.

В век прогрессивного развития технологий особенно ярко выражено, что экономический рост остановить невозможно. Для биосферы это имеет свои плюсы и минусы. Рост промышленного производства пагубно влияет на состояние окружающей среды, но в тоже время, это заставляет находить и изобретать новые способы по охране природы, утилизации отходов производства и очистительные сооружения.

Если взглянуть на мировую практику, то еще в 1990-е годы были изучены способы сохранения состояния экологии планеты в целом. На второй Международной Конференции ООН по ООС в Рио-де-Жанейро была принята Концепция устойчивого экономического развития. Человечество столкнулось с обостряющимися противоречиями между растущими потребностями общества и неспособностью биосферы обеспечить их без разрушения. [1, С. 9]

На вышеупомянутой Конференции было принято решение о том, что устойчивое развитие должно удовлетворять потребности настоящего времени, но не ставить под угрозу жизнь будущих поколений и удовлетворение их собственных потребностей. Для этого нужно устранение деградации человечества и окружающей среды.

В 1996 году Российская Федерация приняла Концепцию устойчивого развития, принимая стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее биосферу страны. (Указ Президента РФ №440 от 1 апреля 1996г.) [4] Следуя рекомендациям Конференции ООН по окружающей среде и развитию, Россия осуществила переход к устойчивому развитию, обеспечивающему решение задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала. Идеи данной Концепции остаются актуальными и в наши дни. [1, С. 9]

Загрязненная природная среда пагубно влияет как на человечество в целом, так и на отдельные отрасли. Ухудшается здоровье людей, повышается риск серьезных заболеваний и смертность т.е. ухудшение демографической ситуации России. Отрицательное влияние также оказывается на промышленные, сельскохозяйственные и другие отрасли народного хозяйства. Площадь новых земель, вовлекаемых в сельскохозяйственный оборот, ежегодно возрастает на 3,9 млн. га, но одновременно теряется в результате эрозии 6 млн. га. Запас пригодных для сельскохозяйственного земледелия, составляющий 2,5 млрд. га, к сожалению, сокращается со скоростью 6 - 7 млн. га/год. А 36 млн. россиян живут в городах, где загрязнение воздуха в 10 раз превышает санитарные нормы. Согласно этому же источнику, 48 кг различных канцерогенных веществ в год вдыхает житель мегаполиса. [2]

Экологическая экономика полностью показывает роль экологии в экономической жизни всех стран мира. Она разделяется на две ветви: экономика окружающей среды и экономика природных ресурсов. [3]

Экономика окружающей среды исследует соотношения между природой обществом и его экономикой т.е. конкретные экономические вопросы, связанные с загрязнением нашей среды хозяйственной практикой человека в результате, например, производственной и сельскохозяйственной деятельности.

Экономика природных ресурсов же занимается изучением вопросов оптимального использования природных ресурсов т.е. добыча полезных ископаемых, потребление водных ресурсов мирового океана, электроэнергетика. Также перед этой ветвью экологической экономики стоит поиск альтернативных источников природных ресурсов, не истощающих экологическую систему страны, и способы сохранения запасов природных благ для удовлетворения человеческих потребностей.

Как и любая наука, экология имеет свои объекты для исследования. К ним относятся: природные ресурсы, естественные условия жизни человека и общества, социально-экономическое развитие человеческого общества, научно-технический

прогресс, экономический рост, который по мнению многих экономистов оказывает наибольшее воздействие на экологическую ситуацию нашей страны.

Противники интенсивного экономического развития (в основном - антиглобалисты) считают, что стремительное ухудшение состояния окружающей среды вызвано отрицательным влиянием индустриализации и роста экономики, вызывая загрязнения атмосферы и водоемов, транспортные выхлопы, производственные выбросы и шум, вызывающий стрессовые ситуации у человека. Также очень важным аспектом этого мнения является утилизация отходов промышленного производства, которые чаще всего возвращаются обратно в природу. И чем больше растет объем производства в России, тем больше отходов этой деятельности приходится поглотить окружающей среде, что пагубно сказывается на ее общем состоянии в целом. Эту позицию сформировали американские ученые Дж. Форрестер и Д. Медоуз в своей «Теории нулевого экономического роста», [7] которая обосновывает отказ от расширенного воспроизводства с целью сохранения окружающей среды и установления равновесия между обществом и природой.

У каждой точки зрения есть сторонники и противники. Оппоненты данной теории и защитники экономического роста придерживаются мнения, что рост сам по себе балансирует экологические ресурсы и растущие потребности общества, а загрязнение окружающей среды является не следствием экономического роста, а результатом неправильного ценообразования, и решением данной проблемы для них является введение законодательных ограничений или особых налогов и формирование рынка прав на загрязнение. Общество не может отказаться от экономического роста т.к. это закон развития, в этом случае уровень жизни граждан страны заметно снизится, а удовлетворить человеческие потребности невозможно без использования ресурсов природы.

Так как Россия богата полезными ископаемыми, лесными, водными и земельными ресурсами, которые обеспечивают потребности граждан, необходимо бережное использование их. Разумное расходование природного потенциала ведет к решению многих экологических проблем в нашей стране.

В настоящее время в России проводится множество мероприятий по улучшению состояния окружающей среды. Например, идет совершенствование технологий эксплуатации природных ресурсов, строительство очистительных сооружений для нормального функционирования водоохранных зон, создаются заповедники для улучшения флоры и фауны. В больших городах начали заниматься утилизацией отходов и облагораживанием мусоросборников (хранилищ). В настоящее время в нашей стране всего семь мусоросжигательных заводов, которые расположены в Москве, Сочи, Мурманске, Владивостоке, Пятигорске. Здесь осуществляется сжигание мусора, прессовка полученной золы и шлака и их утилизация путем закапывания. Причем сжигает[^]ивсего 7-10% от поступившего мусора. Себестоимость сжигания ТБО выше, чем себестоимость его закапывания. По другим данным, в России действуют более 200 мусороперерабатывающих предприятий, а также около 50 мусоросортировочных комплексов. [8]

На сегодняшний день экологическая ситуация в мире находится на грани катастрофы. К мировым экологическим проблемам относятся: истребление тысяч видов животных и растений, увеличение числа исчезающих видов, сокращение запаса полезных ископаемых и других жизненно необходимых ресурсов, истребление лесного массива, загрязнение и осушение мирового океана, нарушение озонового слоя, который защищает нас от излучения из космоса, загрязнение атмосферы, нехватка чистого воздуха в некоторых областях, загрязнение природного ландшафта.

И несмотря на усилия стран (США, Япония, Канада, страны Западной Европы) по улучшения данного положения, кардинально исправить ситуацию не удастся. К огромному сожалению, Россия относится к тем странам, экологическая ситуация в которых находится на наихудшем уровне. Большое влияние на это оказывают экономические кризисы, приводящие к спаду производства, и как следствие внедряющие

наиболее дешевые методы, вынуждая предпринимателей экономить на средствах производства, ликвидировать более современные и модернизированные программы и установку очистительных сооружений.

5 января 2016 года Президент РФ Владимир Путин подписал Указ о проведении в 2017 году в Российской Федерации Года экологии. Его проведение намечено в целях привлечения внимания общества к вопросам экологического развития России, сохранения биологического разнообразия и обеспечения экологической безопасности.

Основными направлениями деятельности являлись: совершенствование законодательства, переход на наилучшие доступные технологии, совершенствование управления отходами, создание особо охраняемых природных территорий, охрана водных ресурсов, охрана лесных ресурсов и лесовосстановление, охрана животного мира, экологическое просвещение и региональные программы.

В соответствии с планом мероприятий, в 2017 году был проведен цикл всероссийских и региональных совещаний по обсуждению наиболее актуальных вопросов в сфере развития экологии. Проведены циклы конференций, форумов и круглых столов. Прошли экологические конкурсы среди школьников, фестивали и слёты, были организованы фотовыставки, проведены волонтерские акции, организована работа детских и подростковых лагерей. Особое внимание было уделено освещению всех мероприятий в средствах массовой информации.

Итоги Года экологии были подведены 12-14 декабря 2017 года V Всероссийским съездом по охране окружающей среды, проходившим в Москве одновременно с Международной выставкой-форумом «ЭКОТЕХ». По заявлениям специального представителя Президента РФ по вопросам природоохранной деятельности, экологии и транспорта С. Б. Иванова и руководителя Минприроды РФ С. Е. Донского благодаря проведенным мероприятиям, в которых приняли участие более 20 миллионов человек, «удалось привлечь внимание общества к проблемам охраны окружающей среды» [5]

В 2019 году в Российской Федерации запланировано провести Большой экологический национальный проект, основной целью которого является снижения отрицательного влияния хозяйственной деятельности населения на окружающую среду и повышение качества жизни. Одним из 10 направлений данного проекта будет новая комплексная система обращения с твёрдыми бытовыми отходами с помощью раздельного сбора мусора и новых технологий, которая поменяется уже с Нового Года. Также в стране будет построено более 200 специальных заводов по переработке отходов и высокотехнологичных мусоросжигательных комплексов. По прогнозам, новый подход к утилизации отходов должен решить проблему свалок, отравляющих россиян жизнь.

Подготовленный Минприроды Национальный проект «Экология» направлен:

- на эффективное обращение с отходами производства и потребления;
- кардинальное снижение уровня загрязнения атмосферного воздуха в крупных промышленных центрах;
- повышение качества питьевой воды для населения;
- экологическое оздоровление водных объектов;
- сохранение биологического разнообразия.

Нацпроект дополнен и включает 11 федеральных проектов:

1. «Чистая страна»,
2. «Комплексная система обращения с ТКО»,
3. «Инфраструктура для обращения с отходами I и II классов опасности»,
4. «Чистый воздух»,
5. «Чистая вода»,
6. «Оздоровление Волги»,
7. «Сохранение озера Байкал»,
8. «Сохранение уникальных водных объектов»,
9. «Сохранение биологического разнообразия и развитие экологического туризма»,
10. «Сохранение лесов»,

11. «Внедрение наилучших доступных технологий».

В настоящее время в паспорте отражён вклад каждого федерального проекта в достижение национальных целей развития России на период до 2024 года. Общее финансирование нацпроекта составит 4003,2 млрд рублей, в том числе из внебюджетных источников - 3205 млрд. Данный проект должен значительно преобразовать экологическую ситуацию в России и улучшить качество жизни граждан страны. Глобальная цель нацпроекта — изменить к 2024 году воздействие на окружающую среду [6].

1. Год экологии в России, 1 с. [Электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org/>
2. Концепция «нулевого экономического роста», 1 с. [Электронный ресурс]: <https://helpiks.org/6-88503.html>
3. Концепция устойчивого развития, 15 с. [Электронный ресурс]: <http://mylektsii.ru/1-63597.html>
4. Указ Президента РФ, 1 с. [Электронный ресурс]: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/9120>
5. Переработка мусора в России, 1 с. [Электронный ресурс]: <http://fb.ru/article/352170/pererabotka-musora-v-rossii-osobennosti-trebovaniya-i-interesnye-faktyi>
6. Национальный проект «Экология», 1 с. [Электронный ресурс] <http://government.ru/news/34038/>
7. Экологическая экономика, 1 с. [Электронный ресурс]: <http://spravochnik.ru/ekonomika/ekologicheskaya-ekonomika/>
8. Экология: факты и цифры, 1 с. [Электронный ресурс]: <http://www.vitamarg.com/eco/article/857>

Сайфидинов Б., Погодаева Н.А., Иванова К.А., Токарева М.С.**Эффективность использования ограниченных ресурсов**

*Российский Государственный Профессионально – Педагогический
Университет (РГППУ)
(Россия, Екатеринбург)*

*doi: 10.18411/lj-01-2019-81**idsp: ljjournal-01-2019-81***Аннотация**

Ограниченность ресурсов диктует необходимость выбора оптимума производственных ценностей и самого процесса производства, базируясь на принципах комбинации. Статья посвящена теоретическим основам исследования путей наилучшего использования ограниченных ресурсов для интенсивного экономического развития.

Ключевые слова: Эффективность, ресурсы, затраты, издержки, товары, блага, технологии, общество.

Abstract

Limited resources dictate the need to choose the optimum production values and the production process itself, based on the principles of combination. The article is devoted to the theoretical foundations of the study of ways of the best use of limited resources for intensive economic development.

Keywords: Efficiency, resources, costs, goods, benefits, technology, society.

Эффективность использования ограниченных ресурсов. Проблема эффективности – основная проблема экономической теории, которая исследует пути наилучшего использования и применения ограниченных ресурсов с тем, чтобы достичь наибольшего или максимально возможного удовлетворения безграничных потребностей общества (цель производства). Таким образом, экономическая наука – это наука об эффективном использовании ресурсов.

Таково одно из её определений. Экономическая эффективность характеризует связь между количеством единиц ограниченных ресурсов, которые применяются в процессе производства, и получаемым в результате этого процесса количеством какого-либо продукта, т.е. охватывает проблему «затраты-выпуск». Большее количество продуктов, получаемых от данного объёма затрат, означает повышение эффективности.

Меньший объём продукта от данного количества затрат указывает на снижение эффективности.

Любое общество, каждый экономический агент стремятся эффективно использовать ресурсы. Они стараются получить максимальное количество товаров и услуг, произведенных из ограниченных ресурсов. Чтобы добиться этой цели, общество должно полностью использовать (полностью занять) свои ресурсы и таким образом обеспечить получение наиболее возможного объёма производства. Полная занятость обеспечивается использованием всех пригодных для этого ресурсов.

Экономика должна обеспечить работой все желающих и способных трудиться, использовать все пахотные земли, все факторы производства. Поскольку использоваться должны только пригодные для этого ресурсы, следует иметь в виду те ограничения, которые накладывают общественная практика и обычаи на признание ресурсов пригодным для применения: законодательство или обычаи могут определять возрастные границы применения труда молодёжи и престарелых; для сохранения плодородия земель их необходимо выводить из оборота (оставлять под паром). Наиболее возможный объём производства обеспечивается эффективным распределением ресурсов по отдельным направлениям, с тем, чтобы они вносили наибольший вклад в общий объём продукции.

Очевидно, нецелесообразно направлять в сельское хозяйство боевого генерала, а кукурузой засевать земли от океана до океана. Каждый ресурс должен использоваться по назначению и в адекватных условиях. Применение наилучших из имеющихся технологий также необходимо условие получения полного объёма производства.

Сегодня мы не должны выплавлять сталь в мартеновских печах, как не должны собирать урожай вручную. В то же время в силу косности ряда руководителей промышленности СССР удельный вес мартеновской стали у нас существенно выше, чем в индустриально развитых странах мира. Да и ручных работ предостаточно. Ограниченность ресурсов диктует необходимость выбора оптимума производственных ценностей и самого процесса производства, базируясь на принципах комбинации, замещения факторов с учётом эффекта масштаба производства и закона падающей производительности. Воспользуемся для иллюстрации примером П. Самуэльсона.

Допустим, необходимо произвести только два товара: пушки и масло, представляющие альтернативу гражданского и военного производства. Если абсолютно все ресурсы общества израсходовать на производство масла, то можно получить его максимально количество – 5 млн. кг; используя тот же ресурсно-технологический максимум, можно получить 15 тыс. пушек [1.С.51]. Однако общество может и должно производить и то, и другое одновременно.

Для этого необходимо снизить производство масла и пушек до уровня ниже максимального. Объёмы производства масла и пушек не только альтернативны, но и взаимозаменяемы в рамках ограниченных ресурсов.

Рассмотренный случай показывает, что экономика полной занятости всегда альтернативна, т.е. она должна выбирать между военным и гражданским производством путём перераспределения ресурсов. Кривая произведенных возможностей показывает значение альтернатив для общества. При абсолютном использовании ресурсов (экономике полной занятости) все точки возможных комбинаций производства пушек и масла находятся на границе производственных возможностей (линии производственных возможностей – ЛПВ). Общество ввиду отсутствия необходимых ресурсов, не в состоянии одновременно увеличить военное и гражданское производство. При использовании дополнительных ресурсов можно увеличить и гражданское, и военное производство.

Экономисты называют количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения другого товара на единицу, «вменными» («альтернативными») затратами, или затратами упущенных возможностей.

Экономист определяет временные издержки как потери других альтернативных товаров и услуг, которые могли бы быть произведены с помощью тех же производственных ресурсов. Бухгалтер же регистрирует в качестве затрат расход самих

ресурсов (или их стоимость). Внимательное рассмотрение формы кривой, точнее, её выпуклости вправо вверх даёт основание сделать определенные выводы. Эта выпуклость объясняется тем, что одни ресурсы могут использоваться более производительно при производстве потребительских товаров, другие – при производстве капитальных товаров. [2.С.52]

Двигаясь по границе производственных возможностей вправо вниз и изменяя, таким образом, структуру производства в пользу увеличения выпуска потребительских товаров, нам придётся все больше вовлекать в производство сравнительно малоэффективные для производства предметов потребления ресурсы. Поэтому каждая дополнительная единица выпуска предметов потребления будет требовать все большего сокращения производства капитальных товаров.

Располагая информацией о своих производственных возможностях, любое общество должно найти ответы на следующим три вопроса. – Что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве? – Как эти товары и услуги надо производить? – Кто купит и сможет потратить (использовать) эти товары и услуги? Отдельный человек может обеспечить себя нужными товарами различными путями: произвести их самостоятельно, обменять на другие блага, получить их в качестве подарка.

Общество в целом не может получить все и немедленно.

В силу этого оно должно определиться, что хотело бы иметь немедленно, с получением чего можно подождать, а от чего вообще отказаться.

Развитые страны, например, прилагают немало усилий к улучшению производства ограниченного круга товаров для достижения определённого успеха в конкурентной борьбе с другими странами. Это могут быть автомобили, ЭВМ или другие товары. Иногда выбор может быть очень трудным. Так называемые «слаборазвитые страны» настолько бедны, что усилия большей части рабочей силы тратятся на то, чтобы только накормить и одеть население страны. В таких странах поднять жизненный уровень можно путём наращивания производства.

Но поскольку рабочая сила занята полностью, то увеличить уровень общественного производства нелегко. Можно, конечно, провести модернизацию оборудования с целью увеличения объёма производства. Но для этого необходима перестройка национального хозяйства. Часть ресурсов будет переключена с производства потребительских товаров на производство капитальных товаров, строительство производственных зданий, выпуск машин и оборудования.

Такая перестройка производства снизит жизненный уровень во имя его будущего повышения. Однако в странах с низким жизненным уровнем даже незначительное снижение выпуска товаров массового потребления может поставить большое число людей на грань нищеты. Существуют различные варианты производства всего набора благ, а также каждого блага в отдельности. Кем, из каких ресурсов, с помощью какой технологии они должны быть произведены? Посредством какой организации производства? По разным проектам можно построить производственное и жилое здание, по разным проектам можно выпускать автомобили, использовать участок земли.

Здание может быть и многоэтажным, и одноэтажным, автомобиль можно собрать на конвейере или вручную, участок земли можно засеять кукурузой или пшеницей. Одни здания строят частные лица, другие – государство (например, школы). Решение о строительстве автомобилей в одной стране принимает государственный орган, в другой – частные фирмы. Использование земли может осуществляться либо по желанию фермеров, либо с участием или решением государственных органов.

Поскольку количество созданных товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения. Кто должен пользоваться этими продуктами и услугами, извлекать пользу? Должны ли все члены общества получать одинаковую долю или должны быть бедные и богатые, какова должна быть доля тех и других? Чему должен быть отдан приоритет – интеллекту или физической силе? Решение данной проблемы определяет цели общества, стимулы его развития.

В связи с трудностями измерения процесса экономического развития в макроэкономике чаще всего анализируют экономический рост, хотя это лишь один из критериев экономического развития. [3.С.47]

1. Мировая экономика: Учебное пособие / Е.Г.Гужва, М.И.Лесная, А.В.Кондратьев, А.Н.Егоров; СПбГАСУ. – СПб., 2009. – 116 с.
2. А.Щетинин, Анализ деятельности банка: методологический подход – Банковские технологии, № 8, 1996.
3. А.Линьков, Внешнее финансирование в системе регулирования финансовых потоков компании – GAAP.RU

Сайфидинов Б., Николаев А.

Технологические инновации как фактор повышения эффективности производства

*Российский Государственный Профессионально – Педагогический
Университет (РГППУ)
(Россия, Екатеринбург)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-82

idsp: ljjournal-01-2019-82

Аннотация

В статье рассматриваются классификации инноваций, пути поиска и использования инноваций на предприятии, влияние инноваций на конкурентоспособность.

Ключевые слова: экономика, инновации, эффективность производства, конкурентные преимущества.

Abstract

In article deals with the classification of innovation, the search path and use innovation in the enterprise, the impact of innovation on competitiveness.

Key words: economics, innovation, efficiency, competitive advantage.

Современное развитие экономики характеризуется непрерывным увеличением роли инноваций как ключевого фактора успеха в конкурентной борьбе. Перед отечественным производственным комплексом остро стоит проблема низкой инновационной активности предприятий. Добиться стратегического доминирования на глобальном рынке можно посредством внедрения инноваций, поэтому важной особенностью экономического роста является переход к непрерывному инновационному процессу.

В современных условиях повышения эффективности производства можно достичь преимущественно за счет развития инновационных процессов, получающих конечное выражение в новых технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции. Поиск и использование инноваций на предприятиях является актуальной проблемой в настоящее время. Развитие новых технических и организационно-технологических решений, совершенствование основных принципов управления применительно к специфике отечественного рынка создают условия для обновления процессов воспроизводства на предприятиях и дают дополнительный импульс для экономического роста.

Важнейшим фактором модернизации национальной экономики, развития и укрепления ее позиций на мировом рынке, повышения уровня конкурентоспособности России является организация инновационной деятельности. Спрос на технологические инновации со стороны российских предприятий остается крайне низким и не соответствует ожидаемым переменам в экономической жизни страны.

Понятно, что под инновациями, как фактором повышения конкурентоспособности, понимаются конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта на фундаментальном уровне, который используется для дальнейшей реализации в практической деятельности, а также - это результат внедрения инновационных разработок на рынке, то есть изобретение, доведенное до стадии коммерческого использования - продукта или товара, когда оно начинает давать экономический эффект.

С. Глазьев убежден, что современное экономическое развитие характеризуется ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах приходится от 80 до 95% прироста ВВП. Внедрение новых технологий стало ключевым фактором успеха в рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг. [2.С.12]

Из этого следует, что формирование и удержание конкурентного преимущества затрагивает структуру предприятия, связанную с проектированием, производством и реализацией продукции. А в условиях активизации конкурентной борьбы наиболее устойчивы конкурентные преимущества со средней и высокой степенью устойчивости, основанные на использовании инноваций. Соответственно под инновационным обеспечением конкурентоспособности предприятия понимается создание и реализация инновационных конкурентных преимуществ для повышения качества продукции, сокращения расходов, организации производства и управления на предприятии.

Джолдасбаева Г.К. В своей статье разделяет все инновации на две основные категории: технологические и нетехнологические.

К технологическим инновациям относятся все изменения, затрагивающие средства, методы, технологии производства, определяющие научно-технический прогресс.

Соответственно, инновации организационного, управленческого, правового, социального, экологического характера относятся к нетехнологическим инновациям.

По мнению Джолдасбаевой Г.К., технологические инновации оказывают влияние посредством технологических факторов на элементы конкурентоспособности (издержки и цену) таким образом, что конкурентоспособность субъекта и объекта повышается на порядок. Технология, используемая производителем, влияет на качество продукции и её себестоимость. Если технология изготовления продукции является новой, полезной и эффективной, она также подлежит правовой защите (например, патентом на способ изготовления), что, естественно, повышает конкурентоспособность продукции, изготовленной по этой технологии. Выбор технологии производства продукции влияет, в первую очередь, на её себестоимость, и здесь уже определяющими становятся экономические параметры и ее оценка конкурентоспособности. [3]

Таким образом, роль инноваций в достижении конкурентоспособности заключается в том, чтобы посредством реализации конкурентных преимуществ в новых товарах и технологиях добиться технологического лидерства на рынке.

В статье «Инновация как основной фактор повышения эффективности производства» авторы говорят, что в целях повышения эффективности функционирования предприятия инновационная деятельность должна обеспечивать:

- наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей;
- конкурентоспособность предприятия по показателям качества продукции и эффективности производства, достижение баланса между стабильностью (управление традиционной технологией) и усилиями по внедрению новой технологии;
- эффективность в широком спектре радикальности нововведений и гибко приспосабливаться как к эволюционным, постоянно реализуемым нововведениям, так и радикальным, периодически осуществляемым нововведениям. При этом следует обеспечивать сочетание непрерывного

- управления эволюционными технологическими нововведениями и программным управлением радикальными нововведениями;
- организацию взаимодействия внутренних и внешних элементов системы развития, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность. [1, С. 46-47]

Из этого следует, что предприятия, использующие производственные нововведения могут использовать производственное нововведение для снижения себестоимости производства этого продукта, не изменяя его потребительских качеств, а также использовать нововведение для совершенствования потребительских качеств своей продукции.

По мнению Ивановой Е.А. необходимость улучшенного удовлетворения рыночного спроса служит отправной точкой в продуцировании и распространении инноваций. Стремление обеспечить непрерывность и

устойчивость воспроизводственного процесса, получения прибыли служит при этом побудительным мотивом возникновения новых способов сочетания производственных факторов в любом хозяйствующем субъекте. Более того, часто использование таких новых комбинаций и, как следствие, возникновение инноваций становится единственно возможным способом прибыльного вложения капитала и удовлетворения рыночного спроса. Полезные нововведения в организации труда и управлении персоналом позволяют сократить потери рабочего времени и трудоемкость, или, введение в оборот нового энергосберегающего оборудования и безотходных и малоотходных технологий существенно снижают материалоемкость и энергоемкость. Эти же инновации параллельно повышают экологичность и рациональность. Плюс, применение этих инноваций в комплексе существенно влияет на экономическую составляющую конкурентоспособности - снижает издержки, и, как следствие, может снизить цену товара или услуги. И, наконец, психологическая составляющая. Ни для кого не секрет, что обновление дизайна изделия, также является своеобразной инновацией, следование моде и стилю явно привлекает покупателя. Так же и с услугами - внедрение новых технологий, используемых для их оказания, даже некоторая оригинальность во внешнем виде и поведении обслуживающего персонала может стать большим плюсом для обслуживающей организации. [4,С.6-7]

Для большинства российских предприятий в жестких условиях постоянно усиливающейся конкуренции на рынке со стороны зарубежных компаний именно инновационная деятельность и ее результаты являются главным условием успеха и эффективности. На данный момент одним из основных условий экономического развития страны признан переход на инновационную экономику. Нельзя не согласиться с мнением Авраменко Ю.С. И Лебедевой К.Ф, что привлечение информационных ресурсов в нынешних экономических условиях являются также одним из важнейших факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Из уникальной информации, выраженной либо в новой технологии, секрете производства, либо в оригинальном рациональном построении управления предприятием, затратами, ресурсами, либо в интересной программе продвижения продукции до потребителя возникает самое главное - инновация, нововведение, позволяющее поднять потребительские качества и снизить цены, то есть, увеличить конкурентоспособность. Итак, приоритетное направление современного хозяйствования - поиск ценной информации и внедрение инноваций. [5.С.97]

Подводя общий итог, можно сказать, что постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, снижения расходов, поддержания спроса, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия.

Посредством реализации конкурентных преимуществ, нововведения помогают предприятиям не только оставаться конкурентоспособными на рынке, но и занимать лидирующие позиции в конкурентной борьбы.

1. Авраменко Ю.С., Лебедева К.Ф. Инновация как основной фактор повышения эффективности производства// Ученые записки РГСУ . 2009. №6. С. 42-51.
2. Глазьев С., Конкурентные преимущества и слабости России в контексте глобальных тенденций экономического развития: стратегия роста. – 1997. С. 12-21.
3. Джолдасбаева Г.К. Инновация как основной фактор повышения эффективности производства.//Бизнес путеводитель — 2006.
4. Иванова Е.А. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятий // Вестник ТИУиЭ . 2010. №1. С. 4-12.
5. Козлов Д. В. Инновации как ключевой фактор повышения конкурентоспособности предприятий [Текст] / Д. В. Козлов // Молодой ученый. 2011.-№9. С. 94-97.

Сайфидинов Б., Горболина Ю.В., Гладкова А.И.

Повышение эффективности управления персоналом на предприятии

*Российский Государственный Профессионально – Педагогический
Университет (РГППУ)
(Россия, Екатеринбург)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-83

idsp: ljjournal-01-2019-83

Аннотация

Рассматриваются методы, дающие менеджерам ясную и логичную схему, в соответствии с которой они могут анализировать и мотивировать эффективность управления персоналом.

Ключевые слова: менеджер, фундаментальный, объективные и субъективные данные, эффективность, оценка деятельности, менеджмент.

Abstract

Discusses the methods that give managers a clear and logical scheme in accordance with which they can analyze and motivate the effectiveness of personnel management.

Keywords: manager, fundamental, objective and subjective data, efficiency, performance assessment, management.

Управление эффективностью персонала может быть определено, как систематический процесс совершенствования организационных показателей труда за счет улучшения показателей труда отдельных сотрудников и групп. В процессе управления устанавливается единое понимание того, что должно быть достигнуто, и вырабатывается такой подход к управлению и развитию работников, который повышает вероятность того, что оно рано или поздно будет достигнуто. Этот процесс осуществляют линейные менеджеры.

Общая цель управления – установление культуры высокоэффективной работы, при которой индивиды и команды берут на себя ответственность за постоянное совершенствование бизнес-процессов, а также за свои собственные навыки и вклад в рамках общей схемы, обеспечиваемой эффективным руководством.

Кроме того, управление эффективностью труда занимается вкладом и ценностями. Вкладом являются знания, навыки и поведение, необходимые для получения ожидаемых результатов. Потребности в развитии идентифицируют, определяя эти требования и оценивая то, в какой степени удалось достигнуть ожидаемого уровня показателей труда посредством эффективного использования знаний и навыков и соответствующего поведения, отвечающего базовым ценностям. [1]

Применяемые в настоящее время методы управления производительностью и оценки производительности персонала вызывают, как у менеджеров, так и у подчиненных массу реакций, провоцируют недовольство и часто весьма негативно сказываются на личностном комфорте тех и других. Независимо от того, на каком показателе базируется конкретный метод оценки – рейтинг, оценка компетенции, достижение тех или иных целей, ключевые показатели производительности, иные стандарты производительности, сбалансированная оценка – люди сталкиваются с одной и той же проблемой. Все эти методы оценки в теории работают весьма неплохо, но каждый из них в той или иной мере оказывается неприменим на практике.

По нашим оценкам, не более 10% всех менеджеров в природе наделены врожденным умением эффективно обсуждать с подчиненными вопросы производительности – независимо от того, используют они формальные или неформальные методы. Стало быть, оставшиеся 90% менеджеров испытывают в этой сфере значительные трудности. [2]

Неспособность руководства вести себя по отношению к подчиненным в вопросах оценки производительности «честно и открыто», неспособность четко объяснить подчиненным, как именно оно оценивает их деятельность и как эта оценка влияет на их карьерные перспективы, имеет своим прямым следствием возникновение у подчиненных большого числа моральных и этических вопросов, все больше заставляя их сомневаться в том, что их организация считает себя ответственной за их судьбы и заинтересована в их личностном, профессиональном и так далее росте.

Проблема заключается в том, что, в большей или меньшей степени, менеджеры не умеют перевести свои знания об этой производительности и потенциале на понятный сотруднику язык, не умеют преобразить это свое знание в полезную для сотрудника информацию, которую этот последний мог бы эффективно использовать – независимо от того, какой именно метод оценки имеется у менеджера в распоряжении.

И проблема эта – фундаментальная, так как успех любого формального или неформального метода зависит, в конечном счете, от четкости и важности полученной сотрудником от менеджера информации о своей производительности и от качества, тона и содержания самой личной беседы с менеджером, в рамках которой такая информация и должна передаваться.

Источник проблемы, как кажется, кроется в том методе, которым менеджеры, будучи такими же людьми, как и все остальные, пользуются при составлении своего мнения о сотрудниках.

На основании таких вот впечатлений менеджер составляет представление о том, в какой роли этот сотрудник лучше всего «впишется» в организацию, а также и о том, какое будущее его ожидает.

В том случае, когда сотрудники оцениваются по тому, достигли ли они поставленных целей, рассматриваемая нами проблема проявляется иным образом.

В таком случае решение задачи по повышению качества формальной и неформальной оценки производительности лежит не в сфере улучшения технических средств в рамках той или иной методики. Оно состоит, на наш взгляд, в том, чтобы помочь менеджерам преодолеть трудности, с которыми они сталкиваются, пытаясь выразить словами то, что они знают о (реальной) производительности того или иного подчиненного, иначе говоря, помочь им превратить это свое знание в индивидуализированную качественную информацию. [3]

Метод, предлагаемый в настоящей статье, дает менеджерам ясную и логичную схему, в соответствии с которой они могут анализировать и мотивировать как положительные, так и отрицательные элементы своих расплывчатых оценок.

Предлагаемый метод может быть использован различными путями в зависимости от того, как в конкретной организации смотрят на повышение качества информации о производительности и на повышение качества коммуникации.

1. Метод может быть использован для того, чтобы продемонстрировать менеджерам, как нужно вести беседы со своими подчиненными на тему общей

производительности и их потенциала и на тему того, как в действительности они могут вписаться в организацию и каково их потенциальное будущее. Такой подход годится как для всех сотрудников в целом, так и для специфических групп сотрудников, например, стажеров.

2.Метод может быть использован для того, чтобы помочь менеджерам научиться давать оценку своим подчиненным по всем аспектам производительности в процессе их повседневной работы.

3.Метод может быть использован как дополнение к уже используемому формальному методу управления с целью повысить эффективность последнего. В этом случае метод поможет менеджерам повысить уровень уверенности в себе в момент, когда им нужно объяснить сотруднику данную ему оценку, а также позволить улучшить количественные и качественные показатели беседы, в рамках которой производится объявление оценки.

4.Если организация не применяет никакого метода, или если организация рассматривает возможность улучшения качества работы управления производительностью персонала, то самым лучшим применением предлагаемого метода станет его использование в качестве альтернативного метода оценки производительности. [4]

Прежде, чем перейти к детальному изложению предлагаемого метода, необходимо уделить некоторое внимание проблеме субъективности в оценке производительности. Вопрос субъективности – дискуссионный. Общее мнение – субъективности следует избегать любой ценой; главный довод – субъективность должна исключаться при оценке по той причине, что субъективные доводы нельзя доказать и что субъективные критерии неприменимы ко всем людям в равной мере.

Факторы, влияющие на эффективность управления персоналом, классифицируются по разным признакам.

По содержанию факторы делятся на: организационные, экономические, технические, физиологические, социально - психологические, по форме воздействия - на факторы прямого и косвенного воздействия, по продолжительности воздействия они могут быть кратковременными и длительного воздействия.

По степени формализации различают факторы количественно измеримые и неизмеримые.

По содержанию факторы можно подразделить на:

- организационные - рациональная структура аппарата управления, четкое функциональное разделение труда и правильный подбор и расстановка кадров, рациональный документооборот, трудовая дисциплина;
- экономические - система материального поощрения и материальной ответственности;
- технические - технический уровень, степень использования техники, техническая культура менеджеров;
- физиологические – санитарно-гигиенические условия труда;
- социально - психологические - межличностные отношения, авторитет руководителей, система моральных мотиваций.

По форме воздействия различаются факторы прямого и косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на эффективность управленческого труда. Факторы косвенного воздействия оказывают опосредованное влияние на работу организации. Большинство факторов имеют длительное воздействие: к ним относятся стиль управления, психологический климат и т.п. На эффективность работы предприятия (организации) оказывают влияние, помимо управления, и другие факторы: качество сырья, уровень подготовки кадров, соответствие орудий труда требованиям научно-технического прогресса и т.п. [5]

Помимо этих фактов важно понимать, что личные, субъективные оценки менеджеров “веса” гораздо больше, чем какие бы то ни было другие формальные оценки. Это верно по той причине, что между собой менеджеры обмениваются не чем-

нибудь, а именно этими субъективными оценками, которые для них являются “истиной” – и при этом известно, что менеджеры обычно доверяют оценке коллег. А это означает, что если другие “люди, принимающие решения”, выносят такую же субъективную оценку, или их оказывается возможным убедить в ее “истинности”, то именно она, а не какая-то другая вне всякого сомнения окажется решающей в деле определения судьбы данного конкретного сотрудника.

Мы считаем, что следует разработать совершенно новый подход, фундаментально отличающийся от предыдущих, в рамках которого методы оценки производительности сотрудников, применяемые менеджерами в реальной жизни, не отвергаются, но, напротив, используются самым активным образом.

1. https://www.e-reading.by/bookreader.php/1025785/Armstrong_-_Praktika_upravleniya_chelovecheskimi_resursami.html#label126
2. <https://blog.iteam.ru/kak-povysit-effektivnost-upravleniya-personalom-chast-1>
3. <http://magazine.hrm.ru/db/hrm/74EB237727C7D1FBC3256CAD005DCDA2/print/1/category.html>
4. <http://stud24.ru/management/povyshenie-jeffektivnosti-upravleniya-personalom/511896-2207637-page1.html>
5. http://op.vlsu.ru/fileadmin/Programmy/Bacalavr_academ/38.03.05/Metod_doc/UMP_Upravlenie_personalom.pdf

Сайфидинов Б., Николаев А.
Технологические инновации как фактор повышения эффективности
производства

Российский Государственный Профессионально – Педагогический
Университет (РГППУ)
(Россия, Екатеринбург)

doi: 10.18411/lj-01-2019-84

idsp: ljjournal-01-2019-84

Аннотация

В статье рассматриваются классификации инноваций, пути поиска и использования инноваций на предприятии, влияние инноваций на конкурентоспособность.

Ключевые слова: экономика, инновации, эффективность производства, конкурентные преимущества.

Abstract

In article deals with the classification of innovation, the search path and use innovation in the enterprise, the impact of innovation on competitiveness.

Key words: economics, innovation, efficiency, competitive advantage.

Современное развитие экономики характеризуется непрерывным увеличением роли инноваций как ключевого фактора успеха в конкурентной борьбе. Перед отечественным производственным комплексом остро стоит проблема низкой инновационной активности предприятий. Добиться стратегического доминирования на глобальном рынке можно посредством внедрения инноваций, поэтому важной особенностью экономического роста является переход к непрерывному инновационному процессу.

В современных условиях повышения эффективности производства можно достичь преимущественно за счет развития инновационных процессов, получающих конечное выражение в новых технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции. Поиск и использование инноваций на предприятиях является актуальной проблемой в настоящее время. Развитие новых технических и организационно-технологических решений, совершенствование основных принципов управления применительно к специфике

отечественного рынка создают условия для обновления процессов воспроизводства на предприятиях и дают дополнительный импульс для экономического роста.

Важнейшим фактором модернизации национальной экономики, развития и укрепления ее позиций на мировом рынке, повышения уровня конкурентоспособности России является организация инновационной деятельности. Спрос на технологические инновации со стороны российских предприятий остается крайне низким и не соответствует ожидаемым переменам в экономической жизни страны.

Понятно, что под инновациями, как фактором повышения конкурентоспособности, понимаются конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта на фундаментальном уровне, который используется для дальнейшей реализации в практической деятельности, а также - это результат внедрения инновационных разработок на рынке, то есть изобретение, доведенное до стадии коммерческого использования - продукта или товара, когда оно начинает давать экономический эффект.

С. Глазьев убежден, что современное экономическое развитие характеризуется ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах приходится от 80 до 95% прироста ВВП. Внедрение новых технологий стало ключевым фактором успеха в рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг. [2.С.12]

Из этого следует, что формирование и удержание конкурентного преимущества затрагивает структуру предприятия, связанную с проектированием, производством и реализацией продукции. А в условиях активизации конкурентной борьбы наиболее устойчивы конкурентные преимущества со средней и высокой степенью устойчивости, основанные на использовании инноваций. Соответственно под инновационным обеспечением конкурентоспособности предприятия понимается создание и реализация инновационных конкурентных преимуществ для повышения качества продукции, сокращения расходов, организации производства и управления на предприятии.

Джолдасбаева Г.К. В своей статье разделяет все инновации на две основные категории: технологические и нетехнологические.

К технологическим инновациям относятся все изменения, затрагивающие средства, методы, технологии производства, определяющие научно-технический прогресс.

Соответственно, инновации организационного, управленческого, правового, социального, экологического характера относятся к нетехнологическим инновациям.

По мнению Джолдасбаевой Г.К., технологические инновации оказывают влияние посредством технологических факторов на элементы конкурентоспособности (издержки и цену) таким образом, что конкурентоспособность субъекта и объекта повышается на порядок. Технология, используемая производителем, влияет на качество продукции и её себестоимость. Если технология изготовления продукции является новой, полезной и эффективной, она также подлежит правовой защите (например, патентом на способ изготовления), что, естественно, повышает конкурентоспособность продукции, изготовленной по этой технологии. Выбор технологии производства продукции влияет, в первую очередь, на её себестоимость, и здесь уже определяющими становятся экономические параметры и ее оценка конкурентоспособности. [3]

Таким образом, роль инноваций в достижении конкурентоспособности заключается в том, чтобы посредством реализации конкурентных преимуществ в новых товарах и технологиях добиться технологического лидерства на рынке.

В статье «Инновация как основной фактор повышения эффективности производства» авторы говорят, что в целях повышения эффективности функционирования предприятия инновационная деятельность должна обеспечивать:

— наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей;

- конкурентоспособность предприятия по показателям качества продукции и эффективности производства, достижение баланса между стабильностью (управление традиционной технологией) и усилиями по внедрению новой технологии;
- эффективность в широком спектре радикальности нововведений и гибко приспосабливаться как к эволюционным, постоянно реализуемым нововведениям, так и радикальным, периодически осуществляемым нововведениям. При этом следует обеспечивать сочетание непрерывного управления эволюционными технологическими нововведениями и программным управлением радикальными нововведениями;
- организацию взаимодействия внутренних и внешних элементов системы развития, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность. [1, С. 46-47]

Из этого следует, что предприятия, использующие производственные нововведения могут использовать производственное нововведение для снижения себестоимости производства этого продукта, не изменяя его потребительских качеств, а также использовать нововведение для совершенствования потребительских качеств своей продукции.

По мнению Ивановой Е.А. необходимость улучшенного удовлетворения рыночного спроса служит отправной точкой в продуцировании и распространении инноваций. Стремление обеспечить непрерывность и

устойчивость воспроизводственного процесса, получения прибыли служит при этом побудительным мотивом возникновения новых способов сочетания производственных факторов в любом хозяйствующем субъекте. Более того, часто использование таких новых комбинаций и, как следствие, возникновение инноваций становится единственно возможным способом прибыльного вложения капитала и удовлетворения рыночного спроса. Полезные нововведения в организации труда и управлении персоналом позволяют сократить потери рабочего времени и трудоемкость, или, введение в оборот нового энергосберегающего оборудования и безотходных и малоотходных технологий существенно снижают материалоемкость и энергоемкость. Эти же инновации параллельно повышают экологичность и рациональность. Плюс, применение этих инноваций в комплексе существенно влияет на экономическую составляющую конкурентоспособности - снижает издержки, и, как следствие, может снизить цену товара или услуги. И, наконец, психологическая составляющая. Ни для кого не секрет, что обновление дизайна изделия, также является своеобразной инновацией, следование моде и стилю явно привлекает покупателя. Так же и с услугами - внедрение новых технологий, используемых для их оказания, даже некоторая оригинальность во внешнем виде и поведении обслуживающего персонала может стать большим плюсом для обслуживающей организации. [4,С.6-7]

Для большинства российских предприятий в жестких условиях постоянно усиливающейся конкуренции на рынке со стороны зарубежных компаний именно инновационная деятельность и ее результаты являются главным условием успеха и эффективности. На данный момент одним из основных условий экономического развития страны признан переход на инновационную экономику. Нельзя не согласиться с мнением Авраменко Ю.С. И Лебедевой К.Ф, что привлечение информационных ресурсов в нынешних экономических условиях являются также одним из важнейших факторов конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Из уникальной информации, выраженной либо в новой технологии, секрете производства, либо в оригинальном рациональном построении управления предприятием, затратами, ресурсами, либо в интересной программе продвижения продукции до потребителя возникает самое главное - инновация, нововведение, позволяющее поднять потребительские качества и снизить цены, то есть, увеличить конкурентоспособность. Итак, приоритетное направление

современного хозяйствования - поиск ценной информации и внедрение инноваций. [5.С.97]

Подводя общий итог, можно сказать, что постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, снижения расходов, поддержания спроса, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия.

Посредством реализации конкурентных преимуществ, нововведения помогают предприятиям не только оставаться конкурентоспособными на рынке, но и занимать лидирующие позиции в конкурентной борьбе.

1. Авраменко Ю.С., Лебедева К.Ф. Инновация как основной фактор повышения эффективности производства// Ученые записки РГСУ . 2009. №6. С. 42-51.
2. Глазьев С., Конкурентные преимущества и слабости России в контексте глобальных тенденций экономического развития: стратегия роста. – 1997. С. 12-21.
3. Джолдасбаева Г.К. Инновация как основной фактор повышения эффективности производства.//Бизнес путеводитель — 2006.
4. Иванова Е.А. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятий // Вестник ТИУиЭ . 2010. №1. С. 4-12.
5. Козлов Д. В. Инновации как ключевой фактор повышения конкурентоспособности предприятий [Текст] / Д. В. Козлов // Молодой ученый. 2011.-№9. С. 94-97.

Терновых Е.В., Величко М.П.

Развитие методического инструментария прогнозирования вероятности банкротства предприятия как основа формирования эффективного механизма его предотвращения

*ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I»
(Россия, Воронеж)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-85

idsp: ljjournal-01-2019-85

Аннотация

В статье обосновывается подход, согласно которому банкротство обусловлено уровнем экономической эффективности деятельности предприятия. Предложен комплексный подход к формированию методики прогнозирования вероятности банкротства на основе критерия экономической эффективности. Проведено ранжирование моделей прогнозирования вероятности банкротства на основе критерия экономической эффективности. Представлена апробация комплексного подхода к формированию методики прогнозирования вероятности банкротства на предприятиях реального сектора экономики.

Ключевые слова: предприятие, банкротство, методики прогнозирования вероятности банкротства, экономическая эффективность, комплексный подход прогнозирования вероятности банкротства на основе критерия экономической эффективности

Abstract

The article substantiates the approach according to which bankruptcy is caused by the level of economic efficiency of the company. An integrated approach to the formation of methods for predicting the probability of bankruptcy based on the criterion of economic efficiency is proposed. The ranking of models for predicting the probability of bankruptcy on the basis of the criterion of economic efficiency is carried out. The approbation of an integrated approach to the formation of methods forecasting the probability of bankruptcy in the company of the real sector of the economy is presented.

Keywords: company, bankruptcy, methods of predicting the probability of bankruptcy, economic efficiency, an integrated approach of predicting the probability of bankruptcy based on the criterion of economic efficiency.

В условиях нестабильного экономического положения в России, многочисленных финансовых ограничений, риск банкротства предприятий неуклонно возрастает. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы формирования и внедрения более эффективных и адаптированных к современным экономическим условиям методик прогнозирования вероятности банкротства предприятия еще до появления его явных признаков.

Современная экономическая наука имеет в своем арсенале большое число разнообразных методик прогнозирования вероятности банкротства предприятий. При этом экономистами подробно описаны все их преимущества и недостатки, предприняты попытки адаптации к особенностям российской экономики. Однако ни одна из методик так и не может претендовать на использование ее в качестве универсальной. Следует отметить, что данное обстоятельство не связано с недееспособностью существующей методической базы в целом, на самом деле различные методики прогнозирования вероятности банкротства предсказывают различные виды кризисов. Отсюда важно понимание того, результатом какого кризиса является банкротство и что послужило его истоком.

Традиционно под банкротством понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1, 2, 3, 4]. Другими словами, предприятие признается банкротом, если оно неплатежеспособно. Однако факт наличия просроченной задолженности или прекращения исполнения обязательств не говорят о финансово – экономическом потенциале предприятия, его перспективах. Так, на некоторую дату задолженности может и не быть, обязательства исполнены, но кризисные явления на предприятии не ликвидированы и уже со следующего дня оно снова может начать накапливать долги. Вместе с этим, грамотный менеджер понимает, что денежные средства и иные ресурсы (финансовые ресурсы) не заканчиваются у предприятия вдруг, сиюминутно. Такая ситуация является следствием развития более глубоких негативных процессов в хозяйственной деятельности предприятия. Следовательно, банкротство может возникнуть у предприятия гораздо раньше и носить скрытый характер, а усугубление нарушений платежной дисциплины будет лишь его симптомом.

Основным условием для достижения и поддержания платежеспособности, но не сиюминутной на конкретную дату, а долгосрочной, является рентабельная деятельность предприятия. Убыточная деятельность свидетельствует о том, что капитал не выполнил основную функцию: авансированные в производственно – коммерческую деятельность денежные средства не вернулись с приращением или хотя бы в первоначально вложенной сумме. Таким образом, взамен утраченных оборотных активов, в которые был авансирован собственный и заемный капитал, предприятие получает убытки. В случае, когда убытки приобретают систематический характер, то вначале они поглощают собственный капитал (собственный оборотный капитал), который вовлекается в их покрытие. Собственный капитал, отвлеченный в убытки, предприятие начинает возмещать за счет заемных и привлеченных средств. В конечном итоге убыточная производственно – коммерческая деятельность приводит к опережающему росту обязательств предприятия по сравнению с темпами роста выручки от продаж, что провоцирует дальнейший рост величины невыполненных обязательств и, как следствие, - возникновение неплатежеспособности. Наконец, складывается ситуация, когда неплатежеспособность приобретает острый характер, и предприятие уже не имеет возможности профинансировать производство и осуществлять платежи по своим обязательствам. Возникает реальная угроза приостановки и даже полного прекращения производства, неплатежеспособности, а затем и банкротства. Следовательно, только

рентабельная деятельность гарантирует сохранность собственного капитала, снижает риск потери ликвидности и платежеспособности предприятия.

На основе вышеприведенных суждений, считаем возможным предположить, что неплатежеспособность, действительно, является внешней формой проявления банкротства, как утверждают многие экономисты, однако ее внутреннее содержание составляет неэффективность/эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

Исходя из сформулированного предположения, полагаем, что при прогнозировании вероятности банкротства предприятия, прежде всего, акцент должен быть сделан на те методики, которые позволяют вскрыть данный исток развития банкротства – неэффективная хозяйственная деятельность.

В связи с этим предлагается комплексный подход к формированию методики прогнозирования вероятности банкротства, в рамках которой комплексное использование стандартных методик прогнозирования вероятности банкротства проводится с учетом дифференциации их по критерию значимости показателей экономической эффективности.

Результаты ранжирования моделей прогнозирования вероятности банкротства по критерию значимости показателей экономической эффективности представлены в таблице 1. Для проведения ранжирования моделей прогнозирования вероятности банкротства были отобраны все показатели экономической эффективности, входящие в модели зарубежных и отечественных экономистов, всего 11 показателей (таблица 1). Критерием для отбора послужили значимость показателя, отражающаяся в значении его весового коэффициента, а также частота встречаемости в модели. В результате были отобраны следующие модели для прогнозирования вероятности банкротства:

- 1) пятифакторная модель Э. Альтмана;
- 2) модель прогнозирования банкротства Гордона Л.В. Спрингейта;
- 3) модель прогнозирования банкротства Д. Фулмера;
- 4) метод рейтинговой оценки финансового состояния предприятия Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова;
- 5) модель прогнозирования банкротства С.Л. Кучеренко.

Таблица 1.

Ранжирование моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятия по критерию значимости экономической эффективности

Показатели экономической эффективности	Ранжирование по значению весового коэффициента фактора в модели прогнозирования банкротства									
	Э. Альтмана	Гордона Л.В. Спрингейта	Р. Тафлера, Г. Тишой	Р. Лиса	Д Фулмера	Р.С. Сайфулина, Г.Г. Кадыкова	ИГЭА	О.П. Зайцевой	Г.В. Савицкой	С.Л. Кучеренко
1. Рентабельность активов по нераспределенной прибыли	0,847			0,057	5,528					
2. Рентабельность активов по прибыли до налогообложения (общей)	3,107	3,07								
3. Прибыль до налогообложения / Краткосрочная задолженность		0,66	0,53							
4. Операционная прибыль / Сумма пассива				0,092						
5. Рентабельность собственного капитала					0,073	1	1	0,25	0,28	
6. Прибыль до налогообложения / Проценты					0,894					
7. Рентабельность продаж						0,45		0,25		15,435

8. Рентабельность производства (по чистой прибыли)							0,063			7,667
9. Рентабельность оборотных активов										15,288
10. Оборачиваемость активов	0,998	0,4	0,16		0,212	0,08	0,054			
11. Оборачиваемость оборотных активов										9,378
Решение об отборе	Да	Да	Нет	Нет	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Да

Моделью, наиболее ориентированной на учет влияния рентабельности на возникновение банкротства (таблица 1), является отечественная модель, предложенная С.Л. Кучеренко. Данная методика разработана в российских условиях с учетом отраслевой принадлежности и уровня специализации предприятий. Способна с точностью до 89,3% информировать о наступлении процедуры банкротства сельскохозяйственного предприятия в течение ближайшего года и с точностью до 92,7 % в течение двухлетнего периода.

Апробация предложенного комплексного подхода к формированию методики прогнозирования вероятности банкротства проведена на предприятиях реального сектора экономики, функционирующих в отрасли сельского хозяйства.

ООО «Заречное» Рамонского района Воронежской области является на сегодня в ЦЧР одним из крупнейших производителей говядины мясных сортов, выпускает две линейки продукции: премиальную мраморную говядину «Праймбиф» (из бычков специальной мясной породы - черный ангус) и высококачественную фермерскую говядину (из бычков мясной и мясо - молочных пород). По состоянию на 2015 – 2017 гг. производственно – коммерческая деятельность предприятия, как и использование активов, капитала (собственного) были экономически неэффективными (таблица 2).

Таблица 2.

Оценка уровня экономической эффективности ООО «Заречное» и
ООО «ЭкоНиваАгро» за 2015 – 2017 гг., %

Показатель	ООО «Заречное»			ООО «ЭкоНиваАгро»		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Рентабельность производства	-27,73	-22,58	-18,4	12,44	14,57	18,87
Рентабельность продаж	-37,49	-27,72	-21,55	10,95	12,6	15,65
Рентабельность активов	-5,28	-9,13	-5,41	2,66	3,73	4,24
Рентабельность собственного капитала	-304,02	-137,49	-84,3	9,75	14,22	18,1

ООО «ЭкоНиваАгро» Лискинского района Воронежской области в настоящее время является крупнейшим производителем молока в регионе. В 2015 – 2017 гг. результаты хозяйственной деятельности были положительными, что обеспечило достаточный уровень ее экономической эффективности, а также эффективное использование активов и капитала (таблица 2).

Учитывая достигнутый уровень экономической эффективности каждого из предприятий, было проведено прогнозирование вероятности банкротства по отобранным в результате ранжирования моделям (таблица 3).

По совокупности полученных результатов оценок вероятности банкротства по отобранным моделям (таблица 3) видно, что вероятность банкротства ООО «Заречное» высока. При этом все рассмотренные модели дали одинаковый результат, что делает его более достоверным. Кроме того, такая согласованность полученных результатов расчетов дает возможность заключить, что выдвинутое нами предположение о необходимости

ранжирования моделей по критерию значимости экономической эффективности является обоснованным.

В отношении ООО «ЭкоНиваАгро», хозяйственная деятельность которого была экономически эффективной, результаты оценок распределились следующим образом (таблица 3). Большинство методик (модель Э. Альтмана, модель Гордона Л.В. Спрингейта и модель Д. Фулмера) показали положительный результат - отсутствие вероятности банкротства. Однако две другие методики – методика Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова и методика С.Л. Кучеренко, указывают все – таки на присутствие возможности его возникновения в перспективе. Полагаем, что данное обстоятельство связано с недостаточно высоким уровнем экономической эффективности предприятия – ниже 20% (это ниже среднего уровня). Таким образом, видно, что модели «чувствительны» к состоянию (уровню) показателей экономической эффективности.

Использование предложенного комплексного подхода к формированию методики прогнозирования вероятности банкротства предприятия на основе критерия экономической эффективности позволит заблаговременно выявлять первые сигналы (симптомы) возникновения банкротства, до того момента, когда неплатежеспособность приобретет острый характер и станет непреодолимой.

Таблица 3.

*Сводная оценка вероятности банкротства ООО «Заречное» и
ООО «ЭкоНиваАгро» за 2015 – 2017 гг.*

Модели прогнозирования вероятности банкротства	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	Расчетное значение критерия оценки	Интерпретация результата	Расчетное значение критерия оценки	Интерпретация результата	Расчетное значение критерия оценки	Интерпретация результата
ООО «Заречное»						
Пятифакторная модель Э. Альтмана	Z=-0,6111	Вероятность банкротства очень высокая	Z=-0,6784	Вероятность банкротства очень высокая	Z=-0,5848	Вероятность банкротства очень высокая
Модель Гордона Л.В. Спрингейта	Z=-1,1423	Вероятность банкротства высокая	Z=-1,2953	Вероятность банкротства высокая	Z=-0,9464	Вероятность банкротства высокая
Модель Д. Фулмера	H-счет=-3,4619	Банкротство неизбежно	H-счет=-3,6809	Банкротство неизбежно	H-счет=-3,6189	Банкротство неизбежно
Модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова	R-счет=-6,1675	Вероятность банкротства высокая	R-счет=-5,6662	Вероятность банкротства высокая	R-счет=-4,3125	Вероятность банкротства высокая
Дискриминантный анализ по методике С.Л. Кучеренко	Z-результат=-5,1036	Вероятность банкротства высокая	Z-результат=-2,6384	Вероятность банкротства высокая	Z-результат=-0,2262	Вероятность банкротства высокая
Сводная оценка вероятности банкротства предприятия	x	Вероятность риска банкротства высокая	x	Вероятность риска банкротства высокая	x	Вероятность риска банкротства высокая
ООО «ЭкоНиваАгро»						
Пятифакторная модель Э. Альтмана	Z=1,755	Зона неопределенности, присутствует малая вероятность наступления банкротства	Z=1,703	Зона неопределенности, присутствует малая вероятность наступления банкротства	Z=1,81	Зона неопределенности, присутствует малая вероятность наступления банкротства
Модель	Z=1,088	Вероятность	Z=1,072	Вероятность	Z=1,028	Вероятность

Гордона Л.В. Спрингейта		банкротства очень низкая		банкротства очень низкая		банкротства очень низкая
Модель Д. Фулмера	H-счет= 1,9	Вероятность банкротства очень низкая	H-счет= 1,76	Вероятность банкротства очень низкая	H-счет= 1,67	Вероятность банкротства очень низкая
Модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова	R-счет= 0,6089	Вероятность риска банкротства высокая	R-счет= 0,4595	Вероятность риска банкротства высокая	R-счет= 0,9428	Вероятность риска банкротства высокая
Дискримина- нтный анализ по методике С.Л. Кучеренко	Z- результат= 11,0	Зона неопределен- ности	Z- результат =13,3	Банкротство не наступит в ближайшие 2 года	Z- результат =10,9	Зона неопределен- ности
Сводная оценка вероятности банкротства предприятия	x	Вероятность банкротства низкая	x	Вероятность банкротства низкая	x	Вероятность банкротства низкая

1. Круш З.А. Экономический механизм предотвращения банкротства сельскохозяйственных предприятий / З. А. Круш, И. В. Седлов. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2007. – 146 с.
2. Марков П. Соотношение понятий «несостоятельность» и «банкротство» / П. Марков // Право и жизнь. – 2007. – № 116 (11). – С. 4 – 6.
3. Молчанова А.Л. Несостоятельность, платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия / А.Л. Молчанова, Т.В. Сабельфльд // Вестник Ал-тайской академии экономики и права. - 2010. - №1. - С. 97 - 102.
4. Слепышев В. А. Понятие и признаки несостоятельности (банкротства) / В.А. Слепышев // Вестник Челябинского государственного университета. - 2009. - №36 (174). - С. 48–52.

Фаррахова Ф.Ф., Мухаметова В.Р.

**Теоретические аспекты бухгалтерского учета финансовых результатов
деятельности организации**

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
(Россия, Уфа)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-86

idsp: ljjournal-01-2019-86

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические аспекты учета финансовых результатов коммерческих организаций. Эффективность функционирования любого предприятия во многом зависит от его способности приносить необходимую прибыль. Для оценки этой способности применяется правильно поставленный учет финансовых результатов, позволяющий создать базу для оценки того, насколько стабильны получаемые доходы и производимые расходы; какие элементы отчета о финансовых результатах могут быть использованы для прогнозирования деятельности организации.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, счета, субсчета, финансовый результат, прибыли и убытки, затраты, прочие доходы, прочие расходы

Abstract

The article deals with the theoretical aspects of accounting for the financial results of commercial organizations. The efficiency of any enterprise depends largely on its ability to make the necessary profit. In order to assess this ability, the correct accounting of financial results is used, which allows to create a basis for assessing how stable income and expenses are received; what elements of the report on financial results can be used to predict the activities of the organization.

Keywords: accounting, accounts, sub-accounts, financial result, profit and loss, expenses, other income, other expenses

Актуальность выбранной темы заключается в огромной важности предмета исследования для финансовой системы организации и её стабильного процветания. Выбранный объект исследования, то есть учет финансовых результатов являются для организации, существующей в экономической среде рыночных механизмов, категорией номер один.

В условиях формирования рыночных отношений в области бухгалтерского учета важной проблемой является разработка принципиально новых, оптимальных методов управления доходами и расходами в организациях. Задача в бухгалтерском учете состоит в обеспечении стабильности функционирования и получения максимальной прибыли в условиях конкурентной среды в результате минимизации затрат [7].

Состав операционных доходов и расходов определен национальными стандартами бухгалтерского учета. Национальный стандарт бухгалтерского учета, не имеющий аналога в перечне международных, разработан для облегчения усвоения новой системы учета затрат и расходов на начальных этапах реформирования учетной системы.

Для целей бухгалтерского учета все доходы в зависимости от характера получения доходов, условий их получения и направлений деятельности организации подразделяются на две основные группы:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

К прочим доходам, в частности, относятся поступления от продажи основных средств, материалов и иных активов организации, отличных от товаров, продукции, работ, услуг и денежных средств (кроме иностранной валюты), активы, полученные организацией безвозмездно от других юридических и/или физических лиц и др.

Несмотря на то, что в их работах достаточно подробно изложены многие вопросы учета финансовых результатов, на наш взгляд сегодня необходимы дальнейшая комплексная теоретическая разработка проблем учетно-аналитического обеспечения учета прочих доходов и расходов и внедрение в практику методических рекомендаций [4].

Основными документами, регламентирующим порядок организации бухгалтерского учета прочих доходов и расходов являются Положения по бухгалтерскому учету: «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утвержденный приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 32н (ред. от 06.04.2015 № 57н) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденный приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 33н (ред. от 06.04.2015 № 57н) [1], [2].

Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и отчетности № 34н, бухгалтерская прибыль (убыток) представляет собой конечный финансовый результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса.

В бухгалтерском балансе финансовый результат отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), т. е. конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения.

Поправки внесены в ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/ 99 «Расходы организации». В целях сближения правил российского учета с правилами МСФО упразднено разделение прочих доходов (расходов) на три вида — «операционные», «внеоперационные» и «чрезвычайные». Все доходы и расходы подразделяются на две категории - обычные и прочие. При этом все доходы (расходы), связанные с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности (стихийным бедствием, пожаром, аварией, национализацией и т.п.), являются просто прочими доходами (расходами).

В результате поправок в ПБУ 9/99 «Доходы организации», закрытый перечень операционных доходов, установленный п. 7, теперь превратился в закрытый перечень

прочих доходов. За ним следует п. 8, в котором, ранее был установлен открытый перечень внереализационных доходов.

Согласно п. 5 ПБУ 9/99 «Доходы, полученные организацией от представления за плату во временное пользование своих активов, прав, возникающих из патентов на приобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной деятельности и от участия в уставных капиталах других организации, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к операционным расходам». Рассмотрим, как сказанное влияет на бухгалтерский учет.

Общие требования к оформлению и наличию первичных документов бухгалтерского учета прочих доходов и расходов сформулированы в Законе о бухгалтерском учете 402-ФЗ и воспроизведены в различных положениях по и Методических рекомендациях по бухгалтерскому учету.

В соответствии с ПБУ 18/02 утвержденный приказом Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. № 114н (ред. от 06.04.2015 № 57н) размер текущего налога на прибыль, сформированного в бухгалтерском учете и подлежащего уплате в бюджет, определяется в виде сальдо по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет 02 «Расчеты по налогу на прибыль» [3].

Построение аналитического учета по счету 99 «Прибыли и убытки» должно обеспечивать формирование данных, необходимых для составления отчета о финансовых результатах (ф. № 2).

Прочие доходы и расходы учитываются на счете 91 «Прочие доходы и расходы». К этому счету могут быть открыты субсчета:

91.01 «Прочие доходы»;

91.02 «Прочие расходы»;

91.03 «Сальдо прочих доходов и расходов».

На субсчете 91-01 «Прочие доходы» учитываются операционные и внереализационные доходы.

На субсчете 91-02 «Прочие расходы» отражаются операционные и внереализационные расходы.

Субсчет 91-09 «Сальдо прочих доходов и расходов» предназначен для выявления сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц.

Субсчет 91-09 «Сальдо прочих доходов и расходов» предназначен для выявления сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц.

Субсчет 91-09 «Сальдо прочих доходов и расходов» аналогичен по своему назначению субсчету 90-09 «Прибыль / убыток от продаж».

Записи по субсчетам 91-01 «Прочие доходы» и 91-02 «Прочие расходы» производятся накопительно в течение отчетного года.

Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по субсчету 91-02 «Прочие расходы» и кредитового оборота по субсчету 91-01 «Прочие доходы» определяется сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц. Это сальдо ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 91-09 «Сальдо прочих доходов и расходов» на счет 99 «Прибыли и убытки».

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 91 «Прочие доходы и расходы» (кроме субсчета 91-09 «Сальдо прочих доходов и расходов»), закрываются внутренними записями на субсчет 91-09 «Сальдо прочих доходов и расходов».

Без учета норм ПБУ 18/02 общая схема формирования конечного финансового результата и чистой прибыли организации отражается в бухгалтерском учете следующими проводками.

Таблица 1

*Факты хозяйственной жизни по учету формирования
конечного финансового результата*

№ оп.	Содержание фактов хозяйственной жизни	Корреспондирующие счета	
		ДТ	КТ
Конечный финансовый результат - прибыль			
1	Отражена прибыль от продаж по обычным видам деятельности в составе конечного финансового результата	90-09	99
2	Отражена прибыль от прочих доходов и расходов в составе конечного финансового результата	91-09	99

3	Начислен налог на прибыль организации, подлежащий уплате в бюджет	99	68-02
4	Заключительными оборотами декабря определена сумма чистой прибыли отчетного года	99	84
Конечный финансовый результат - убыток			
1	Отражен убыток от продаж по обычным видам деятельности в составе конечного финансового результата	99	91-09
2	Отражен убыток от прочих доходов и расходов в составе конечного финансового результата	99	91-09
3	Заклучительными оборотами декабря определена сумма чистого убытка отчетного года	84	99

Конечный финансовый результат хозяйственной деятельности организации формируется в виде прибыли, или убытка, определяемого как разница между полученными доходами и произведенными расходами организации [8].

Таким образом, в условиях рыночной экономики значение учета финансового результата огромно. Каждое предприятие, организация, или фирма пытается уменьшить свои затраты и увеличить доход, в том числе прочих. Для получения прибыли товаропроизводители ориентируют свое внимание на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат производство. При развитой конкуренции эти достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей [5], [6].

Несмотря на высокую степень изученности вопроса учета финансовых результатов, новые условия хозяйствования требуют дальнейшего их исследования.

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) : утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 32н : (ред. от 06.04.2015 № 57н) // СПС «КонсультантПлюс».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) : утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 33н : (ред. от 06.04.2015 № 57н) // СПС «КонсультантПлюс».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» (ПБУ 18/02) : утверждено приказом Минфина РФ от 19 нояб. 2002 г. № 114н : (ред. от 06.04.2015 № 57н) // СПС «КонсультантПлюс».
4. Сайфутдинова, Л.Р. Концепция механизма привлечения инвестиций, как инструмента формирования благоприятного инвестиционного климата в республике Башкортостан. Сайфутдинова Л.Р., Кежун Е.А. Российский электронный научный журнал. 2014. № 3 (9). С. 22-31.
5. Кликич, Л.М. Исследование возможностей финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий республики Башкортостан Кликич Л.М., Фаррахова Ф.Ф. В сборнике: Финансовое оздоровление предприятий АПК материалы Уфимской секции 5-й Международной научно-практической конференции НАЭКОР. Сер. "Труды независимого аграрно-экономического общества России, Выпуск 5" Независимое аграрно-экономическое общество России. 2001. С. 165-172.
6. Рафикова, А.Р. Особенности учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в ООО "ФМ Индустрия". Рафикова А.Р., Фаррахова Ф.Ф. В сборнике: Студент и аграрная наука итоги VIII Всероссийской студенческой научной конференции. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан, Башкирский государственный аграрный университет. 2014. С. 194-197.
7. Фаррахова, Ф.Ф. Управление затратами при формировании себестоимости продукции. Фаррахова Ф.Ф., Яппаров Б.С. В сборнике: Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства Материалы II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет; Факультет пищевых технологий; Кафедра технологии мяса и молока. 2013. С. 119-122.
8. Харисова А.Р. Пути улучшения учета денежных средств в СПК "Марс" Илишевского района РБ. Харисова А.Р., Фаррахова Ф.Ф. В сборнике: Актуальные вопросы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: теория и практика Хабиров Г.А., Акчурина Р.Ф., Давлетбаева Л.Р. Министерство сельского хозяйства РФ; Министерство сельского хозяйства РБ; Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2009. С. 152-155.

РАЗДЕЛ XI. МЕНЕДЖМЕНТ

Боробов В.Н.

Азиатские модели менеджмента на современном этапе развития

АНО ДПО Научно-образовательный центр «Импульс»

Финансовый университет при Правительстве РФ

doi: 10.18411/lj-01-2019-87

idsp: ljjournal-01-2019-87

Аннотация

В статье раскрывается японский и китайский менеджмент. Рассматриваются практические примеры с применением управленческих моделей. Ставятся конкретные задачи, предлагаются мероприятия с целью эффективной деятельности организации. Используются преимущества данной системы управления.

Ключевые слова. Управленческие отношения, современные компании, авторитет руководителя, трудовые ресурсы, японский менеджмент, китайский рынок, управленческий персонал, модель управления, китайский рынок.

Abstract

The article reveals Japanese and Chinese management. Practical examples with application of management models are considered. Specific tasks are set, actions for the purpose of effective activity of the organization are offered. The advantages of this control system are used.

Keyword. Management relations, modern companies, Executive authority, human resources, Japanese management, Chinese market, management personnel, management model, Chinese market.

Актуальность данной темы обусловлена всеобщей глобализацией во всех отраслях человеческой деятельности, в том числе в области организации труда. Сложившиеся условия позволяют перенимать опыт развития управления в национальных государствах для достижения максимальной эффективности предприятия. Японская и китайская модели менеджмента нуждаются в анализе на конкретных примерах, чтобы впоследствии эти данные можно было продуктивно внедрять при определенных условиях.

Теоретико-методологическую основу составляют общенаучные, аналитические и формально-логические методы.

Основу составляют работы отечественных и зарубежных авторов.

Японская модель менеджмента вобрала в себя все национальные черты, такие как стремление к коллективизму, бережное отношение к ресурсам, стремление к гармоничному управлению, уважение к институту семьи, культ трудолюбия, и объединила их для достижения эффективности управляемой компании. Каждая из этих черт раскрывается в одном из принципов работы японских предприятий.

Стремление к коллективизму раскрывается как принцип создания рабочих групп, которые работают сообща, в отличие от западных систем менеджмента, направленных на успех конкретной личности на предприятии.

В процессе работы сотрудники относятся бережно не только к имуществу, что для японцев самоочевидно в любых обстоятельствах, но и к самому процессу труда и его результатам. Весь личностный ресурс принято реализовывать для достижения конкретных рабочих целей, что объясняет трудолюбие работников. Также этим можно объяснить низкую текучесть кадров, так как частый поиск новой работы требует дисгармоничной траты личных ресурсов, которые можно было бы использовать рациональнее, оставаясь на одном месте и получая полную самореализацию.

Структуру японских компаний нельзя описать как строго иерархичную и неподвижную. Конечно, там присутствует определенная иерархия, предполагающая взаимное уважение низших и высших чинов, однако она легко преобразуется в зависимости от задач.

Работа для японцев часто становится вторым домом, при большой загруженности на ней принято ночевать, поэтому организация должна во многом следовать семейным традициям уважения и заботы о сотрудниках.

Уважение института семьи в Японии отражено в идеологии компании «Нинтендо», занимающейся производством игровых приставок и игр к ним. Они выступают против популярного мнения о том, что видеоигры должны создаваться для одного человека, а объединение всей семьи в ходе совместной игры на приставке невозможно. Поэтому их первая игровая консоль, выпущенная в 1988 году, называлась «Famicom», что следует расшифровывать как «Family Computer», то есть «Семейный компьютер».

Эта же парадигма легла в основу другой приставки «Nintendo Wii», выпущенной многим позже. В рекламе данной приставки были представлены люди всех возрастов, которые обычно не являются целевой аудиторией подобных товаров. Компания рисковала, так как западному потребителю трудно понять японскую семейную культуру. Однако она не пошла по стабильному пути направленности на одного игрока, так как это противоречило идеологии компании.

Примером осуществления принципа гармоничной бережливости трудовых ресурсов в данной организации является работа над видеоигрой «Легенда о Зельде: Оракул времён года и Оракул эпох». Изначально компания не имела цели выпускать новую игру, а намеривалась лишь портировать первую игру серии на новую консоль, и работа шла именно над этим, однако потом проект перерос в создание совершенно новой игры. Руководители распорядились полностью использовать все материалы, созданные в ходе работы над портированием, в новой игре, чтобы труд работников не пропал зря.

Японский менеджмент характеризуется гибкостью управления и распределения ресурсов, что в «Нинтендо» выражено в том, что одна рабочая группа никогда не занимается одним и тем же, пусть и хорошо выполняет свою работу. Это значит, например, то, что команда, сформированная в процессе создания одной игры, в будущем будет разделена и распределена на новые проекты, чтобы повысить уникальность каждого нового продукта, что важно в игровой индустрии. Далее рассмотрим Китайскую модель менеджмента.

В Китае не принято продвигать собственный бренд и повышать цену исходя из его стоимости, как поступают западные корпорации, так как действует принцип честности, доверия и взаимовыручки партнеров, а также принцип направленности на сам процесс производства.

Это значит, что предприятия взаимно зависят друг от друга, работают на условиях взаимовыгодного общественного «симбиоза», процветают небольшие компании с узкой специализацией, вписанные в более широкую сеть смежных и обслуживающих друг друга предприятий, деятельность которых направлена на поддержание деятельности остальных. Благодаря этому система получает гибкость. В случае успеха она вовлекает новые организации, а в случае неудачи – за короткий срок сосредотачивается на наиболее доходных областях.

Получается, что в Китае очень развит внешний институт партнёрства, однако это не единственная особенность управления организацией в данных условиях. Внутренняя система фирмы опирается на авторитет руководителя и личный пример, это создает некий патриархальный дух управления, при котором слово главного менеджера не может быть оспорено, но при этом он не имеет особых привилегий, которые бы отдаляли его от работников.

Австралийские ученые Лэйцзи Литэр и Волун Лидэ писали в книге «Восстановление идеи семьи Жу»: «Культура Китая, китайский менеджмент восстанавливаются и, очевидно, выведут страну в XXI веке в лидеры, а китайский менеджмент в XXI веке станет предметом для подражания в других странах». Приведём практический пример Китайской модели менеджмента в компании «Сяоми»

Компания «Сяоми» была основана Лей Цзюнем, которого так же называют «китайским Стивом Джобсом» из-за особенностей маркетинга. Эта компания занимается производством портативных электронных устройств и инновационной техники.

Менеджмент в этой организации нельзя назвать примером полностью китайской модели хотя бы потому, что она является довольно публичной, имеет известность среди западных потребителей, что противоречит обычному положению дел в китайских

компаниях, где не принято продвигать собственный бренд. Однако «Сяоми» не смогла бы добиться таких глобальных успехов, как, например, первого места в рейтинге продаж носимых устройств без применения китайской парадигмы управления.

Идеология компании предполагает продажу самых высокотехнологичных устройств по ценам, максимально приближенным к себестоимости. Вне условий китайского рынка предприятие с подобной миссией не смогло бы существовать, однако его руководители используют принципы честности, доверия и направленности на процесс. Она существует неразрывно с другими организациями в гармоничной связи. В интервью интернет издания All Things Digital топ менеджер «Сяоми» Хьюго Барра сказал: «Со временем мы смогли договориться о значительных скидках на комплектующие у наших поставщиков. Поэтому маржа остается на достаточном уровне, чтобы мы могли ещё и делать скидки». Именно особенности китайского рынка помогли компании снизить себестоимость продукции и получить большую прибыль за счёт продажи дополнительных объёмов.

Также следует отметить особенности внутренней корпоративной политики в компании. Топ менеджмент имеет большой авторитет – каждое рождество сотрудники получают новогодние подарки в виде гаджетов, над которыми они работали. Такая традиция больше всего напоминает воссоздание семейных уз в конкретно взятой компании, что полностью соответствует принципу патриархального авторитаризма.

Руководители вдохновляют работников своим трудолюбием, что отражается в их расписании, где работа занимает по 12 часов при шестидневной рабочей неделе, таким образом осуществляется принцип личного примера.

Компания «Сяоми» использует все преимущества своей модели управления, является примером состоятельности такого подхода в условиях китайской культуры. Исходя из вышеизложенного.

Японский и китайский менеджмент являются уникальным явлением в мировой управленческой науке, как так данные школы теснее всех остальных связаны на азиатском мироощущении и длительной истории развития труда. Примечательно, что для азиатской культуры труд является самоцелью, труд органично вписан в постоянный образ жизни людей в течение веков, в отличие от европейской культуры, где труд является средством, а не целью, а процесс труда воспринимается как время, противостоящее другим, более важным по мнению европейцев вещам, таким как хобби и досуг, так называемое «свободное время».

1. Вахрушев В. Принципы японского управления / В. Вахрушев. - М.: Наука, 2013.
2. Каору И. Японские методы управления качеством / И. Каору. - М.: Экономика, 2013.
3. Зенгер Х. фон. Стратегемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 стратегем за три тысячелетия: пер. с нем. - М.: Из-дат. группа «Прогресс»: Культура, 2014.
4. Малявин В. Китайская наука стратегии / сост. В.В. Малявин. - М.: Белые альвы, 2013.
5. Виноградский Б.Б., Сизов В.С. Менеджмент в китайской традиции. М.: Экономистъ, 2007-255С.

Гаврилов В.И., Ковтуненко М.Г.

**Системный подход к управлению инвестиционно-строительными объектами:
основные элементы и связи, дерево целей и задачи**

*Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-88

idsp: ljjournal-01-2019-88

Аннотация

В данной статье мы рассматриваем системный подход к управлению, а также его элементы, связи, цели и задачи. На данный момент этот подход является самым сложным, так как он рассматривает систему, состоящую из определенного числа взаимосвязанных частей. В условиях изменения рыночных отношений среди партнеров в сфере строительства вопросы управления ресурсами и расходами, а равным

образом ценообразования в области строительства непрерывно меняются. Данные изменения устремлены к пути более тесному согласованию стоимости объектов строительства с такими характеристиками строительных потоков как их направление, объем и скорость.

Ключевые слова: управление, системный подход, задачи, цели, инвестиции, строительство, элементы.

Abstract

In this article we consider a systematic approach to management, as well as its elements, connections, goals and objectives. At the moment, this approach is the most difficult, since it considers a system consisting of a certain number of interconnected parts. In the conditions of changing market relations among partners in the field of construction, the issues of resource and expenditure management, as well as the pricing in the field of construction, are constantly changing. These changes are aimed at closer alignment of the cost of construction objects with such characteristics of construction flows as their direction, volume and speed.

Keywords: management, systems approach, objectives, goals, investments, construction, elements.

Главная цель статьи - это выявить основные элементы и связи, а также задачи системного подхода к управлению инвестиционно-строительными объектами. Для нормального функционирования фирмы нужна корневая система со стороны руководителя. Любая организация для нормальной работы требует входных ресурсов, она функционирует в условиях воздействия внешней среды и формирует определенный результат, выпускает продукцию.

Что такое система? Система - это предмет, характеризующийся всеобщностью и складывающийся из взаимодействующих между собой элементов для получения нужных целей. Данный подход применяют для повышения эффективности организаций и управления сложными подсистемами.

Можем выявить две составляющие системного подхода:

- Внешнее окружение - взаимная связь с системой и внешней средой;
- Внутренняя структура - целостность взаимосвязанных частей, обеспечивающих процесс влияния субъекта управления на объект, достижение целей системы

Менеджмент – независимый вид профессиональной работы, устремленной на достижение в процессе хозяйственной деятельности компании запланированных целей в условиях рынка путем разумного использования ресурсов, с потреблением определенных принципов, функций и методов организационно – экономического механизма.

Элемент - внутренняя начальная единица, функциональная часть системы, собственное строение которой не рассматривается, а берутся во внимание лишь ее свойства, требуемые для построения и функционирования системы.

Главной единой целью менеджмента является обеспечение дохода компании. Результативность производства требует от менеджмента разумного использования материальных и трудовых ресурсов, что реализуется в процессе управления, когда персонал устремляет свои действия на достижение общей цели. Эта цель распадается на ряд нестандартных целей, например:

- Обеспечение разумной организации производственного процесса посредством разработки действенного управления, усовершенствования техники – технологической базы предприятия;
- Эффективное использование кадрового потенциала за счет повышения его навыков, творческой активности и лояльности каждого работника;
- Эффективная производственно – сбытовая деятельность;

- Верный и своевременный учет рисков, связанных с преобразованием конъюнктуры рынка, конкуренции, условий субсидирования, предоставлением менеджерам определенной вольности действий.

Объект управления - это любая система, то есть совокупность элементов и связей между ними, которая подлежит управлению. В качестве объекта управления в системе управления недвижимостью могут выступать: отдельный объект недвижимости, комплекс взаимосвязанных объектов недвижимости, портфель недвижимости, проект, бизнес, организация, предприятие.

Субъект управления - орган, осуществляющий управление объектом. В совокупности объект и субъект управления образуют систему управления, которая, как правило, имеет определенную иерархию управления.

В целом в качестве субъекта управления в системе управления недвижимостью могут выступать: собственник недвижимости, органы власти, органы местного самоуправления, частные управляющие компании, муниципальные управляющие компании.

Дерево целей отражает иерархичность системы управления и также образует иерархию, то есть систему подчиненности. Цели нижних уровней дерева могут восприниматься как задачи управления. На рисунке 1 рассматривается дерево целей системы управления. Так как достижение той или иной цели предполагает отчетливые действия, то любая цель в сущности достигается из-за осуществления некоторой функции - задачи, а дерево целей выражает собой еще более разветвленное дерево функций - задач.

Рисунок 1. Дерево целей.

Проектное управление — это управление системное, и усиление уровня использования проектного управления всегда приводит к поднятию уровня системности как управления, так и управляемой деятельности.

Методы управления - это способы воздействия субъекта управления на управляемый объект для достижения определённых целей. При помощи данных методов реализуются функции управления. Методы управления многообразны, но их воздействие на каждого отдельного участника управления обусловлено мотивацией. В поведении людей главную роль играют потребность и интерес. Осознанные потребности побуждают к действию. Совокупность потребностей, на достижение которых направлена деятельность людей, определяет мотивационную направленность методов управления: экономических, организационно-распорядительных и социально-психологических.

В сфере материального производства различные сочетания работников, орудий и средств труда, объединенных вместе для реализации замысла, образуют материально-производственные системы. К более простому виду таких систем относят различные механические устройства, системы управления производством относят уже к более сложному типу.

Рисунок 2. Состав элементов управления как системы.

Таблица 1.

Методы и инструменты управления на частном уровне.

1. Административные или организационно-распорядительные могут быть реализованы в отношении тех, на кого распространяется юрисдикция. Как правило, связаны с установлением рамок, запретов. Властная мотивация.
Приказы, Инструкции, Распоряжения, Документы, устанавливающие состав прав и обязанностей работников, Календарные графики выполнения работ, Технологические карты, Схемы управления.
2. Экономические методы управления, материальная мотивация
Арендная ставка, состав и стоимость предлагаемых услуг, стоимость недвижимости, планы и программы, договоры, штрафы, санкции, премии, заработная плата, льготы, кредиты, субсидии.
3. Морально-психологические методы управления, нравственная мотивация
Социальные опросы, улучшение имиджа, престижности места, недвижимости, повышение комфортности, благоустройство, акции, организация досуга.

Любая организация для нормальной работы требует входных ресурсов, она функционирует в условиях воздействия внешней среды и формирует определенный результат, выпускает продукцию. Также для любой организации характерно наличие обратных связей, например, поступление выручки, информация о продажах строительных объектов и тому подобное.

Основные задачи системного подхода:

- оптимизация объекта или цели анализа;
- подготовка производства;
- эффективное руководство сотрудниками;
- использование новейших технологий;
- устройство сбора, анализа и управления информацией;
- планирование деятельности и распределение полномочий;
- своевременный переход к производству новой высокотехнологичной продукции.

Процесс управления включает сбор, переработку и передачу информации, которая используется для выработки управленческого решения. Следовательно, система управления - это совокупность элементов, объединенных информационными связями и

процессами, направленными на достижение некоторых целей. Основной причиной необходимости управления системой является появление проблемы, которая рассматривается как несоответствие цели и развития системы.

Управляющая система - это комплекс факторов, которые воздействуют на объект управления, она состоит из органов управления и обеспечивающих их технических средств. Окружающая среда включает в себя климатические условия строительства и факторы влияния смежных систем, то есть других организаций по отношению к рассматриваемой.

Основная часть внутренних и внешних связей может производить оценку только качественно, т.е. отвечать на вопрос: что лучше или хуже в имеющейся ситуации. Также не сформирована методика принятия решения для сложных систем в автоматическом режиме. Поэтому в проектных и строительных организациях ответственность за принятие решения лежит на главном инженере или руководителе проекта.

Таким образом, инвестиционно-строительные организации являются сложными динамическими вероятностными системами, так как результат строительства зависит не только от одной изучаемой причины, но и от взаимодействия многих факторов. Управляющая система вызвана координировать, отсылать особые элементы системы в направлении поставленной цели. Подготовлены информационные системы, содействующие в принятии решения с помощью методики системного анализа. Это направление получило название сквозного автоматизированного проектирования и управления (САПР) и переходящее в отдельную ветвь – информационное моделирование объектов (BIM). Целью проектирования с помощью этих методов является конечный результат в виде сооружения, т.е. строительная система в целом, а не отдельные ее элементы.

1. Звягин Л. С. Системный анализ и новые тенденции в целевом управлении [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. — С. 121-125.
2. Терминология менеджмента: Словарь / Сост. А.К. Семенов, В.И. Набоков. — М.: ИКЦ “Маркетинг”, 2002. — С. 151-153.
3. <http://topknowledge.ru/osnovmen/3915-metodologiya-sistemnogo-podkhoda-k-organizatsii-i-upravleniyu.html>
4. Волкова В.Н., Денисов А.А.. Основы теории систем и системного анализа: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Системный анализ и управление». – Изд. 2-е, перераб. и дополн. – СПб: Издательство СПбГТУ, 1999. – 512 с.
5. Организация, планирование и управление строительством [Электронный ресурс] : Учебник для вузов / Ширшиков Б.Ф. - М. : Издательство АСВ, 2016.
6. Либерман И.А. Обзор методов формирования себестоимости строительной продукции // Вопросы налогообложения. 2000. - №3. - С. 7-31
7. Пархоменко В.А., Тутаришев Б.З., Тютюнева З.И., Априамашвили М.Г. Экономика города и моделирование градостроительных проектов. Учебное пособие / Кубан. гос. технол. ун-т. – Майкоп.: Изд. Изд. ФГБОУ ВПО «МГТУ», 2008 – 383 с. Ковтуненко М.Г., Паршиков М.С. Доверительное управление нежилых доходных недвижимостей // Сборник статей Международного научно-практического конгресса «Девелопмент и инновации в строительстве». ФГБОУ ВО «КубГТУ»; Международный центр инновационных исследований «OMEGA SCIENCE». 2017. С. 114-118.

Горбарская Ю.В., Удалов Д.Э.

Организационно-правовая характеристика отношений, возникающих в процессе реализации услуг общественного питания

*ГАОУ ВО города Москвы «Московский государственный институт индустрии туризма имени Ю.А. Сенкевича»
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-89

idsp: ljjournal-01-2019-89

Аннотация

В статье рассматриваются и классифицируются нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы организации и осуществления предпринимательской

деятельности в сфере оказания услуг общественного питания и правоотношения, возникающие на их основе. Особое внимание уделяется характеристике правовых норм, определяющих и закрепляющих различные виды юридической ответственности в области ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, ресторанная деятельность, общественное питание, правоотношения в сфере общественного питания, безопасность в общественном питании, юридическая ответственность.

Abstract

The article discusses and classifies the legal acts regulating the organization and implementation of business activities in the provision of catering services and legal relations arising from them. Special attention is paid to the characterization of legal norms defining and securing various types of legal responsibility in the field of restaurant business.

Keywords: entrepreneurial activity, restaurant activity, public catering, legal relations in the sphere of public catering, safety in public catering, legal responsibility.

Гостиничная и ресторанная деятельность как неотъемлемая составляющая единого комплекса услуг, оказываемых потребителям, туристам или постояльцам средств размещения, является многоаспектной, так как связана с различными видами отношений, возникающих между их участниками: это и гражданско-правовые отношения (связанные с порядком организации и осуществления соответствующей деятельности, в том числе заключением большого количества договоров); административно-правовые отношения (связанные с обеспечением прав участвующих в отношениях лиц, в том числе и обеспечение безопасности ресторанной деятельности, ответственности организаций общественного питания); трудовые отношения (связанные с порядком осуществления трудовой деятельности, в частности соблюдением санитарно-гигиенических норм и правил) и др. отношения.

Цель исследования – классифицировать систему нормативно-правовых актов, регулирующих порядок оказания услуг общественного питания, обеспечения безопасности и привлечения к юридической ответственности за нарушение норм российского законодательства.

Задачи исследования: проанализировать нормативно-правовые акты в сфере ресторанной деятельности; определить правоотношения, возникающие в процессе реализации деятельности предприятий общественного питания в туристской индустрии.

Как правило, в число услуг, предоставляемых туристам, туроператор включает и услуги общественного питания. Особенность данной разновидности обслуживания граждан состоит в том, что организации общественного питания сочетают производство, реализацию и организацию потребления продукции с организацией отдыха и развлечений потребителей [18, с. 201].

Ресторанную деятельность можно определить как деятельность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по оказанию услуг общественного питания по удовлетворению потребностей потребителя в питании и проведении досуга. А услуги питания представляют собой услуги по изготовлению кулинарной продукции и созданию условий для ее реализации и потребления в соответствии с типом и классом предприятия.

В соответствии с Межгосударственным стандартом ГОСТ 30389-2013 под рестораном понимается – предприятие (объект) питания, предоставляющее потребителю услуги по организации питания и досуга или без досуга, с широким ассортиментом блюд сложного изготовления, включая фирменные блюда и изделия, алкогольных, прохладительных, горячих и других видов напитков, кондитерских и хлебобулочных изделий, покупных товаров, к другим видам предприятий общественного питания относятся: кафе, бары, предприятия быстрого обслуживания, буфеты, кафетерии, столовые, закусочные [17].

В процессе правового регулирования ресторанной деятельности, т.е. применения нормативно-правовых актов, возникают различные правоотношения.

Правоотношения, возникающие при организации деятельности в сфере общественного питания, в частности гражданское законодательство, определяющее порядок создания и государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей:

- Федеральный закон от 08 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [5];
- Постановление Правительства РФ от 16 июля 2009 г. № 584 «Об уведомительном порядке начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности» [11];
- Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [8];
- Постановление Правительства РФ от 15 августа 1997 г. № 1036 «Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания» [10].
- Правоотношения, возникающие при соблюдении правовых норм, закрепляющих требования по соблюдению мер безопасности в процессе осуществления деятельности в сфере общественного питания:
 - Федеральный закон от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» [3];
 - Федеральный закон от 02 января 2000 г. № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» [4];
 - Федеральный закон от 30 декабря 2009 г. № 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» [9].

Правоотношения, возникающие при проверке качества оказываемых услуг [см., например 19]:

- закон РФ от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» [1]
- «ГОСТ 31985-2013. Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Термины и определения» [14];
- «ГОСТ 30390-2013. Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия» [16];

Правоотношения, возникающие при соблюдении администрацией организации общественного питания правовых норм, содержащихся в трудовом законодательстве, в целях соблюдения трудовых прав и обязанностей работников соответствующих организаций, в частности при реализации принципов по управлению персоналом:

- Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ – общие вопросы регулирования трудовых отношений [7];
- «ГОСТ 30524-2013. Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Требования к персоналу» [15].

Отдельного внимания, заслуживают положения принятых и действующих требований профессионального стандарта к руководителю предприятия общественного питания и отдельным категориям работников в сфере деятельности предприятий, оказывающих услуги общественного питания [22, с. 210-211]. В соответствии с положениями Приказа Минтруда России от 07 мая 2015 г. № 281 н «Об утверждении профессионального стандарта «Руководитель предприятия питания» [12] к трудовым функциям руководителя относится:

1. Сбор, обработка и анализ информации о факторах внешней и внутренней среды предприятия питания, необходимой для принятия стратегических оперативных управленческих решений;
2. Организация системы мониторинга внешней и внутренней среды предприятия питания;
3. Руководство подготовкой предложений по формированию и совершенствованию продукции и обслуживания в соответствии с изменением конъюнктуры рынка.

Названный выше подзаконный нормативно-правовой акт, содержит указания о необходимых умениях, которыми должен владеть руководитель, а именно: навыками планирования и организации маркетинговых исследований на предприятиях питания; методиками стратегического и ситуационного анализа и оценки результатов деятельности предприятий питания; техниками количественной оценки, анализа и презентации информации о продукции и услугах предприятия питания; навыками создания и ведения баз данных по различным показателям деятельности предприятий питания. Для реализации соответствующих требований, руководитель предприятия питания должен владеть следующими знаниями: способностью формулировать задачи и цели развития предприятия питания, отражающие интересы собственников и заинтересованных сторон; знанием норм законодательства Российской Федерации, регулирующего деятельность предприятий питания; осуществления технологии маркетинговых исследований на предприятиях питания; основ статистического моделирования и прогнозирования результатов деятельности предприятия питания.

Необходимо отметить, что правовое регулирование трудовой деятельности в области общественного питания, также содержит требования к отдельным категориям работников, в частности официанта и бармена в соответствии с Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 01 декабря 2015 г. № 910 н «Об утверждении профессионального стандарта «Официант/бармен» [13].

Названные правовые акты, определяют участников правоотношений (потребитель и исполнитель), а также их права и обязанности, в том числе и ответственность за несоблюдение требований, установленных законом [21, с. 30].

Под юридической ответственностью, в случае нарушения права, понимается обязанность правонарушителя претерпеть осуждение, ограничение права имущественного или личного неимущественного характера и их реализации [20, с. 284].

В области оказания услуг общественного питания можно выделить следующие виды юридической ответственности: публично-правового характера (административная и уголовная ответственность) и частноправового характера (неисполнение договорных отношений).

В первом случае это нарушение требований федеральных законов от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» и от 02 января 2000 г. № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов», устанавливающих уголовную и административную ответственность участников правоотношений в области общественного питания.

Уголовную ответственность в соответствии со ст. 236 Уголовного кодекса РФ «Нарушение санитарно-эпидемиологических правил», т.е. действие, повлекшее по неосторожности массовое заболевание или отравление людей, а также смерть человека [2].

Административную ответственность в соответствии со ст. 6.6 Кодекса РФ об административных правонарушениях «Нарушение санитарно-эпидемиологических требований к организации питания населения» в специально оборудованных местах (столовых, ресторанах, кафе, барах и других местах), в том числе при приготовлении пищи и напитков, их хранении и реализации населению [6].

Так же можно привести пример дисциплинарной ответственности работников и руководителей организаций общественного питания, предусмотренной в ст. 213 Трудового кодекса РФ «Медицинские осмотры некоторых категорий работников».

Во втором случае, речь идет о нарушении гражданского законодательства, в частности регулирующего обязательственные отношения. Например, неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по оказанию услуг общественного питания неограниченному кругу лиц (являющегося публичным договором), под которым понимается деятельность организаций общественного питания и граждан-предпринимателей по удовлетворению потребностей потребителя в питании и проведении досуга и прочих услуг с учетом типа и категории предприятия общественного питания, и обязанность потребителя оплатить оказанные ему услуги [18, с. 201].

Соблюдение законодательства участниками правоотношений в сфере оказания услуг общественного питания, как со стороны организаций и индивидуальных предпринимателей, непосредственно оказывающих данные услуги, так, и со стороны потребителей, в частности туристов, гарантирует развитие и совершенствование правового регулирования, и расширение возможностей данного направления предпринимательской деятельности.

1. Закон РФ от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 (в ред. от 29 июля 2018 г.) «О защите прав потребителей» // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 3. – Ст. 140.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (в ред. от 27 декабря 2018 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.
3. Федеральный закон от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ (ред. от 03 августа 2018 г.) «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 14. – Ст. 1650.
4. Федеральный закон от 02 января 2000 г. № 29-ФЗ (в ред. от 23 апреля 2018 г.) «О качестве и безопасности пищевых продуктов» // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 2. – Ст. 150.
5. Федеральный закон от 08 августа 2001 г. № 129-ФЗ (в ред. от 27 декабря 2018 г.) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 33 (часть I). – Ст. 3431.
6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (в ред. от 27 декабря 2018 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 1.
7. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (в ред. от 11 октября 2018 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 3.
8. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ (в ред. от 25 декабря 2018 г.) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 1. – Ст. 2.
9. Федеральный закон от 30 декабря 2009 г. № 384-ФЗ (в ред. от 02 июля 2013 г.) «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 1. – Ст. 5.
10. Постановление Правительства РФ от 15 августа 1997 г. № 1036 (в ред. от 04 октября 2012 г.) «Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания» // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 34. – Ст. 3980.
11. Постановление Правительства РФ от 16 июля 2009 г. № 584 (в ред. от 12 ноября 2018 г.) «Об уведомительном порядке начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 30. – Ст. 3823.
12. Приказа Министерства труда и социальной защиты РФ от 07 мая 2015 г. N 281н «Об утверждении профессионального стандарта «Руководитель предприятия питания» // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 04 июня 2015 г.
13. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 01 декабря 2015 г. № 910н «Об утверждении профессионального стандарта «Официант/бармен» // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 30 декабря 2015 г.
14. «ГОСТ 31985-2013. Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Термины и определения» (введен в действие Приказом Росстандарта от 27 июня 2013 г. № 191-ст) // КонсультантПлюс: Электронный ресурс [Режим доступа]: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online>.
15. «ГОСТ 30524-2013. Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Требования к персоналу» (введен в действие Приказом Росстандарта от 22.11.2013 N 1674-ст) // М.: Стандартинформ, 2016.
16. «ГОСТ 30390-2013. Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия» (введен в действие Приказом Росстандарта от 22 ноября 2013 г. № 1675-ст) // М.: Стандартинформ, 2014.
17. «ГОСТ 30389-2013. Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования» (введен в действие Приказом Росстандарта от 22 ноября 2013 г. № 1676-ст) // М.: Стандартинформ, 2014.
18. Кусков А.С., Сирик Н.В. Правовое обеспечение сферы туризма. – М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2014. – 400 с.
19. Пасько О.В. Управление качеством услуг организации питания в индустрии гостеприимства: методологические аспекты // Научный вестник МГИИТ – 2017 – № 2 (46) – С. 61-73.
20. Теория государства и права: учебник / коллектив авторов; отв. ред. А.В. Малько. – М.: КНОРУС, 2014. – 400 с.
21. Удалов Д.Э. Нормативно-правовые акты, регулирующие безопасность в туризме // Научный вестник МГИИТ – 2013 – № 2(22) – С. 29-34.
22. Удалов Д.Э., Ковтун Е.А. Опыт и проблемы применения нормативно-правовых актов в процессе управления персоналом предприятий туристической индустрии // Индустрия туризма: возможности, приоритеты, проблемы и перспективы. XII Международная студенческая научно-практическая конференция. – 17 апреля 2018 г. Материалы конференции (сборник научных статей) – В 3-х ч. – Ч. 2. – М.: МГИИТ, 2018. – 340 с. С. 206-214.

Гудович Г.К., Кирьянова Е.А.

Теоретико-методологические принципы информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Липецкий филиал
(Россия, Липецк)*

doi: 10.18411/lj-01-2019-90

ids: lj-01-2019-90

Аннотация

В статье рассмотрены элементы информационно-аналитической системы, целью которой является получение полной, достоверной и своевременной информации для оценки и контроля финансового состояния и эффективности деятельности. Сформулированы задачи, основные дефиниции и проблемы в исследуемой предметной области, решение которых должно обеспечить не только формирование и обработку управленческой информации, но и аналитическое обоснование управленческих решений.

Ключевые слова: управление, управленческое решение, классификация, информационное обеспечение, система, задачи, проблемы.

Abstract

The elements of the information-analytical system, the purpose of which is to obtain complete, accurate and timely information for the assessment and control of the financial condition and efficiency of activities are considered in the article. The tasks, the main definitions and problems in the studied subject area are formed, the solution of which should provide not only the formation and processing of management information, but also the analytical justification of management decisions.

Keywords: management, management decision, classification, information support, system, tasks, problems.

В настоящее время эффективность деятельности экономических субъектов в большей степени определяется информационно-аналитическим обеспечением их деятельности. Наличие или отсутствие упорядоченной системы информационного обеспечения управления позволяет повысить результаты экономической деятельности любого предприятия, и обеспечить повышение эффективности управления организацией в целом (например, может устранить вероятностный характер принимаемых управленческих решений, устранить ее потери), и привести компанию в упадок.

Анализируя работы многих современных ученых и исследователей в данной области (Голобурда Е.А., Андреева С.А., Бочарова Т.А. Иванов П.Ф., Климантова Г.И., Корнеев В.В.), можно выявить следующие проблемы информационно-аналитического обеспечения принятия управленческого решения:

1. Во-первых, отсутствие целостной информационной инфраструктуры и информационной поддержки различных подразделений;
2. Во-вторых, недостаточное развитие информационного обеспечения, заключающееся в недостатке технических средств и программного обеспечения;
3. В-третьих, сужение роли информационных служб, которая сводится лишь к информационной работе и заключается только в сборе информации при отсутствии одновременного ее анализа;
4. В-четвертых, игнорирование прогнозно-диагностических, аналитических и коммуникационных составляющих в деятельности этих служб.

Существование этих проблем обуславливает необходимость применения новых подходов к управлению, разработке и внедрению в процесс принятия управленческих решений усовершенствованных технологических продуктов и методов, существенно влияющих на эффективность конечных результатов деятельности.

Целью исследования является разработка системы информационно – аналитического обеспечения, для получения полной, достоверной и своевременной информации по оценке финансового состояния и эффективности деятельности, прогнозирования и устранения возможных рисков, возникающих в хозяйственной деятельности предприятия.

Объединить и рассмотреть решение выше указанных проблем можно на примере целостной информационно-аналитической системы, являющейся базой для поиска неиспользованных возможностей при принятии управленческих решений и повышения результативности самой хозяйственной деятельности и систем управления ею.

Особенностью исследования, предопределяющей научную новизну, является применение комплексного подхода, обеспечивающего эффективное использование информационной системы управления – это разработка не просто системы формирования и обработки управленческой информации, а системы аналитического обеспечения управленческих решений. Здесь следует отметить, что, как правило, разнородность информационных потоков, используемых на предприятии, не имеет структурированной направленности по уровням аналитического обоснования, что может привести к ошибочной постановке управленческой задачи, неполному анализу информационных составляющих, и даже в принципе к неверному подходу к сравнительной оценке вариантов. Поэтому информационная система должна не только содержать достоверные, актуальные и своевременные данные, быть максимально автоматизированной, но и отвечать требованиям комплексного, системного подхода взаимодействия элементов, что дает возможность структурировать причинно – следственные связи и показатели.

Основные положения концепции будут реализованы в следующих направлениях.

Во-первых, при проведении исследования, прежде всего, необходимо обеспечение четкой терминологии в данной предметной области. Изучение публикаций российских и зарубежных исследователей в области менеджмента позволило нам в основе исследования использовать следующие дефиниции:

Управленческое решение – это результат прогнозирования, анализа, модернизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов для достижения конкретных стратегических и оперативных целей предприятия. Под управленческим решением предпринимательской деятельности целесообразно иметь в виду выбор, который необходим для осуществления им функций управления и решения поставленных организационных задач. Этот выбор важен для продвижения к поставленным перед предпринимательской структурой целям [1].

Принятие решений – это основа управления. Выработка и принятие решений представляет собой сложный процесс в деятельности руководителя любого уровня, который включает в себя:

- формулировку задач и постановку цели;
- анализ альтернатив и возникших вопросов на основе получаемой информации;
- выбор и аргументация критериев результативности, а так же обоснование возможных последствий после принятия решения;
- выбор и формулирование наиболее оптимального решения;
- принятие управленческого решения;
- распределение обязанностей исполнителям с целью конкретизации решения.

Информационно-аналитическое обеспечение - процесс обеспечения доступа простых менеджеров и администрации компании к информации о ситуации как в организации, так и за ее пределами. Главной целью данного процесса является своевременное предоставление всем нуждающимся подразделениям компании исчерпывающей и достоверной информации о внешних и внутренних угрозах деятельности предприятия для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на достижение и поддержание конкурентных преимуществ в процессе функционирования, то есть обеспечение информационной поддержки принимаемых решений.

Задачи информационно-аналитического обеспечения следующие:

- сбор, обработка, анализ, прогнозирование и выдача информации о рынках;
- изучение конкурентов, их устремлений и методов конкурентной борьбы;
- изучение криминогенной обстановки в регионе, городе, районе;
- изучение партнеров, клиентов, их платежеспособности и кредитоспособности;
- выявление намерений криминальных структур в отношении хозяйствующего субъекта;
- выявление степени осведомленности конкурентов о хозяйствующем субъекте с учетом имеющихся каналов утечки информации;
- постоянный мониторинг всех подсистем и звеньев хозяйствующего субъекта по вопросам обеспечения безопасности;
- аудит безопасности хозяйствующего субъекта;
- выдача руководству рекомендаций на основе анализа обстановки и прогнозирования.

Во-вторых, на различных предприятиях и компаниях процесс информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений может осуществляться силами как специализированных подразделений и отделов, так и отдельно нанятыми сторонними организациями (или определенными экспертами), оказывающими консультационные услуги. Существование информационно-аналитических отделов актуально в связи с тем, что есть необходимость в постоянном получении актуальной информации, отслеживании и анализе качества получаемой информации, выполнения таких процессов как селекция и интерпретация информации, предоставляемой лицам, принимающим решения. Чтобы информационно-аналитическая система обеспечения управленческих решений функционировала должным образом, потребуется определение целей и круга интересов принимающих решения лиц. Таким образом, будет обеспечена полезность и релевантность сведений.

В третьих, прежде чем рассматривать область влияния информационно-аналитической системы на принятие того или иного управленческого решения, необходимо рассмотреть их классификацию. Анализ публикаций российских ученых позволил сформировать классификацию управленческих решений по ряду признаков, которую предполагается использовать в дальнейшем исследовании:

- по основанию принятия: интуитивные и рациональные решения и решения, основанные на суждениях;
- по степени воздействия на объект: оперативные, тактические, стратегические;
- по порядку принятия: коллегиальное коллективное и индивидуальное решение;
- по критерию новизны: рутинные, коллективные, адаптационные, инновационные;
- по содержанию управленческого процесса: экономические, социальные, технические, организационные.

В четвертых, использование на предприятии эффективной информационной системы, должно осуществляться в совокупности с системой контроля, поэтому отсутствие на предприятии системы контроля может привести к кризисной ситуации. Если принятое ранее управленческое решение оказалось малоэффективным или неверным, то грамотно разработанная система контроля позволяет вовремя обнаружить, внести корректировки и устранить возможные риски в хозяйственной деятельности предприятия. Систему контроля можно разделить на 3 составляющие: предварительный, текущий и заключительный контроль.

Информационно-аналитическое обеспечение в сфере управления направлено на повышение его эффективности, результативности и способствует целевой ориентации на повышение уровня организации жизнедеятельности общества. Принципы информационно-аналитического обеспечения закладывают основу методологии аналитических исследований в рамках управленческих подходов к организации и проведению мероприятий в конкретных сферах управления. Развитие и эффективное функционирование информационно-аналитических служб требует совершенствования структур, технологий, методологий и методик организации процесса анализа информации, а также повышения квалификации управленцев различных уровней власти и обучения специалистов в данной области.

Таким образом, анализируя описание и функциональные возможности информационной и аналитической систем по отдельности и, объединив их в единую целостную систему, можно сформулировать общее понятие. Информационно-аналитическая система для принятия управленческих решений – это система, инструментами которой являются: эффективная, автоматизированная и достоверная информационная база, направленная на оценку правильности выбранного управленческого решения, в совокупности с разработанной системой контроля, нацеленной на обнаружение и устранение возможных и возникающих рисков при принятии того или иного управленческого решения.

1. Гудович Г.К. Современные инструменты бюджетного управления. В кн.: Глобализация и институциональная модернизация экономики России: теория и практика: монография под общ. ред. В.В. Бондаренко, Е.М. Колгановой, Т.В. Харитоновой. – Москва: Прометей, 2019. – с. 63-76.
2. Михайленко Е.К. Управленческое консультирование предпринимательских структур как основа принятия эффективных управленческих решений/ Е.К. Михайленко: Автореферат диссертации. – Волгоград 2018, с. 11.
3. Репкина О. Б. Использование информационно-аналитических систем для повышения эффективности управления предпринимательскими структурами // Молодой ученый. — 2011. — №1. — С. 98-100.

Для заметок

[illegible]

[illegible]

[illegible]

Научный журнал

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
№46, 01.2019

Январь 2019 г.
Часть 4

SPLN 001-000001-0397-LJ

Подписано в печать 02.03.2019. Тираж 400 экз.
Формат.60x841/16. Объем уч.-изд. л.5,76
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович