

Федеральное агентство морского и речного транспорта
Воронежский филиал ФГБОУ ВО
«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С. О. Макарова»



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА, ПРАВА И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Материалы Всероссийской научно-практической конференции
24 мая 2021 года*



Воронеж
Издательско-полиграфический центр
«Научная книга»
2021

УДК 001(08)
ББК 60я43
А43

А43 **Актуальные** проблемы экономики, менеджмента, права и информационных технологий: теория и практика : материалы Всероссийской научно-практической конференции (24 мая 2021 г., г. Воронеж) / под ред. Т. В. Зайцевой, Е. А. Федюшиной, В. Н. Кручинина ; Воронежский филиал ФГБОУ ВО «Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова». – Воронеж : Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2021. – 278 с. – ISBN 978-5-4446-1558-4. – Текст : непосредственный.

В сборнике представлены Материалы Всероссийской научно-практической конференции, состоявшейся 24 мая 2021 г. в Воронежском филиале Государственного университета морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова. Цель конференции – рассмотрение актуальных проблем экономики, менеджмента, права, информационных технологий и основных направлений их решения.

Участниками конференции явились ученые, преподаватели, аспиранты и магистранты вузов различных городов России.

Редакционная коллегия не во всем согласна с авторами статей, тем не менее, считает их позиции достойными внимания.

УДК 001(08)
ББК 60я43

ISBN 978-5-4446-1558-4

© Воронежский филиал ФГБОУ ВО
«Государственный университет
морского и речного флота
имени адмирала С. О. Макарова», 2021
© Оформление.
Издательско-полиграфический центр
«Научная книга», 2021

Азарова Н.А., Миллер Е.М.
г. Воронеж, Воронежский государственный лесотехнический
университет имени Г.Ф. Морозова

ПЕРСПЕКТИВЫ ДОЛГОСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Финансовая грамотность, которая необходима каждому человеку независимо от возраста, как никогда актуальна в связи со сложившейся ситуацией в мире. Людям пенсионного возраста владение данным навыком позволяет умело пользоваться своими сбережениями и следить за развитием современной экономической сферы. Люди среднего возраста могут выбрать для себя наилучшую стратегию накопления капитала и грамотно распоряжаться уже имеющимися возможностями. Молодёжь заинтересована в умении планировать бюджет, решении финансовых проблем, поиске работы, приобретении жилья, ведении семейного бюджета и в разрешении прочих насущных вопросов. Повышение финансовой грамотности среди детей и школьников даст им представление о важности денежных средств и о том, как рационально ими распоряжаться. Переоценить важность и значимость этого навыка довольно сложно, так как человек, владеющий знанием финансовой грамотности, менее всего подвержен риску быть обманутым мошенниками. Также он имеет возможность противостоять финансовым трудностям, с которыми так или иначе сталкивается каждый.

Исследуя различные источники, такие как специализированная литература, Интернет-ресурсы и учебные пособия, можно сделать вывод, что понятие финансовой грамотности имеет два вида. В первом случае это совокупность знаний о финансовых и фондовых рынках, особенностях их регулирования и функционирования, предлагаемых финансовых продуктах и инструментах и умении их правильно эксплуатировать. Во втором случае финансовая грамотность – оптимальный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет анализировать и оценивать ситуацию на рынке и подстраиваться под неё с наименьшими потерями и рисками.

Уровень финансовой грамотности населения едва ли не напрямую зависит от финансового развития страны. Низкий уровень познаний в этой области отрицательно влияет не только на потребителей товаров и услуг, но и на общество в целом. Поэтому государство совершенно справедливо заинтересовано в увеличении соответствующих познаний среди населения. В развитых странах, таких как США, Англия и Австралия, это является целым принципиальным направлением государственной политики. По мнению вице-президента Совета по вопросам финансовой грамотности при президенте США Джона Брайантона в современном мире финансовая культура стремительно развивается, а потому стала жизненно необходи-

мым навыком. Он позволяет человеку сепарироваться от влияния других людей, а также экономической системы в целом. Иными словами, финансовая культура позволяет человеку быть свободным в своём выборе.

В нашей стране финансовая грамотность находится на невысоком уровне. Только небольшая часть от общего количества людей разбирается в товарах и услугах, предлагаемыми экономическими институтами. Поэтому с 2009 года в России ведётся крупная работа, целью которой является повышение финансовой грамотности среди граждан. Эта работа состоит из множества проектов локального (территориального), регионального и федерального масштабов, которые ежегодно обновляются. Вопрос повышения финансовой грамотности актуален для всех стран, в особенности для тех, которые перешли от централизованного планирования к рыночной экономике. Проведено множество исследований, по результатам которых очевидно, что не осталось государств, которых рассматриваемая проблема не задела в той или иной степени.

Потребность населения в изучении финансовой грамотности растёт в геометрической прогрессии. Особенно в этом заинтересовано молодое поколение, потому что в перспективе это поможет молодёжи изменить своё отношение к деньгам, к их заработку, использованию и накоплению. Стоит заметить, что данная сфера, в силу своей динамичности, должна рассматриваться как постоянно изменяющееся собрание знаний, установок и навыков, на которое влияют возраст, семейное положение, культура и даже место жительства. Целью финансового просвещения молодёжи является донесение необходимой информации до каждого нуждающегося. Для решения поставленного вопроса важно точное понимание и однозначная трактовка понятия «уровень финансовой грамотности». Это даёт возможность смоделировать национальную систему финансового просвещения, содержание предмета и методов обучения.

Несомненно, финансовые знания и навыки должны развиваться и формироваться на основе долгосрочной стратегии повышения уровня финансовой грамотности. Она должна рассматриваться в контексте усвоением индивидуумом ключевых понятий и использования их при принятии взвешенных и ответственных решений. Ключевыми моментами стратегии заключаются в актуализированном определении финансовой грамотности, определении сфер компетенции населения, уточнении целевых групп населения, анализе действующих учебных программ, методик и мероприятий, а главное в разработке планов для государственных, частных и общественных организаций. Такой подход способствует экономической безопасности в целом и благосостоянию населения.

Наиболее распространённое определение финансового образования включает в себя базовые навыки расчётов, понимание преимуществ и рисков, а также базовых финансовых понятий, и способность получать доступ к источникам информации.

Важно отметить, что хорошо проработанной образовательной стратегии недостаточно для популяризации финансовой грамотности среди граждан. Перспективой для развития стратегии финансовой грамотности будет являться то, чтобы население было заинтересовано в приобретении и развитии столь важного в современном мире навыка, а государство поддерживало стремление в данном развитии. Проблема недоверия к финансовым институтам является производной низкого уровня финансовой грамотности. Подобное предубеждение может повлечь за собой потерю дохода от инвестиций сбережений в экономику, а при худшем раскладе неосведомлённостью граждан могут воспользоваться не самые добросовестные продавцы финансовых товаров и услуг и финансовые мошенники. В последнее время финансовые институты предлагают всё более сложные финансовые продукты. Это связано с новыми рисками, которые рядовой потребитель не сможет определить без специальных знаний. В результате активного предложения и рекламы финансовых товаров и услуг в обществе происходит накопление значительных рисков, что способно спровоцировать проблемы не только национального, но и мирового масштаба.

Для институтов финансового рынка необразованность и недоверие граждан является причиной низкого спроса на предлагаемую ими продукцию. На государственном же уровне отсутствие интереса населения в финансовых образовательных программах и в инвестиционной жизни страны приводит к дефициту средств в денежном обороте и дисбалансу экономики в целом.

Количество стран, которые реализуют программы по повышению финансовой грамотности, с каждым годом только увеличивается. Большинство таких программ осуществляются добровольно, а финансовое образование предлагается в рамках формальных и неформальных мероприятий. Многие страны, активно развивающие свою экономику, имеют национальные стратегии развития образования в области финансов. Перспективным направлением также является то, что практически все страны предлагают образование на финансовом рынке в виде государственно-частных партнёрств.

Подытожив всё вышесказанное, необходимость проведения государственных реформ для повышения финансовой грамотности среди граждан разных возрастов, уровня достатка, образования и многих других факторов является перспективным направлением развития экономики. Но высокий уровень финансовой грамотности необходим каждому человеку не только для реализации личных идей и проектов, но и для обеспечения его жизненного цикла. Независимо от конкретной цели, положительным эффектом финансовой грамотности населения РФ будет повышение уровня жизни, уверенность в будущем, стабильность и процветание экономики и общества в целом.

Акельев В.В.

г. Оренбург, Оренбургский государственный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ ТОВАРОВ В ЕАЭС

Одной из основных задач любого государства является защита внутреннего рынка. Государство защищает его при помощи различных тарифных и нетарифных мер регулирования внешней торговли. Отдельного разговора заслуживают специальные меры защиты внутреннего рынка страны на предмет подтверждения безопасности ввозимой продукции, актуальность которых определяется реалиями проживаемого периода, с которыми столкнулась наша страна в последнее время, имея в виду, прежде всего, введенные Западом санкции и предпринятые в ответ контрсанкции.

Как известно, сертификация безопасности импортируемой продукции особенно важна, если речь идет о продовольственной группе товаров, что напрямую связано с продовольственной безопасностью населения страны. В 2010 г. в России принята Доктрина продовольственной безопасности, одним из базовых положений которой стало обеспечение населения качественными продуктами. Ее практическая реализация осложнилась с 2014 г., когда после введения продуктового эмбарго граничащие с Россией государства увеличили объемы экспорта/реэкспорта продукции в РФ, ввозя «запрещенные» продукты из стран, попавших в санкционный список, под видом своей продукции либо по поддельным документам.

Отправной точкой в становлении системы сертификации продукции и услуг в современной России стал Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-І «О защите прав потребителей». С введением данного закона процедура сертификации товаров народного потребления закреплялась на законодательном уровне. Сертификация становилась независимой процедурой, проводимой третьей стороной. Именно с этого момента стала формироваться законодательная база подтверждения безопасности различных видов продукции. В качестве основных документов, предъявляющих требования безопасности к продукции и системам качества, выступали государственные стандарты (ГОСТ Р), отраслевые стандарты (ОСТ), санитарные правила, нормы (СанПиН) и др. В части импорта в самом общем виде оговаривалась номенклатура товаров, ввоз которых на таможенную территорию Российской Федерации разрешался по предъявлении сертификата безопасности: товары для детей, продукты питания, товары народного потребления, контактирующие с пищевыми продуктами и морепродуктами, товары бытовой химии и др.

В целом, за 1990-е гг. государством наработан пакет нормативно-правовых актов, контролирующих безопасность импортируемой продукции, включая Закон РФ от 10 июня 1993 г. N 5151-1 «О сертификации продукции и услуг», Закон РФ от 10 июня 1993 г. N 5154-1 «О стандартизации», а также соответствующие разделы законов РФ, регламентирующие вопросы безопасности в конкретных отраслях и сферах общественной деятельности, в частности, Закон РФ от 14 мая 1993 г. N 4979-1 «О ветеринарии», Федеральный закон от 30 марта 1999 г. N 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения». Вся законодательная база создавала основу для более глубокой гармонизации российских систем сертификации с международными правилами и нормами. Тем самым нарабатывался пакет условий, необходимых для выполнения требования Всемирной торговой организации, предъявляемых к потенциальным ее членам в этой области.

Новым этапом разработки системы сертификации безопасности продукции стал Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. N 184-ФЗ «О техническом регулировании». В документе рассматривались требования к принципам технического регулирования, разработке, утверждению, отмене государственных стандартов, стандартов организаций по обеспечению безопасности продукции, проведению сертификации, декларирования соответствия и т.д. Требования технических регламентов обязательны для продукции, независимо от того, изготовлена она в РФ или произведена и импортирована из другой страны для использования в РФ.

15 февраля 2010 г. вступило в силу Постановление Правительства от 1 декабря 2009 г. № 982 «Об утверждении единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подтверждение соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии», которым резко сокращен перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации при ввозе. Взамен требуется предоставление декларации соответствия (ДС) на отдельные виды продукции (парфюмерию, косметику, др.). ДС – это документ, в котором заявитель утверждает, что производимая им продукция отвечает нормативным требованиям. Участник внешнеэкономической сделки самостоятельно заполняет ДС, подает ее в орган по сертификации, где декларация проверяется и вносится в базу. При этом уполномоченным органом не проводятся испытания товара. Принятие данного постановления произошло, в том числе, под давлением ВТО с целью борьбы с коррупцией.

Современный этап развития российской сертификации связан, прежде всего, с образованием Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) и Таможенного союза (ТС). В части сертификации данная интеграция обозначает создание единых требований к продукции, а также единых норм оценки ее безопасности, сводимых в технических регламентах Таможенного союза. Базовым нормативным документом в сфере сертификации

безопасности товаров, перемещаемых в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), выступает Соглашение об обращении продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия, на таможенной территории таможенного союза от 11 декабря 2009 г., которым установлена единая форма оформления ДС и сертификата соответствия. При этом ДС изготовителя должна быть зарегистрирована в органе по сертификации.

Пищевая продукция, прошедшая подтверждение соответствия, должна маркироваться единым знаком обращения продукции на рынке государств-членов ЕАЭС⁵. Положение о едином знаке обращения продукции на рынке ТС гласит: продукция, маркированная им, прошла все установленные в техрегламентах ТС процедуры оценки подтверждения соответствия. Маркировка единым знаком обращения ЕАС (EurasianConformity) осуществляется перед выпуском продукции в обращение на рынок государств ЕАЭС, а сам знак наносится на каждую единицу продукции, упаковку или сопроводительные документы.

Конкретная продукция – после принятия странами ТС согласованных технических регламентов в ее отношении – исключается из Единого перечня продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия в рамках ТС с выдачей единых документов. На начало 2016 г. ЕЭК разработано более 20 технических регламентов ТС: ТР ТС 021/2011 "О безопасности пищевой продукции", ТР ТС 023/2011 "Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей", ТР ТС 024/2011 "Технический регламент на масложировую продукцию" и др. .

В настоящее время в РФ действует 4-уровневая система сертификации, в соответствии с которой проводится обязательное подтверждение безопасности ввозимой продукции. Каждый уровень «привязан» к конкретному рангу инстанции, регламентирующей ее проведение, и подпадает под соответствующее согласование:

- технические регламенты ТС;
- решение Комиссии Таможенного союза ЕврАзЭС от 18 июня 2010 г. № 319 «О техническом регулировании в Таможенном союзе» и решение Комиссии Таможенного союза от 7 апреля 2011 г. N 620 "О новой редакции Единого перечня продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия в рамках Таможенного союза с выдачей единых документов, утвержденного решением Комиссии Таможенного союза от 18 июня 2010 года N 319";
- технические регламенты РФ;
- единый перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единый перечень продукции, подтверждение соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии.

Если перемещаемого в рамках ЕАЭС товара не значится в вышеперечисленных документах, то оформлять сертификат или декларацию соот-

ветствия не нужно. Таким образом, на начало 2016 г. общая схема сертификации производимой и реализуемой продукции выглядит следующим образом:

- утвержден перечень продукции, для которой нужен либо сертификат, либо декларация соответствия;
- декларирование осуществляется фирмой-производителем, а орган по сертификации декларации должен проверить и заверить ее;
- за безопасность продукции при декларировании отвечает фирма производитель, а при сертификации – орган по сертификации;
- сертификация соответствия ГОСТ Р может быть обязательной и добровольной. Дополнительная сертификация – это дополнительная гарантия качества продукции для потребителя со стороны производителя. Схема сертификации в обоих случаях – идентична;
- сертификация соответствия может быть произведена не только в системе ГОСТ Р, но и на соответствие требованиям техрегламентов и техусловий в системе Ростест с выдачей его сертификатов качества.

Органом, который наделен полномочиями по осуществлению государственного контроля (надзора) за соблюдением требований в отношении 19 технических регламентов Таможенного союза и 5 технических регламентов Российской Федерации, является Роспотребнадзор. По данным Роспотребнадзора, число нарушений требований технических регламентов Таможенного союза постоянно растет. В 2015 г. ведомство выявило более 75 тыс. нарушений, что в 1,5 раза больше, чем в 2014 г., и в 3,5 раза больше, чем в 2013 г.

Рассмотрим некоторые результаты надзорных мероприятий за соблюдением требований отдельных технических регламентов. По Техническому регламенту Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» (ТР ТС 021/2011) только за 2015 г. территориальными органами Роспотребнадзора проверено 64 047 субъектов и 77 069 объектов надзора (2014 г. – 53 799 и 67 743, соответственно). Доля проверок с выявленными нарушениями требований данного технического регламента в 2015 г. составила 31,7 %, выявлено в общей сложности 41 814 нарушений, 59,1 % из которых составили нарушения в отношении требований к продукции. По Техническому регламенту Таможенного союза «Технический регламент на масложировую продукцию» (ТР ТС 024/2011) в 2015 г. проверены 25 872 субъекта и 31 656 объектов надзора (2014 г. – 24 687 и 31 886, соответственно). Доля проверок с выявленными нарушениями требований данного технического регламента в 2015 г. составила 1,9 %, выявлено суммарно 671 нарушение, 72,3% из которых – нарушения в отношении требований к продукции. Эти нарушения касаются, в том числе, и ввезенной продукции в РФ, следовательно, угрожают продовольственной безопасности страны. В связи с этим государством предпринимаются ответные меры. Во избежание подобных нарушений Роспотребнадзор, например, предлагает уже-

сточить наказания за подобные преступления введением в Кодекс об административных правонарушениях новых статей об ответственности производителей и продавцов продукции за причиненный потребителям вред. Новые нормы состава административных правонарушений должны помочь быстрее отзывать с рынка небезопасную продукцию. В части импорта это приведет, прежде всего, к недопуску на внутренний рынок продукции, не подтвержденной сертификатами безопасности.

Другим инструментом обеспечения безопасности ввозимой продукции может стать ужесточение технических регламентов, а также принятие новых. Так, рассматривается вопрос о введении с 1 января 2017 г. обязательной маркировки молочной продукции с содержанием пальмового масла. Принятие данного регламента связано с тем, что импорт пальмового масла и его фракций в Россию, растущий опережающими темпами (за 2015 г. в страну ввезено 889 тыс. тонн этого продукта или на 25,8% больше, чем годом ранее), все активнее «замещает» продукцию отечественных производителей натурального молока в российской масложировой промышленности.

Еще одним инструментом контроля сертификации безопасности продукции может стать радиочастотная идентификация (РЧИ или RadioFrequencyIdentification/RFID). Технология RFID предполагает закрепление на тех или иных изделиях специальных меток с чипами, в которые заложена зашифрованная информация по основным параметрам товара: его наименование, категория, страна происхождения, производитель, поставщик или импортер. Каждая метка имеет собственный идентификационный номер. В апреле 2016 г. страны ЕАЭС согласовали законопроект соглашения о реализации на его территории в 2016–2017 гг. пилотного проекта по введению маркировки контрольными знаками изделий, подпадающих под товарную позицию «Предметы одежды, принадлежности к одежде и прочие изделия из натурального меха». С 12 августа 2016 г. соглашение вступило в силу, это означает, что на территории стран-участниц союза запрещена продажа изделий из меха (в 2013 г. на союзном рынке шуб доля контрафакта оценивалась в 80–90%) без специальных RFID-меток, позволяющих отслеживать происхождение и перемещение товара.

В целом, актуальность проблемы сертификации безопасности ввозимой промышленной и сельскохозяйственной продукции в современных условиях приобретает все большее значение. Ввоз на внутренний рынок продукции с нарушениями правил сертификации либо, тем более, нелегальной, подрывает продовольственную безопасность страны. В этом плане принципиально важно объединение усилий государств ЕАЭС по внедрению новых и «шлифовке» уже наработанных инструментов обеспечения сертификации безопасности ввозимой продукции.

Белянцева О.М., Мишин Н.М.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова, Воронежский государственный
технический университет

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЕ СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Проблемы международного рынка, его анализа и прогнозирования являются постоянным предметом исследования ученых в сфере экономики, поскольку международные торговые связи – необходимое условие функционирования как отдельных предприятий, зависящих от внешней торговли, так и государств, стремящихся к рациональной реализации их внешнеэкономической политики в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Подчеркнем, что международная торговля – самая развитая и распространённая форма международных экономических отношений. Она занимает огромное место среди интересов политической и экономической направленности. Также важно отметить, что тема международного рынка относится к основным проблемным вопросам стран мира, а изучение сущности, динамики развития, современной структуры и особенностей международной торговли, выявление различных проблем в этой сфере и возможных путей их решения необычайно важны для формирования грамотной внешнеэкономической политики государств, социально-экономических и политических программ их развития.

В силу особой значимости в большинстве стран мира международная торговля занимает значительную долю валового внутреннего продукта (ВВП).¹ В мировом ВВП наблюдается подъем доли международной торговли (с 25% в 2000 г. до 58% в 2020 г.).

Особую роль в системе международной торговли играет глобализация и транснационализация. Транснациональные корпорации (ТНК) являются катализатором процессов распространения новых технологий, товаров и услуг. До 80% международной торговли реализуется в цепях добавленной стоимости, привязанных к ТНК. Прямые иностранные инвестиции способствуют специализации стран на отдельных стадиях производства товаров, что влечет за собой интенсификацию международной торговли. В качестве примера можно привести Польшу и Венгрию. Присоединившись к Евросоюзу, эти страны стали звеньями вертикальных цепей по производству химического, транспортного и электрического оборудования.

¹Голованова С. В. Международная торговля в развитии российских товарных рынков / С.В. Голованова. – М. : Форум, 2017. – 192 с.

Важнейшей современной особенностью международной торговли является многообразие ее форм, которые, к примеру, представлены на рис. 1. Арена международной торговли существует и в иных формах: международных бирж, аукционов, торгов и т. п.



Рис. 1. Формы международной торговли

Международная торговля как важнейшая составляющая экономики невозможна без целой системы характеризующих ее показателей. В современном практическом опыте в качестве основных показателей международной торговли используются не только импорт, экспорт и внешнеторговый оборот, но и темпы роста внешней торговли в целом, темпы ее роста относительно роста производства, темпы прироста мировой торговли относительно прошлых лет. Важным показателем считается объем международной торговли.

В 2019 (доковидном) году мировой экспорт составил 18,2 трлн. долл., импорт – 18,4 трлн. долл. В таблице представлены данные по 10 ведущим странам в сфере международной торговли, а также России².

²Trend Economy: официальный сайт. URL: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/TOTAL (дата обращения: 15.03.2021). Текст: электронный

Таблица. Объем международной торговли в 2019 г.

Страны	Экспорт			Импорт		
	Место в мире	Доля в мире, %	Стоимость, трлн. долл.	Место в мире	Доля в мире, %	Стоимость, трлн. долл.
Китай	1	13,7	2498,6	2	11,2	2067,0
США	2	9,0	1644,3	1	13,9	2567,5
Германия	3	8,2	1493,3	3	6,7	1239,9
Япония	4	3,9	707,6	4	3,9	720,9
Нидерланды	5	3,2	576,8	8	2,8	514,9
Франция	6	3,0	556,4	6	3,5	643,2
Южная Корея	7	3,0	542,2	9	2,7	503,3
Италия	8	3,0	537,8	11	2,6	475,0
Гонконг	9	2,9	535,7	7	3,1	578,6
Великобритания	10	2,6	468,3	5	3,8	692,5
...						
Россия	14	2,3	426,3	21	1,3	247,2

Как следует из таблицы, очевидными лидерами среди стран в сфере международной торговли являются Китай, США и Германия. Россия занимает 14 место в мире по экспорту и 21 – по импорту.

В региональном разрезе данные таковы: первое место за Европой (42,4% от мирового объема торговли), второе место занимает Азия (27,9%), третье – страны Северной Америки (13,6%). Средний Восток, Южная и Центральная Америка, страны СНГ и Африка составляют малую часть международной торговли (5,6%, 3,7%, 3,7%, 3,1% соответственно).³

Вообще, стоит отметить, что, начиная с середины XX века, мировой рынок испытал большие изменения, касающиеся его масштабов, субъектов, объектов, географической и товарной структуры. Снизилась коммуникационные, транспортные издержки, наблюдался рост темпов мировой торговли: за период 1950-1998 гг. физический объем мирового экспорта вырос в 7 раз, в период с 1990 по 2017 гг. – в 5-6 раз.

Увеличивается средняя мировая экспортная квота. В 2019 г. она превышает 33%, то есть, чем больше товаров производят страны, тем больший их объем потребляется другими странами. При этом возрастает роль мировой торговли во всех формах международных связей.

Наблюдается рост значения НТП как важного фактора мировой торговли и ее диверсификации. НТП усиливает зависимость внутреннего производства от зарубежных потребителей, а внутреннего спроса от зарубежного производства. Увеличивается объем торговли с использованием средств информации, телекоммуникаций, системы Интернет.

³Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование : учебник / И.И. Дюмулен. – М. : Всероссийская академия внешней торговли (ВАВТ), 2016. – 142 с.

Подвергается изменениям структура субъектов мировой торговли. Продолжается активизация внешней торговли развитых стран, их доля в мировом экспорте составляет 75 %.

Важный принцип многостороннего регулирования в современной торговле заключается в участии как крупных, так и малых промышленно развитых стран, а также большинства развивающихся стран. Основным последствием этого процесса стала гибкость форм и методов многостороннего регулирования, которые выражают интересы большинства участников сетей мирового хозяйства.

Разумеется, в международной торговле наблюдаются проблемы, самые острые из которых:

- ☐ время и расстояние – кредитный риск и время выполнения контракта;
- ☐ изменение курсов иностранных валют – валютный риск;
- ☐ различия в законах и правилах – каждая страна использует свои законодательство и внешнеторговую политику;
- ☐ правительственные постановления – валютный контроль, а также суверенный и страновой риск и др.

Нельзя не сказать несколько слов о влиянии COVID-19 на международную торговлю (рис. 2).

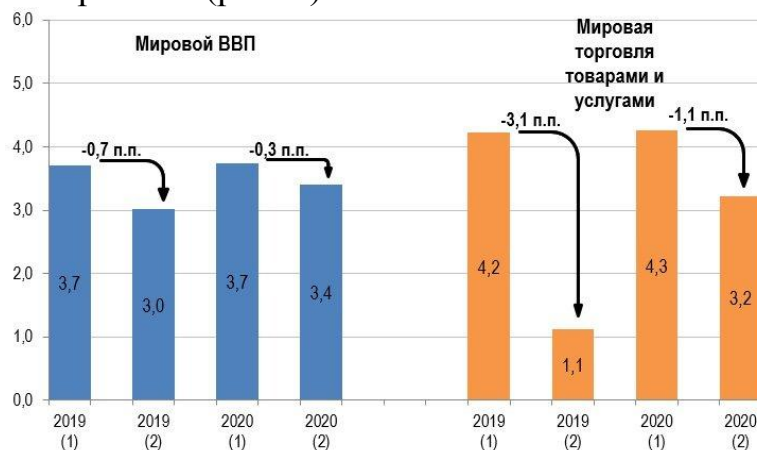


Рис. 2. Влияние COVID-19 на международную торговлю

Как видно из рисунка 2, мировой ВВП и мировая торговля товарами и услугами во второй половине 2020 года сократились, во многом как раз из-за пандемии. Однако показатели не стали критическими за счет роста торговли услугами и по объему, и по цене (дистанционная торговля и услуги).

В целом, современная мировая торговля является важнейшей и весьма прочной структурой, от уровня развития которой зависит и положение отдельных стран, и общемировые тенденции.

Борzych С.Э., Холодов О.М., Свиридов А.С.
г. Воронеж, ВВА имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина,
Воронежский государственный институт физической культуры,
Воронежский филиал ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова

ФУНКЦИИ КОЛЛЕКТИВНО-ДОГОВОРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Действующее законодательство устанавливает пределы и принципы коллективно-договорного регулирования трудовых отношений, а также основы взаимодействия государственных и договорных правовых норм. В этих рамках соглашения и коллективный договор выполняют четыре основные функции⁴:

- 1) ликвидация пробелов в праве;
- 2) повышение уровня льгот и гарантий, предусмотренных законодательством;
- 3) конкретизация правовых норм, установленных государством;
- 4) установление условий труда, регламентация которых отнесена к компетенции субъектов договорного правотворчества.

Конкретизация правовых норм представляет собой развитие действия общих норм применительно к конкретным условиям времени, места и т.д.

В качестве примеров конкретизации законодательных положений можно привести установление в коллективном договоре пониженных норм выработки для молодых работников, принятых на работу после завершения обучения в общеобразовательных учреждениях, начального профессионального образования, окончания общеобразовательных учреждений, а также прошедших профессиональное обучение на производстве. Аналогичная ситуация складывается с доплатой за совмещение профессий (ст. 151 Трудового кодекса РФ) и оплатой на период освоения новых производств (продукции) (ст. 158 Трудового кодекса РФ). Большое значение имеет конкретизация ст. 136 Трудового кодекса РФ, устанавливающей сроки выплаты заработной платы.

Встречаются положения, конкретизирующие ст. 99 Трудового кодекса РФ и устанавливающие перечень исключительных случаев, когда допускаются сверхурочные работы в данной организации. Тем самым администрация добровольно ограничивает свои возможности по применению сверхурочных работ.

⁴ См.: Андреещев А.А. Технология эффективного найма персонала в организацию / А.А. Андреещев, О.М. Холодов // VI Всерос. научно-практ. конференция «Проблемы инновационного развития российской экономики». – Воронеж, 2019. – С. 13.

Нормы, повышающие уровень гарантий и льгот, тоже развивают законодательные положения. Но в отличие от конкретизации при установлении дополнительных гарантий первоначальная норма приобретает иную, более широкую, сферу действия, повышается уровень установленных ею стандартов.

Ныне эта проблема имеет огромное значение, так как в ней наиболее ярко проявляется защитная роль коллективно-договорных актов.

Данный вид норм по способу усиления гарантий можно разделить на четыре основные группы⁵.

К первой группе относятся нормы, повышающие уровень гарантий путем расширения круга работников, на которых они распространяются. Так, например, получила распространение практика предоставления преимущественного права на оставление на работе при сокращении штата или численности работников не только тем лицам, которые прямо указаны в законодательстве (ст. 179 Трудового кодекса РФ), но и другим категориям работников.

Ко второй группе относятся нормы, направленные на повышение уровня гарантий в количественном выражении. Например, ч. 1 ст. 157 Трудового кодекса РФ предусматривает минимальный гарантированный размер оплаты времени простоя не по вине работника – не ниже двух третей средней заработной платы работника. Коллективный же договор может повысить этот размер до полного заработка.

Третья группа норм ограничивает права работодателя по сравнению с законодательством. В качестве примера можно привести случай ограничения применения сверхурочных работ. Эта группа норм не получила широкого распространения.

И, наконец, в четвертую группу входят нормы, повышает гарантии путем предоставления дополнительных прав, аналогичных закрепленным в законе. Многие коллективные договоры предусматривают обязанность администрации предоставлять работнику свободное время для подыскания новой работы с сохранением среднего заработка.

Следующая проблема коллективно-договорных актов – восполнение пробелов в праве.

Следует отметить, что до сих пор не до конца решен вопрос о допустимости восполнения пробелов в соглашениях и коллективных договорах и о пределах такого восполнения.

Возможность ликвидации правовых пробелов коллективно-договорными актами обусловлена уже самим фактом признания коллективно-договорного регулирования самостоятельным видом правотворчест-

⁵ См.: Андреещев А.А. Технология эффективного найма персонала в организацию / А.А. Андреещев, О.М. Холодов // VI Всерос. научно-практ. конференция «Проблемы инновационного развития российской экономики». – Воронеж, 2019. – С. 12.

ва и предоставлением работодателям и работникам права определять содержание указанных актов.

В советский период подобное восполнение пробелов допускалось в строго определенных пределах, как правило, с помощью примерных или типовых актов. В настоящее время содержание коллективно-договорного акта в гораздо меньшей степени определяется требованиями закона. Поэтому тем более есть основания утверждать, что коллективные договоры и соглашения могут восполнять пробелы в праве.

Коллективные договоры и соглашения должны способствовать повышению гибкости регулирования трудовых отношений и обеспечивать его достаточность. Выявление и ликвидация пробелов как раз и направлены на формирование определенной завершенности правового регулирования.

Это отнюдь не означает, что договорными нормами может быть восполнен любой пробел. Очевидно, что функция восполнения пробелов может осуществляться в пределах сферы коллективно-договорного регулирования. Нельзя, например, признать допустимым принятие каких бы то ни было правил разрешения трудовых споров, порядка наложения дисциплинарного взыскания, поскольку эти вопросы решаются законодательством.

Проблема ликвидации пробелов в праве не получила широкого распространения. Тем не менее она сохраняет свое значение, так как такие пробелы неизбежны. Развитие общественных отношений и видоизменение их элементов происходит постепенно. Между возникновением потребности в правовом регулировании, осознанием этой потребности и принятием соответствующих правовых решений лежит значительный отрезок времени. В переходный период это отставание усугубляется, так как общественные отношения отличаются повышенной мобильностью. Договорное же регулирование позволяет восполнить пробелы в праве гораздо быстрее, чем это может сделать законодательство. Немаловажным является и то, что при этом учитываются местные особенности.

Возможна дифференциация, возникающая при регулировании одних и тех же общественных отношений нормами различного содержания.

Думается, что существование определенных различий в регулировании однотипных отношений или их элементов вполне допустимо. Признание коллективно-договорного регулирования в качестве самостоятельного вида правотворчества предполагает наличие определенного диапазона различий в содержании конкретных договорных актов. Такое положение вещей необходимо признать нормальным при децентрализованном правовом регулировании. Кроме того, единообразие правового регулирования, особенно отдельных незначительных элементов трудовых отношений само по себе не обеспечивает социальной справедливости. Тем более что за законодателем всегда остается право предложить иную регламентацию, если он сочтет дифференциацию регулирования неоправданной.

Следующая проблема коллективно-договорных актов – установление условий труда, регламентация которых отнесена к компетенции самих партнеров. Это может происходить либо по инициативе сторон, либо по прямому указанию сторон.

Трудовой кодекс относит вопросы оплаты труда (система оплаты труда, размеры тарифных ставок и окладов, установление порядка индексации и другие) к компетенции социальных партнеров. Однако это не распространяется на организации, финансируемые из бюджетов различных уровней. Для них установлен законодательный порядок регулирования данных отношений. Это вполне оправданно, так как самостоятельное решение таких вопросов сторонами коллективно-договорного регулирования может выходить за пределы их компетенции.

Нормы автономного регулирования можно разделить на следующие группы⁶:

- нормы, предусматривающие улучшение жилищных условий путем установления права на получение материальной помощи или беспроцентную ссуду, либо установления права на получения жилой площади;
- нормы, касающиеся охраны здоровья, медицинского обслуживания работников, а также компенсации вреда, причиненного здоровью работника;
- нормы, закрепляющие право работника на компенсацию транспортных расходов на проезд к месту работы и обратно;
- нормы, гарантирующие работникам материальную поддержку в связи с различными семейными обстоятельствами;
- нормы, устанавливающие единовременные или ежемесячные выплаты неработающим пенсионерам по инвалидности и старости, а также помощь работникам, уволившимся в связи с инвалидностью.

Кроме рассмотренного следует отметить, что именно в коллективных договорах и соглашениях осуществляется согласование интересов работников и работодателей. Эта позиция реализуется в ходе коллективных переговоров⁷.

Таким образом, в современных условиях единство позиций работодателя и наемных работников невозможно, так как в социально-экономическом положении собственника средств производства и работни-

⁶ См.: Устинов И.Ю. Правовая культура современного российского общества / И.Ю. Устинов, А.А. Караванов, О.М. Холодов // Междунар. научно–практ. конференция «Организационно–правовое регулирование безопасности жизнедеятельности в современном мире» – СПб., 2016 – С. 123.

⁷ См.: Шуманский И.И. Внутренний аудит эффективности системы вознаграждения персонала / И.И. Шуманский, О.М. Холодов // XI Научно–практическая конференция (с международным участием) «Региональные особенности рыночных социально–экономических систем (структур) и их правовое обеспечение». – Филиал ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте» в г. Пензе, 2020. – С. 184.

ка как собственника рабочей силы есть существенные отличия. Это обуславливает возникновение противоположных потребностей. Предприниматели преследуют одни цели, связанные с извлечением прибыли, а наемные работники – другие, такие как: повышение социальных гарантий, укрепление своего экономического положения. Для достижения взаимоприемлемого компромисса и необходимо согласование интересов работодателей и работников.

Будкова С.В., Денисова А.В.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кредитная политика играет в настоящее время важную роль в успешной деятельности предприятий, поскольку от ее качества и эффективности зависит стабильность функционирования и устойчивость развития предприятия. И ее значение особенно возрастает сегодня, в условиях ухудшения экономической ситуации, сопровождающейся дефицитом денежных средств в экономике и неплатежеспособностью многих предприятий, когда наблюдается неоправданный рост дебиторской задолженности предприятий и ухудшение ее структуры, обусловленное увеличением доли сомнительной дебиторской задолженности.

Кредитная политика оказывает существенное влияние не только на результативность деятельности предприятия, но и на формирование его рыночной стоимости, поскольку длительные сроки инкассации дебиторской задолженности приводят предприятие к необходимости дополнительного вовлечения средств в оборот, снижая платежеспособность, финансовую устойчивость и повышая финансовые риски.

Необходимость управления кредитной политикой обусловлена деловой практикой функционирования предприятий на большинстве отраслевых рынков. Ведь предприятий, которые могут сразу рассчитываться за приобретенные товары и обходиться без предоставления отсрочек платежа, очень мало, – поэтому для большинства предприятий проблема эффективного управления кредитной политикой стоит сегодня особенно остро.

Следствием агрессивной кредитной политики является уменьшение величины оборотных активов предприятия, повышение расходов на содержание задолженности дебиторов и финансовых рисков, в то время как консервативность кредитной политики предприятия способна заметно сократить товарооборот и привести к недополучению доходов из-за оттока покупателей.

От того, насколько грамотно обоснована структура и величина задолженности, зависит доходность деятельности и уровень риска кредитной работы предприятия. Определение оптимальной структуры и допустимого лимита задолженности обеспечивает устойчивое развитие предприятия путем выполнения текущих целей по достижению требуемого уровня выручки, валовой прибыли и расходов, сопутствующим кредитованию покупателей.

В соответствии с вышесказанным, проблемы формирования эффективной кредитной политики предприятия, направленные на увеличение объема продаж и обеспечение своевременной инкассации задолженности имеют большую актуальность и являются важной задачей каждого предприятия

В качестве главной цели кредитной политики, как правило, рассматривают обеспечение требуемого качества и рыночной стоимости дебиторской задолженности, повышение доходности и рыночной стоимости бизнеса предприятия путем решения следующих задач (рис. 1):

- 1) выбор инструментов кредитования;
- 2) формирование стандартов кредитования;
- 3) определение нормативов кредитоспособности и инкассационной политики.

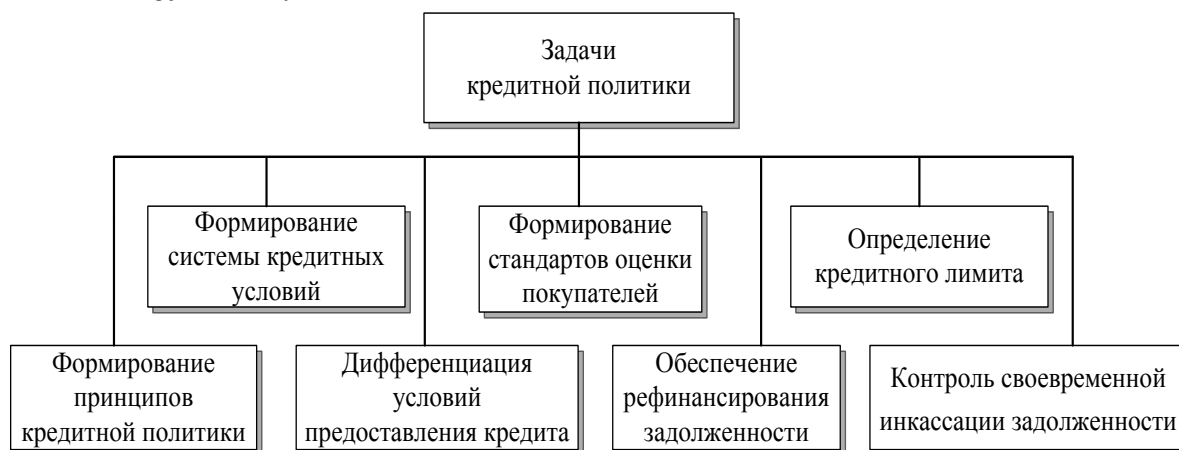


Рис. 1. Основные задачи кредитной политики предприятия

Выбор кредитной политики предприятия обусловлен целым рядом факторов состояния внешней и внутренней среды его функционирования, которые представлены на рис. 2.

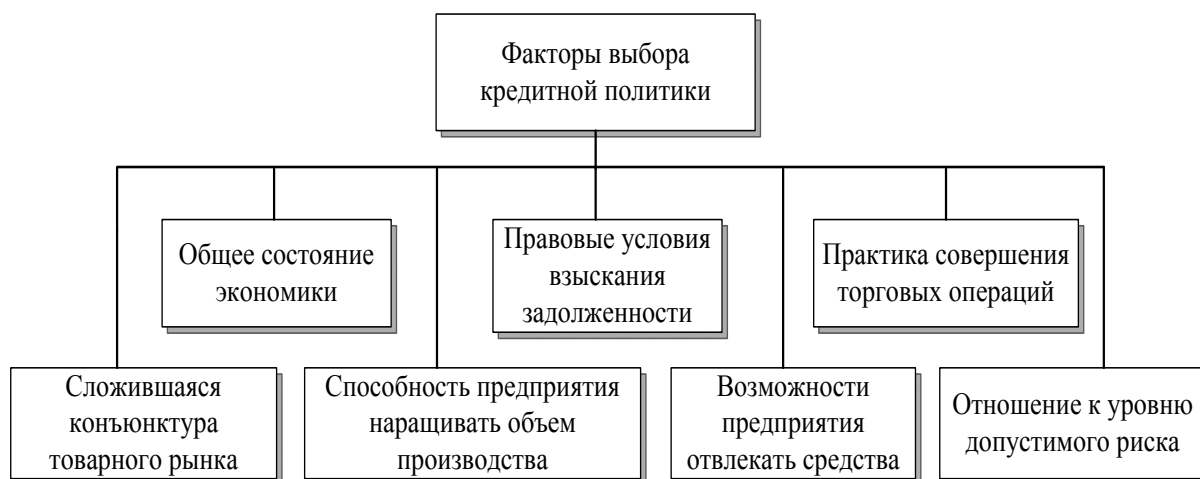


Рис. 2. Факторы выбора кредитной политики предприятия

К числу значимых факторов кредитной политики эксперты относят отношение менеджеров к уровню допустимого риска, поскольку именно соотношение уровней доходности хозяйственной деятельности и риска кредитования покупателей регламентирует типы кредитной политики предприятия: консервативный, умеренный и агрессивный.

Сравнивая указанные типы кредитной политики, эксперты обращают внимание на некоторое противоречие в их целях и содержании: на максимизацию получаемого предприятием дохода ориентирован агрессивный тип политики, а консервативная кредитная политика предприятия – на обеспечение минимального кредитного риска. Поэтому, чтобы сформировать эффективную кредитную политику предприятия, – необходимо найти некоторый компромисс между двумя разнонаправленными векторами:

- 1) увеличение прибыли путем увеличения объемов продаж за счет предоставления кредита широкому кругу покупателей;
- 2) увеличение прибыли путем ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности за счет ужесточения политики кредитования.

В соответствии с этим, формирование эффективной кредитной политики должно обеспечивать увеличение объемов продаж для достижения требуемой доходности и достижение требуемой оборачиваемости дебиторской задолженности для ограничения финансового риска.

Содержание кредитной политики зависит от фазы жизненного цикла дебиторской задолженности (рис. 3).



Рис. 3. Влияние фазы жизненного цикла дебиторской задолженности на содержание кредитной политики предприятия

На начальном этапе образования задолженности важно правильно определить нормативы кредитования и оценочные стандарты для покупателей, поскольку от этого зависит качество задолженности и уровень кредитного риска предприятия (рис. 4).

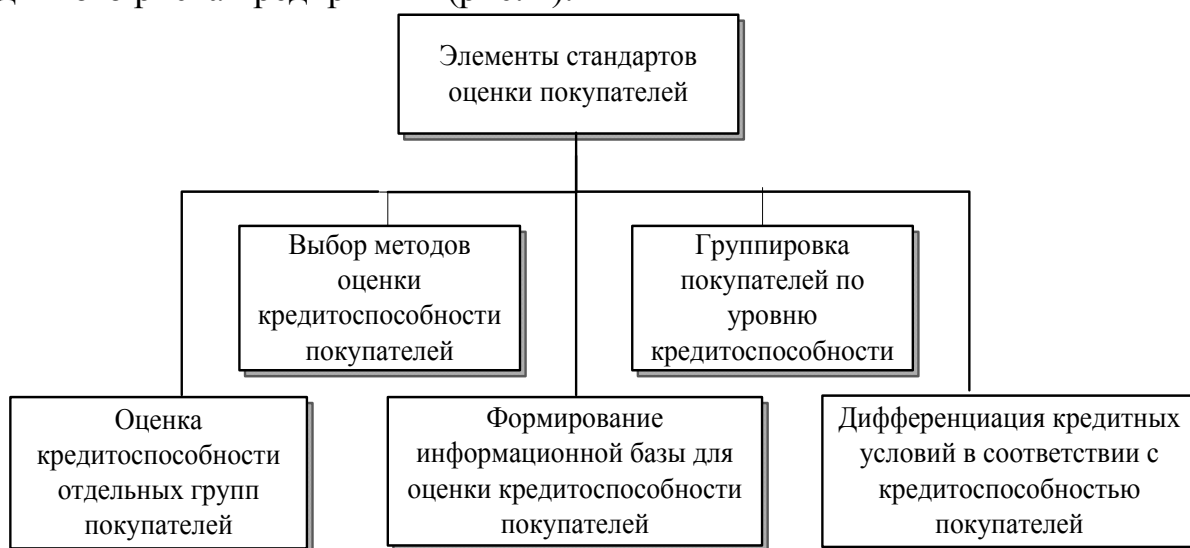


Рис. 4. Элементы формирования стандартов оценки покупателей

При формировании стандартов оценки покупателей каждое предприятие самостоятельно выбирает совокупность количественных показателей и качественных характеристик для оценки отдельных категорий покупателей, на основе которых в дальнейшем принимаются условия коммерческого кредитования (рис. 5).

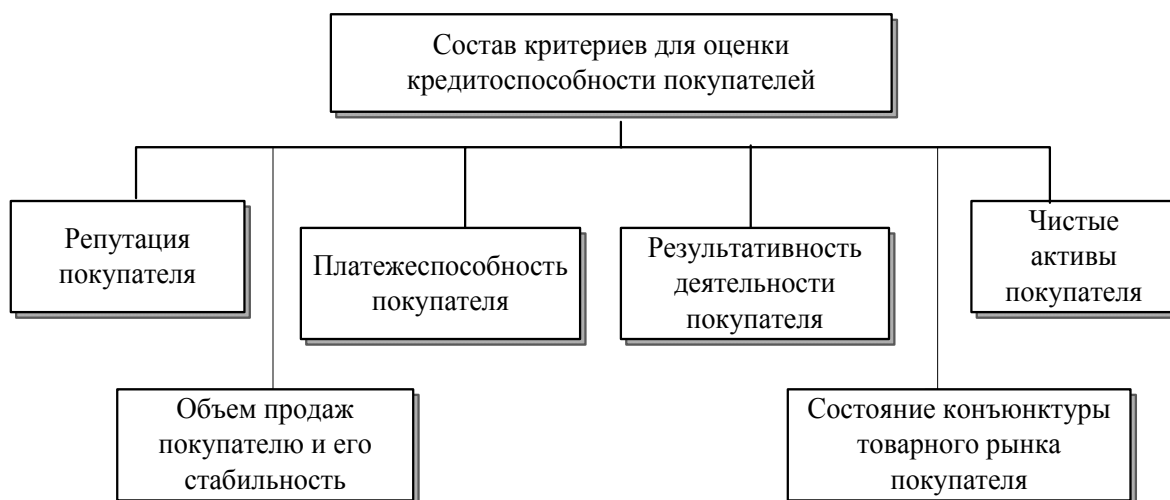


Рис. 5. Состав критериев для оценки кредитоспособности покупателей

Помимо указанных на рис. 5 критериев, в практике для оценки кредитного рейтинга покупателя анализируется его платежная дисциплина и коэффициент оборачиваемости задолженности по каждому дебитору.

Рассмотренные выше теоретические аспекты формирования кредитной политики были использованы при решении практической задачи повышения ее эффективности на примере мебельного предприятия ООО ПК «Ангстрем».

Дебиторская задолженность ООО ПК «Ангстрем» увеличилась с 337392 тыс. руб. в 2019 году до 525119 тыс. руб. в 2020 году, что сопровождалось увеличением ее удельного веса в структуре оборотных активов (рис. 6).

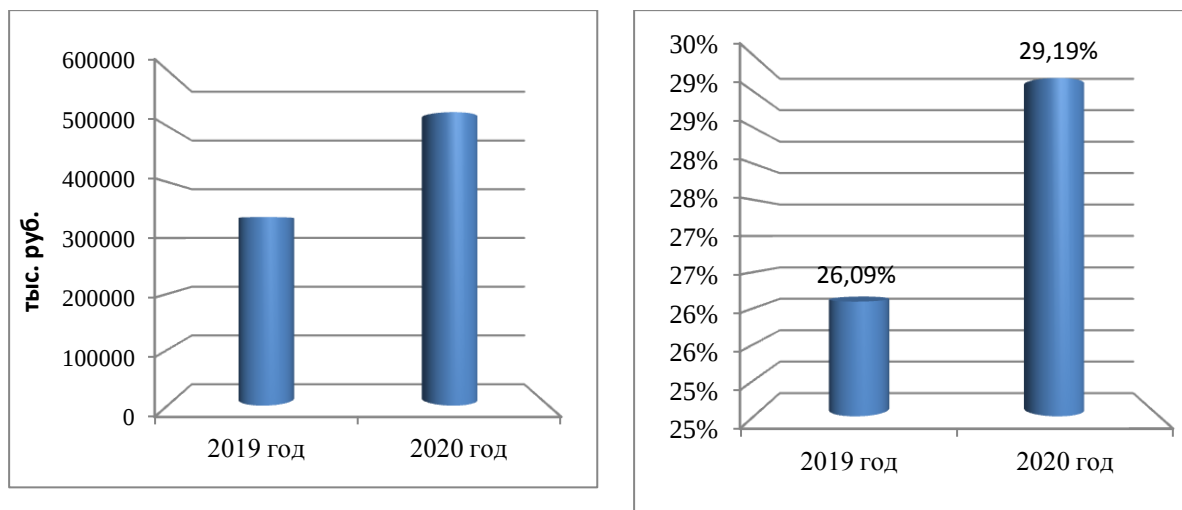


Рис. 6. Изменение величины и доли дебиторской задолженности в структуре оборотных активов ООО ПК «Ангстрем» за 2019–2020 гг.

Возрастная структура дебиторского долга ООО ПК «Ангстрем» в 2020 году сдвинулась в сторону увеличения среднего срока погашения задолженности. В 2019 году на долю краткосрочной задолженности (до 3х месяцев) суммарно приходилось 75,11%, а в 2020 году – 74,33%, соответственно, на долю долгосрочной задолженности (свыше 3х месяцев) в 2019 году суммарно приходилось 24,89%, а в 2020 году – 25,67% (рис. 7).

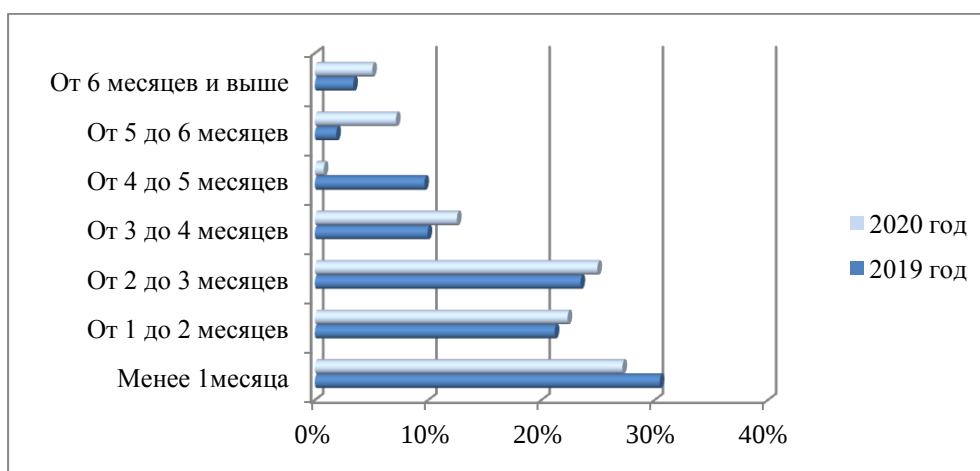


Рис. 7. Изменение структуры дебиторской задолженности ООО ПК «Ангстрем» по давности образования за 2019–2020 гг.

Изменение возрастной структуры дебиторского долга ООО ПК «Ангстрем» привело к снижению уровня высоколиквидной задолженности, что отражено на рис. 8.

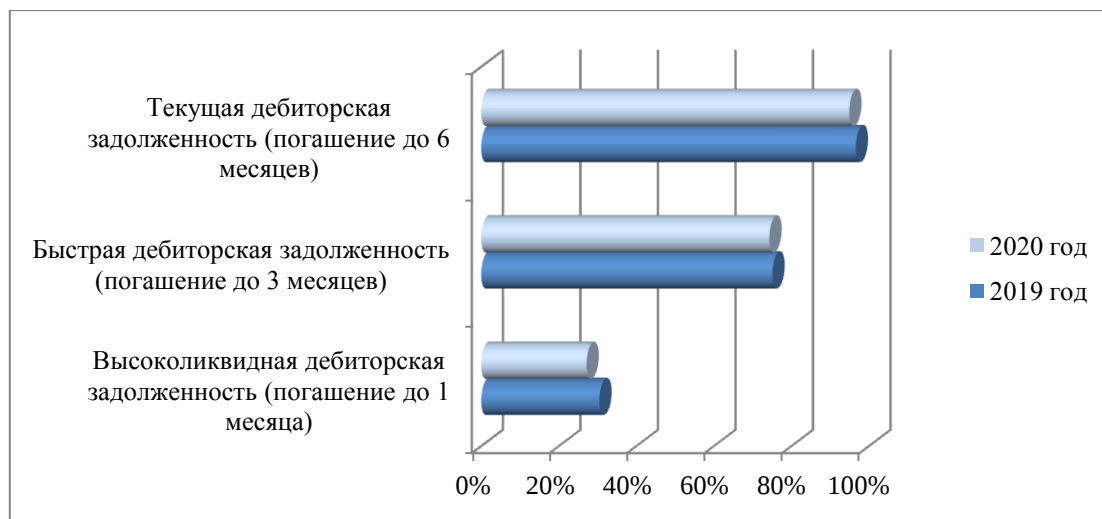


Рис. 8. Группировка дебиторской задолженности ООО ПК «Ангстрем» по уровню ликвидности за 2019–2020 гг.

В 2020 году увеличился коэффициент просроченности дебиторской задолженности и средний возраст просроченной задолженности ООО ПК «Ангстрем» по сравнению с 2019 годом, что сопровождалось ростом величин сомнительной и безнадежной задолженности (рис. 9).

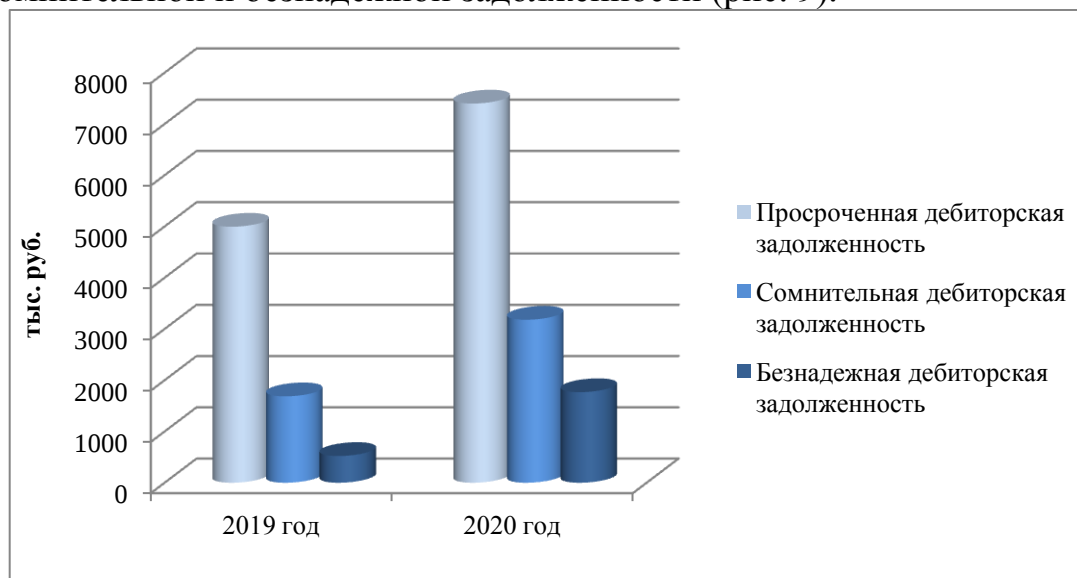


Рис. 9. Изменение просроченной, сомнительной и безнадежной задолженности дебиторов ООО ПК «Ангстрем» за 2019–2020 гг.

Анализ помесечной динамики изменения просроченной задолженности дебиторов ООО ПК «Ангстрем» за 2020 год показал, что максимальный рост суммы просроченной задолженности контрагентов наблюдался в сентябре 2020 года (рис. 10).

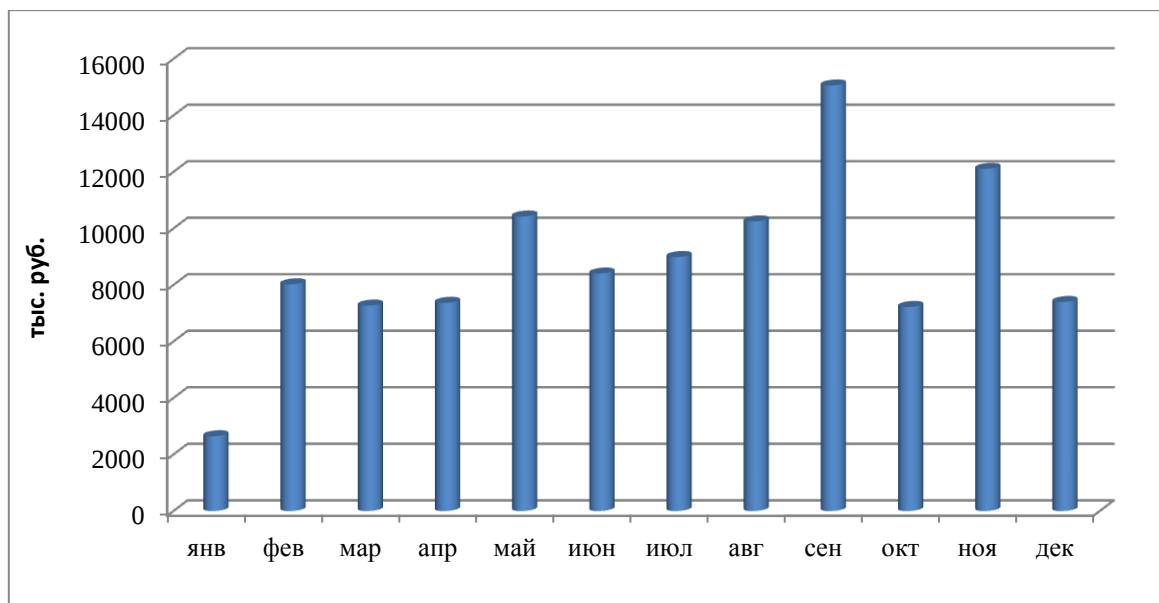


Рис. 10. Помесячная динамика изменения просроченной задолженности дебиторов ООО ПК «Ангстрем» за 2020 год

Просрочка погашения задолженности некоторыми дебиторами ООО ПК «Ангстрем» в 2020 году достигала 2-3 месяцев (рис. 11).

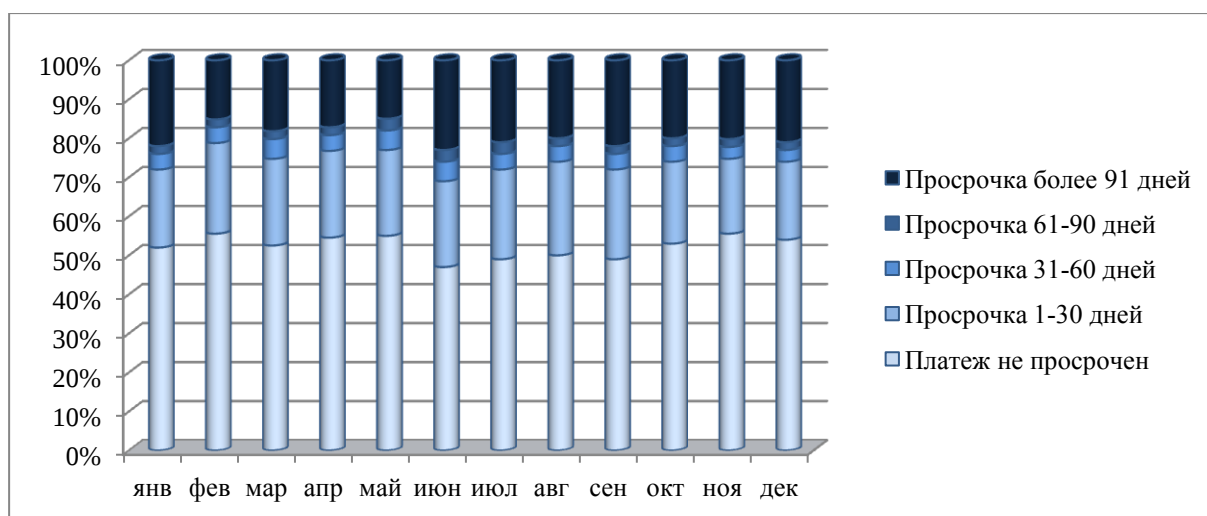


Рис. 11. Помесячная динамика погашения задолженности дебиторами ООО ПК «Ангстрем» за 2020 год

В 2020 году только 54% задолженности было погашено дебиторами ООО ПК «Ангстрем» своевременно, и чаще всего платежи задерживались на срок до 30 дней.

Детальный анализ проводимой предприятием кредитной политики в разрезе отдельных покупателей и затрат на обслуживание задолженности дебиторов позволил выявить, что некоторым из них дается слишком большая отсрочка по погашению задолженности. При изучении величины просроченной задолженности, приходящейся на одного дебитора ООО ПК «Ангстрем», и продолжительности просрочки, было установлено: чем

больше период отсрочки платежа покупателю за отгруженную продукцию, тем больше и срок задержки платежа.

Продолжительность отсрочки платежа, которую дает ООО ПК «Ангстрем» своим покупателям, по сути, является периодом оборота его задолженности. И чем выше период отсрочки, тем ниже оборачиваемость задолженности конкретного дебитора, и, тем, соответственно, ниже оборачиваемость всей дебиторской задолженности и оборотных активов ООО ПК «Ангстрем».

Существенный рост дебиторской задолженности произошел во второй половине 2020 года, когда ООО ПК «Ангстрем», стремясь увеличить выручку, стало продавать больше продукции на условиях коммерческого кредита. При этом на предприятии наблюдается тенденция увеличения суммы, коэффициента и возраста просроченной задолженности, а также увеличение финансовых потерь от невозврата покупателями долга.

Поэтому для повышения эффективности кредитной политики предприятия предлагается контролировать рентабельность поставок продукции с отложенным платежом для крупных потребителей, чтобы понимать, какие реальные затраты несет предприятие, и какую реальную выгоду оно получает.

Чтобы оценить, насколько эффективны вложения ООО ПК «Ангстрем» в задолженность данного дебитора, необходимо рассчитывать затраты на ее финансирование. При расчете реальной рентабельности кредитования отдельных покупателей необходимо учитывать стоимость привлеченных ООО ПК «Ангстрем» средств вследствие несвоевременного погашения задолженности данным дебитором, даже, если в реальности предприятие не привлекает заемный капитал, а использует свои средства.

Если использовать условие, что кредитование покупателя выгодно ООО ПК «Ангстрем», и отсрочка платежа покупателю оправдана только в том случае, когда затраты на финансирование не превышают доходы от кредитования покупателя, то можно рассчитать предельно допустимую продолжительность отсрочки платежа. То есть, предельно допустимая отсрочка платежа при поставке продукции с отложенным платежом может быть определена из равенства дополнительных затрат на кредитование покупателей с прибылью, полученной от кредитования.

Помимо этого, к числу первоочередных мер совершенствования кредитной политики ООО ПК «Ангстрем», направленных на ускорение инкассации задолженности, можно отнести следующие:

- формирование правил сегментирования дебиторов и дифференциация работы с ними, определение критериев оценки рискованности дебиторов;
- формулирование правил стимулирования продаж посредством предоставления скидок за покупки на условиях предоплаты.

Бурло Н.П., Михалева Т.А.

г. Воронеж, Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I

ПРОВЕДЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ОТРАСЛИ СКОТОВОДСТВА В УСЛОВИЯХ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Любое управление, кроме целей и условий, обуславливается возможностями субъекта оказывать воздействие на объект и имеет свои границы. Сам же объект как организация формируется не только, а в ряде случаев не столько под направленным воздействием субъекта, сколько вследствие непрерывно совершающихся в нем и с ним самых разнообразных изменений.

Современные организации не могут не изменяться. Более того, в общественном сознании стало общепризнанным, что отсутствие изменений это «застой», т.е. плохое, неэффективное управление. Поэтому в последнее десятилетие тема изменений, их планирования, осуществления и контроля стала одной из доминирующих в теории принятия решений.

Объектом исследования является система управления изменениями ООО «Медовка» Рамонского района Воронежской области, предметом – процессы управляемых изменений в данном предприятии.

Структура организации подходит для новых условий и не требует изменений (рис. 1).



Рис. 1. Организационная структура ООО «Медовка»

Технология будет преобразована в сравнительно небольшой степени. С одной стороны, молочное производство на предприятии уже организовано, обеспечено персоналом и средствами производства. С другой стороны, некоторые его аспекты требуют корректировки, на чем и остановимся подробнее.

На настоящий момент мы считаем достаточно высокими затраты на производство молока и видим путь решения данной проблемы в расширении его масштабов и преодолении сложившейся тенденции к сокращению

удоев⁸. Руководство компании также предпринимает действия по расширению молочного скотоводства. В частности, об этом свидетельствует динамика поголовья молочного стада (рис. 2).



Рис. 2. Динамика и прогноз расширения поголовья молочного стада в ООО «Медовка»

Так, в 2019 году были приобретены породистые нетели, а также собственный приплод (большую часть которого теперь составляют телки, так как для искусственного осеменения используется улучшенная сперма) оставлен для пополнения основного продуктивного стада. Таким образом, в 2020 году все имевшиеся на конец 2019 года нетели перейдут в категорию продуктивных коров, а в 2021 году туда же попадут родившиеся в 2019 году телята женского пола. Правда, на 2021 год планируется и выбраковка некоторой части поголовья по возрасту (в данном хозяйстве решение о выбраковке обычно принимается после 6-7 лактации, иногда позже). Таким образом, представленный на рисунке 4 прогноз поголовья молочного стада основан на численности уже имеющихся животных, их естественном цикле развития и планах по их использованию.

Имеющихся производственных мощностей, а именно: размеров помещений для коров и производительности основного технологического оборудования, достаточно для увеличения численности основного стада вплоть до 350-400 голов.

Однако мы уже отмечали, что одного увеличения численности стада недостаточно для обеспечения стабильно высоких экономических резуль-

⁸Сабетова Т.В. Особенности воздействия внешних и внутренних факторов на сбытовую деятельность аграрных предприятий / Т.В.Сабетова // Аграрная наука – сельскому хозяйству: Сборник материалов XIV Междун. научно-практ. конф. В 2-х книгах. – 2019. – С. 113–114.

татов отрасли в данном хозяйстве⁹. Необходимо срочно переломить тенденцию снижения молочной продуктивности. Существуют традиционные направления работы, нацеленные на повышение молочной продуктивности (табл. 1).

Таблица 1. Направления повышения молочной продуктивности коров

Направление	Общее содержание	Резервы использования в ООО «Медовка»
Породные свойства	Собственная селекция и/или приобретение породистого молодняка на замену выбраковываемым особям	Недавно приобретены породистые нетели Можно использовать сперму от желательных производителей
Кормление	- достаточность и разнообразие кормов; - кормовые добавки; - пробиотики; - обильное питье	Обеспечение собственной кормовой базы Повышение разнообразия и пищевой ценности рациона
Содержание	- правильный график и технология доения; - планирование отелов; - выпас; - свежий воздух; - световой день; - температурный режим	Увеличение светового дня
Поддержание здоровья	- гигиена вымени; - общее ветеринарное обслуживание	Заключение долгосрочного договора на ветеринарное обслуживание

Таким образом, проектируемые изменения вызовут не только экстенсивный, но и интенсивный рост за счет рационализации кормления и обслуживания животных, а также улучшения породных характеристик стада. В таблице 2 представлен проект объемов производства и реализации молока по указанным проектам.

Одновременно реализация проектов приведет к изменению размера отдельных статей затрат в структуре себестоимости молока. Мы уже отмечали неполное использование имеющихся мощностей в молочном производстве и сравнительно низкую производительность труда сотрудников. По нашим расчетам, показанный в таблице 20 рост продуктивности коров,

⁹Сабетова Т.В. Состояние регионального рынка молока в Воронежской области / Т.В.Сабетова // Политэкономические проблемы развития современных агроэкономических систем: Материалы 2-й междун. научно-практ. конф. – 2017. – С. 177–183.

а также увеличение поголовья и повышение загрузки оборудования и зданий приведут к некоторой экономии удельных затрат.

Таблица 2. Проект производства и реализации молока в ООО «Медовка»

Показатель	2019 г. факт	Проект, годы	
		2020	2021
Поголовье дойного стада, гол.	110	243	295
Средняя молочная продуктивность коров, кг в год	4309	4610	4840
Объем производства молока, ц	4740	11202	14278
Объем реализации молока, ц (использование 10% на собственное потребление)	2981	10082	12850

Проектируемая структура себестоимости молока представлена в таблице 3.

Таблица 3. Фактическая и проектируемая структура себестоимости молока в ООО «Медовка»

Статья	2019 год факт			Проект					
				2020 год			2021 год		
	на 1 гол., тыс. руб.	На 1 ц, руб.	%	на 1 гол., тыс. руб.	На 1 ц, руб.	%	на 1 гол., тыс. руб.	На 1 ц, руб.	%
ОТ с отчислениями	2,2	50,5	3,0	2,2	47,6	2,9	2,2	45,6	2,9
Корма	59,4	1378,8	81,9	63,7	1381,8	83,6	63,7	1316,2	83,6
ГСМ	1,7	38,7	2,3	1,7	36,4	2,2	1,7	34,6	2,2
Электроэнергия	4,6	106,1	6,3	5,0	108,5	6,6	5,0	103,9	6,6
Вет.препараты	1,0	23,5	1,4	0,8	16,5	1,0	0,8	15,7	1,0
Содержание ОС	0,9	20,2	1,2	0,5	10,8	0,6	0,5	9,4	0,6
Прочие	2,7	65,7	3,9	2,3	51,3	3,1	2,3	49,0	3,1
Итого производственная себестоимость	72,5	1683,5	100,0	76,2	1652,9	100,0	76,2	1574,4	100,0
Итого коммерческая себестоимость	X	1828,4	108,6	X	1795,0	108,6	X	1710,0	108,6

В структуре затрат в расчете на 1 корову ожидаются изменения по таким статьям:

- корма: хотя планируется существенно улучшить кормление животных, в денежном выражении затраты вырастут незначительно, так как планируется обеспечивать стадо кормами собственного производства;

- электроэнергия: небольшое увеличение затрат потребуется в связи с увеличением продолжительности светового дня для коров и объемов доения;

- ветеринарные препараты: снижение ожидается за счет заключения долгосрочного договора на ветеринарное обслуживание в комплексе со снабжением препаратами на условиях мелкооптовых поставок.

Благодаря ожидаемому росту удоев на 7% в 2020 году и еще 5% в 2021 году себестоимость 1 ц молока в целом снизится. Показатели продуктивности вполне реалистичны для хозяйства, так как в прошлые годы оно получало даже более высокие надои.

При сохранении имеющейся цены на продукцию, эти изменения приведут к повышению экономической эффективности производства и реализации молока (табл. 4).

Таблица 4. Экономические показатели реализации молока в ООО «Медовка» по проекту

Показатель	2019 г. факт	Проект, годы	
		2020	2021
Себестоимость 1 ц молока, руб.	1828,4	1795,0	1710,0
Цена 1 ц молока, руб.	2275,6	2275,6	2275,6
Уровень окупаемости, %	124,5	126,8	133,1
Суммарная масса прибыли, тыс.руб.	1333	4845	7268

Необходимо отметить, что проект такого существенного расширения молочного скотоводства в столь мелком предприятии предполагает практически полный отказ от товарного растениеводства¹⁰: все имеющиеся площади будут использованы под сенокосы; под производство кормовых культур и зерновых на корм, и только их излишки в урожайные годы можно будет продавать другим предприятиям; под пар ради формирования кормового севооборота, требующего минимальных затрат ресурсов, как материальных, так и трудовых, так как предприятию и так потребуются дополнительные сотрудники в животноводство.

Планируется изменение структуры использования пашни в ООО «Медовка» так, как это представлено в таблице 5.

По нашим расчетам в результате ООО «Медовка» сможет производить достаточно кормов из расчета численности поголовья при наличии 300 голов основного молочного стада даже при организации замкнутого цикла. Однако для ликвидации дефицита концентрированных кормов предприятие будет вынуждено закупать комбикорма, что уже заложено в наши расчеты по затратам.

¹⁰Сабетова Т.В. Выявление и оценка влияния факторов неопределенности на деятельность аграрного предприятия / Т.В.Сабетова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2018. – Т. 80. – № 4 (78). – С. 417–425.

Таблица 5. Перспективные изменения структуры посевных площадей в ООО «Медовка»

Культура	Годы			
	2019		Проект	
	га	%	га	%
Зерновые и зернобобовые культуры – всего	150	19,2	200	25,6
Озимая пшеница	150	19,2	100	12,8
Ячмень	-	-	100	12,8
Технические - всего	87	11,1	-	-
Подсолнечник	87	11,1	-	-
Кормовые - всего	-	-	520	66,4
Многолетние травы	-	-	110	14,1
Однолетние травы	-	-	300	38,2
Кукуруза на силос и зеленый корм	-	-	110	14,1
Всего посевов	237	30,3	720	92,0
Всего пар	546	69,7	63	8,0
Всего пашня	783	100,0	783	100,0

Однако замкнутого числа и реализации мяса в чистом виде, то есть под забой, наш проект не предполагает во избежание роста затрат и убытков¹¹. Молодняк, не нужный для ремонта стада, а также выбраковываемых коров планируется продавать другим хозяйствам для откорма либо собственным сотрудникам в счет частичной натуральной оплаты труда (по согласованию). Такая схема, скорее всего, тоже будет убыточной, но все же, по нашей оценке, обеспечит уровень окупаемости затрат на уровне 95-97%, то есть практически не будет влиять на общий финансовый результат.

Таким образом, представленные финансовые результаты будут практически совпадать с общими финансовыми результатами предприятия в целом. Полученный уровень окупаемости (рентабельности) представляется для данного хозяйства достаточно привлекательным. Кроме того, молочное скотоводство предполагает регулярное круглогодичное получение денежного потока, что позволит хотя бы частично отказаться от краткосрочного банковского кредитования, которое в настоящее время в основном покрывает потребности растениеводства.

¹¹Zaporozhtseva L.A. Assessment Of The Uncertainty Factors In Computer Modelling Of An Agricultural Company Operation / L.A.Zaporozhtseva, T.V.Sabetova, I.Yu.Fedulova // Journal of Physics: Conference Series The proceedings International Conference "Information Technologies in Business and Industry". – 2019. – С. 072029.

Власов А.Б., Кремер К.И., Корчик Ю.С.
г. Воронеж, Военно-воздушная академия им. профессора Н.Е.
Жуковского и Ю.А. Гагарина

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

Закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд в настоящее время составляют громадное по объему направление расходования средств консолидированного бюджета страны. Государство как покупатель (заказчик), действуя в лице множества отдельных подконтрольных организаций или же их крупных объединений, формирует значительный сегмент на рынках многих товаров, работ и услуг. Следовательно, в этой части происходит существенное влияние на экономику в целом, отдельные отрасли, возникновение и развитие конкретных хозяйствующих субъектов или территориальных комплексов.

Современное государство не может существовать и выполнять свои функции без системы государственных закупок, выстроенной и упорядоченной в соответствии с целевыми установками государства. Если государство ориентировано на построение максимально свободных, «естественных», если допустим такой термин, рыночных отношений и рыночной структуры экономики, то это должно проявляться в принципах и способах организации закупочной деятельности. Они:

- не должны противоречить закономерностям построения и динамики рыночных отношений¹²;
- по возможности не должны искажать конкурентных взаимодействий¹³ (хотя крупный игрок на любом рынке не может вообще не оказывать искажающего влияния на конкурентную среду, этот факт объективен и непреодолим);
- в качестве инструментов воздействия и регулирования предпочтение должно отдаваться экономическим рычагам по сравнению с административными.

Между тем, рыночное устройство экономики, если сопоставлять его сплановым, имеет сравнительно более высокий уровень неопределенности, то есть более активно генерирует риски для всех участников. Следователь-

¹²Сабетова Т.В. Роль и особенности контрактной системы в управлении государственным заказом / Т.В.Сабетова, Д.С.Сиволапов // Проблемы инновационного развития российской экономики. Материалы VI Всерос. научно–практ. конф. – 2019. – С. 157–160.

¹³Сабетова Т.В. Проблемы оценки бюджетной эффективности системы государственных закупок / Т.В.Сабетова // Современные проблемы экономики АПК и их решение. Материалы III Национальной конференции. – 2020. – С. 249–252.

но, система закупок для обеспечения государственных нужд даже теоретически не может формироваться и развиваться как полностью безрисковая, а задача управления рисками в данной сфере видится как минимизация последствий рискованных событий для устойчивости и экономической жизнеспособности субъектов, подверженных риску. Более того, активная реализация государственной политики развития рыночных отношений, поддержки конкуренции, малого и среднего бизнеса, многоукладности экономики дополнительно активизирует процесс возникновения рисков и угроз.

С другой стороны, следует указать на наличие в системе рисков как для предпринимателей (поставщиков товаров и услуг), так и для потребителя, то есть государственных структур, организаций и учреждений. Между тем, наука управления экономическими рисками пристально изучает первые и практически не уделяет внимания последним. Потребительские риски существуют в любых рыночных отношениях, где потребитель присутствует как сторона, однако именно в системе закупок для удовлетворения государственных и муниципальных нужд они нуждаются в особом внимании, что связано с характеристиками конечного потребителя. Таким является общество в целом и каждый житель страны по отдельности, так как каждый чиновник, участвующий в закупочной деятельности, действует от лица государства, а государство – от лица общества.

Риск, в том числе предпринимательский и потребительский, не всегда следует трактовать исключительно как негативное явление. Риск выступает необходимым и неотъемлемым фактором развития экономических систем (равно как и любых других), что само по себе делает бессмысленным постановку его оценок в категориях «хорошо» или «плохо». Помимо этого, экономические субъекты вынуждены совершенствовать свою работу с целью сокращения вероятности и смягчения последствий реализации рисков, что делает риск своего рода двигательной силой прогресса и развития. Кроме того, реализация рискованных событий выступает на рынке в роли санирующей силы, удаляя неконкурентоспособных субъектов, которые в безрисковых ситуациях могли бы продолжать работу в течение достаточно длительного срока, оттягивая ресурсы у более успешных соперников.

О.С.Белокрылова с соавторами выделяет этапы процесса осуществления закупок, характеризующиеся высокими рисками (рис. 1), при этом, по сути, составленный перечень включает все этапы и подсистемы закупочной деятельности.

Рассмотрим, какие основные риски угрожают двум основным сторонам системы государственных закупок (рис. 2). Следует указать на то, что в данной области имеются риски, в равной степени угрожающие обеим сторонам, а также риски, угрожающие организациям, осуществляющим обслуживание контрактов между государственным (муниципальным) заказчиком и исполнителем, но не являющимся сторонами сделки.



Рис. 1. Составляющие контрактной системы с высокими рисками¹⁴

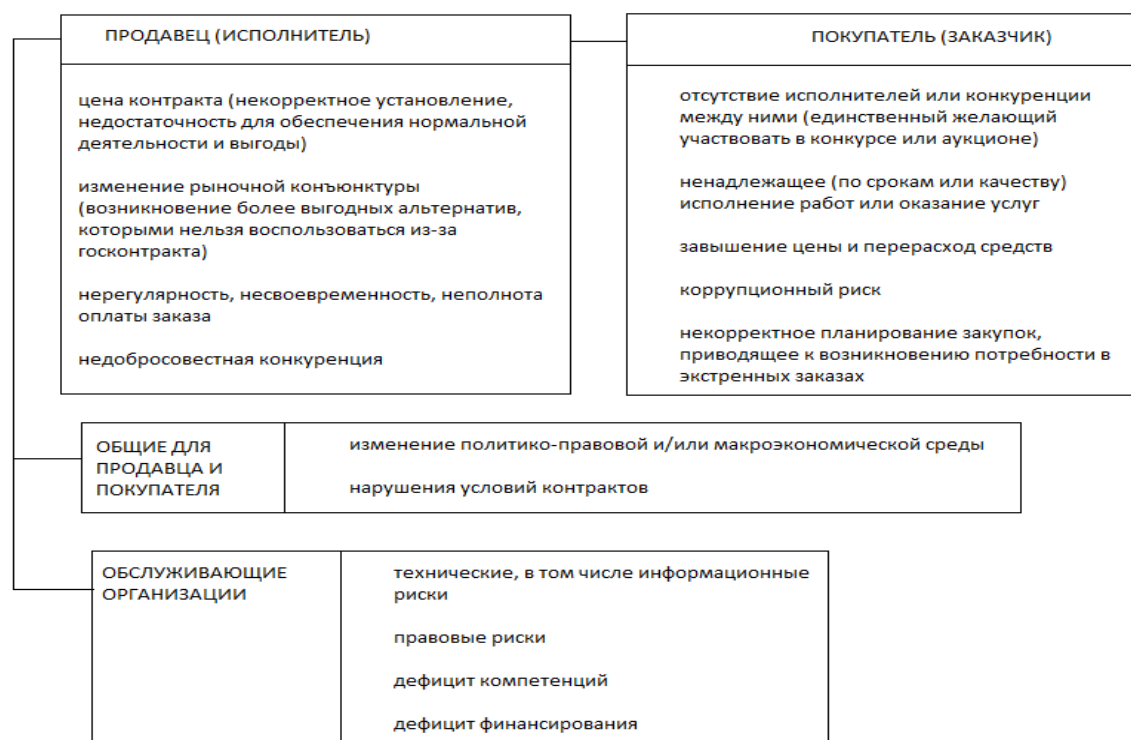


Рис. 2. Классификация рисков системы государственных закупок по сторонам, подверженным риску

¹⁴ Механизмы снижения экономических и правовых рисков в системе закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд : коллективная монография / К.А. Белокрылов, О.С. Белокрылова, Е.Ф. Гущелюк, Е.Г. Джиоева, С.А. Дюжиков, Л.П. Рунова, Е.В. Тищенко; под общ. ред. О.С. Белокрыловой. — Ростов н/Д: Изд-во «Содействие—XXI век», 2016. — 304 с.

Риски системы государственных закупок в соответствии с ключевым признаком определения финансовых рисков относятся к группе финансовых рисков. Классификация финансовых рисков системы госзакупок ввиду специфики рассматриваемой системы более узкая, чем классификация финансовых рисков предприятия. Однако методы управления рисками системы госзакупок как со стороны заказчика, так и со стороны исполнителя являются классическими методами минимизации финансовых рисков¹⁵.

Проблема эффективного управления финансовыми рисками системы госзакупок, как и проблема эффективного управления финансовыми рисками предприятия, главной своей задачей ставит обеспечение минимизации возможных финансовых потерь при наступлении рискового события. Понимание источников возникновения рисков и специфики подвергающихся им объектов крайне важно для решения этой задачи.

Объективный характер существования таких рисков требует повышенного внимания к ним со стороны теоретиков, законодворцев и практических специалистов.

Горбунова Я.П.

г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ДОГОВОР И ТРУДОВОЙ ДОГОВОР КАК ОТНОШЕНИЯ, ОФОРМЛЯЮЩИЕ ПРИМЕНЕНИЕ НАЕМНОГО (НЕСАМОСТОЯТЕЛЬНОГО) ТРУДА

Действующему законодательству известны две правовые формы организации договорных отношений по поводу труда - трудовая и (или) гражданско-правовая. Как отмечено в Определении Конституционного Суда РФ от 19.05.2009 № 597-О-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Равинской Ларисы Вадимовны на нарушение ее конституционных прав статьями 11, 15, 16, 22 и 64 Трудового кодекса Российской Федерации»¹⁶, в зависимости от сути возникающих отношений (трудовые или гражданско-правовые) стороны избирают соответствующую этим отношениям форму - трудовой или гражданско-правовой договор.

¹⁵Гильдеева Я.Р. Финансовые риски в системе государственных закупок / Я.Р. Гильдеева, Е.В.Романова // Финансовая система России: проблемы и перспективы развития. Сборник статей по итогам научно-практ. конференции. – 2016. – С. 28–31.

¹⁶Определение Конституционного Суда РФ от 19.05.2009 № 597-О-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Равинской Ларисы Вадимовны на нарушение ее конституционных прав статьями 11, 15, 16, 22 и 64 Трудового кодекса Российской Федерации» // Экономика и жизнь. – 2009. – № 38. (бухгалтерское приложение).

В обоих видах договоров, несмотря на их разноотраслевой характер, имеются как сходства, происходящие от сущностного единства самого понятия «договор» (обязательность и надлежащее исполнение, общий порядок судебного толкования (ст. 431 ГК РФ¹⁷)), так и различия. Однако на самом деле трудовой договор и гражданско-правовой договор имеют мало общего. Первопричина лежит в том, что каждый из них имеет собственное юридическое пространство, созданное соответствующим правоотраслевым регулированием.

Трудовой договор – это все, что связано со словом «труд» - процесс, функция, персональная квалификация, дисциплина. В то время как гражданско-правовые договоры (подряд, возмездное оказание услуг, агентский договор, авторский договор, договор на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ), широко используемые в практике найма, наряду с договорами трудовыми, связаны со словом «оборот» (переход готового результата - работы, услуги от одного лица к другому). Поэтому гражданско-правовой договор - это атрибут другой сферы – гражданско-правовой, предметно отвечающей за развитые товаро-обменные операции. Природа такого договора, его условия, сфера действия, а главное - правовые последствия, могут быть понятны только при опоре на теорию имущественных гражданских правоотношений. Так, по гражданско-правовому договору подряда (ст. 702 ГК РФ), где нет работодателя и работника, а есть заказчик и подрядчик, именуемые по гражданско-правовой терминологии кредитором и должником, заключают договор не по поводу труда в смысле процесса его регулирования, а для целей перехода от одного лица к другому результата выполненной работы. По договору возмездного оказания услуг есть заказчик и исполнитель и есть результат, также переходящий от одного лица к другому, – услуга.

В трудовом договоре стороны именуются только «работодатель» и «работник», а юридическая цель его заключения состоит в выполнении процесса труда лично в рамках соответствующей трудовой функции. И это значимое свидетельство того, что предельный уровень обобщенности понятий «трудовой договор» и «гражданско-правовой договор» ограничивается соответствующей отраслью права, несмотря на то, что техническое построение и процедурные формы этих договоров во многом совпадают.

Одним из первых судебных актов, детально и последовательно разграничивших трудовой и гражданско-правовой договор, стало Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 11.07.2006 № А33-19664/05-Ф02-2961/06-С1 по делу № А33-19664/05. Последующая судебная практика достаточно единообразно воспроизводит те пункты, по которым проходит различие гражданско-правовых и трудовых договоров: личный харак-

¹⁷Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 08.12.2020) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

тер прав и обязанностей работника; обязанность работника выполнять определенную, заранее обусловленную трудовую функцию; выполнение трудовой функции в условиях общего труда с подчинением правилам внутреннего трудового распорядка (Определение Санкт-Петербургского городского суда от 12.01.2012 № 33-82/2012, Постановление Четырнадцатого арбитражного апелляционного суда от 25.09.2013 по делу № А05-2450/2013); особые правила исчисления оплаты труда в трудовых отношениях: тарифные ставки и должностные оклады, коэффициент трудового участия, районный коэффициент и процентная надбавка за работу в районах Крайнего Севера и местностях, приравненных к ним; различия в субъектах организации труда и его охране: в трудовых правоотношениях - это обязанность работодателя, в гражданских правоотношениях, связанных с трудом, исполнитель сам организует свой труд и его охрану. В основу решений суды вкладывают смысл соответствующего договора и его содержание (Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 20.06.2014 по делу № А33-11367/2013, Апелляционное определение Верховного суда Республики Башкортостан от 27.08.2015 по делу № 33-14748/2015).

Заключение гражданско-правового договора для целей привлечения трудовых ресурсов не противоречит закону. Но в силу различия в правовых последствиях по сравнению с трудовым договором является обоснованным лишь при условии, что стороны осознают, какой вид договора они избрали, и понимают последствия такого выбора.

Правило о свободном выборе заключить трудовой или гражданско-правовой договор необходимо разграничивать с другим, согласно которому заключение гражданско-правовых договоров, фактически регулирующих трудовые отношения между работником и работодателем, не допускается (ч. 2 ст. 15 ТК РФ¹⁸). Суть этого правила в том, что, разрешая выбор, законодатель запрещает подмену одного договора другим. Судя по числу судебных споров, случаи подмен системных, гарантированных трудовых отношений одноразовыми гражданско-правовыми - не редкость. В судебной практике в связи с этим существует две категории споров. Первая - это споры по искам граждан к работодателям о признании заключенных договоров трудовыми и предоставлении предусмотренных законом условий труда. Рассматривая такие споры, суды исходят из всего комплекса доказательств, давая полный анализ фактически сложившихся между сторонами спорных отношений (Апелляционное определение Московского городского суда от 24.03.2016 по делу № 33-10084/2016, Апелляционное определение Ростовского областного суда от 30.05.2016 по делу № 33-9036/2016). Неустранимые сомнения при рассмотрении судом споров о признании от-

¹⁸Трудовой кодекс Российской Федерации : от 30.12.2001 № 197-ФЗ(ред. от 29.12.2020) //Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 3.

ношений, возникших на основании гражданско-правового договора, трудовыми согласно ст. 19.1 ТК РФ толкуются в пользу наличия трудовых отношений (Апелляционное определение Псковского областного суда от 29.04.2014 по делу № 33-642/2014). Вторая – по требованиям территориальных органов Фонда социального страхования РФ или налоговых органов к работодателям о переквалификации гражданско-правовых договоров, заключенных с гражданами, в трудовые договоры и взыскании задолженности по обязательным платежам в ФСС по единому социальному налогу. Удовлетворяя такие иски, суды констатируют, что выплаты по гражданско-правовым договорам являлись скрытой формой оплаты труда для занижения облагаемой базы по взносам, что является основанием для переквалификации гражданско-правовых отношений в трудовые (Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 22.06.2015 № Ф03-2317/2015 по делу № А24-5518/2014).

Отношения, возникшие на основании гражданско-правового договора, могут быть признаны трудовыми работодателем на основании письменного заявления исполнителя или предписания инспектора труда либо судом в случае обращения исполнителя в суд (ч. 1 ст. 19.1 ТК РФ). Важным условием межотраслевой переквалификации гражданско-правового договора в трудовой является учет мнения исполнителя (подрядчика, агента, комиссионера, автора). Если он не желает вступать с заказчиком (принципалом, комитентом и т.д.) в трудовые отношения, то переквалификация исключена (Апелляционное определение суда Еврейской автономной области от 26.06.2015 по делу № 33-307/2015).

Применительно к обсуждаемому вопросу, не столь часто, но можно встретить на практике так называемый межотраслевой договор смешанного типа. Это трудовой договор с элементами договора гражданско-правового или наоборот. Законодательством заключение такого договора не запрещено. Однако факт его заключения требует особого внимания к выбору и формулированию условий «трудоправовой» части такого договора – эта часть производна от факта заключения трудового договора, и гражданско-правовой, производной от сути гражданско-правового соглашения, введенного в текст трудового договора (например, выплата кредита за работника). Каждая из частей (в виде группы условий) такого договора подпадает под сферу соответствующего правового регулирования – трудового или гражданского

Горбунова Я.П.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова

ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ РАЗУМНОГО СРОКА В РАМКАХ ГРАЖДАНСКОГО, АДМИНИСТРАТИВНОГО, УГОЛОВНОГО И АРБИТРАЖНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА

По общему правилу при определении разумного срока судопроизводства учитываются такие обстоятельства, как правовая и фактическая сложность дела, поведение участников судебного процесса, достаточность и эффективность действий суда, осуществляемых в целях своевременного рассмотрения дела, а также общая продолжительность судопроизводства (ч. 3 ст. 6.1 УПК РФ¹⁹, ч. 3 ст. 6.1 ГПК РФ²⁰, ч. 3 ст. 6.1 АПК РФ²¹, ч. 2 ст. 10 КАС РФ²²).

Так, ч. 3 ст. 6.1 УПК РФ гласит, что разумный срок судопроизводства для лица, в отношении которого осуществляется уголовное преследование, включает в себя период с момента начала осуществления уголовного преследования до момента прекращения уголовного преследования или вынесения обвинительного приговора, а для потерпевшего или иного заинтересованного лица, которому деянием, запрещенным уголовным законом, причинен вред, - период со дня подачи заявления, сообщения о преступлении до момента прекращения уголовного преследования или вынесения обвинительного приговора.

Конституционный Суд РФ в Постановлении от 13.06.2019 № 23-П «По делу о проверке конституционности части третьей статьи 6.1 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина Б.А. Сотникова»²³ указывает, что поскольку преступность и наказуемость деяния определяются уголовным законом, действовавшим во

¹⁹ Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 18.12.2001 № 174-ФЗ(ред. от 08.12.2020) //Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 52 (ч. I). – Ст. 4921.

²⁰ Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 14.11.2002 № 138-ФЗ(ред. от 08.12.2020, с изм. от 12.01.2021)//Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.

²¹ Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: от 24.07.2002 № 95-ФЗ(ред. от 08.12.2020) //Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 30. – Ст. 3012.

²² Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации: от 08.03.2015 № 21-ФЗ (ред. от 08.12.2020) //Собрание законодательства РФ. – 2015. – № 10. – Ст. 1391.

²³ Постановление Конституционного Суда РФ от 13.06.2019 № 23-П «По делу о проверке конституционности части третьей статьи 6.1 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина Б.А. Сотникова» //Собрание законодательства РФ. – 2019. – № 25. – Ст. 3315.

время совершения этого деяния, каковым признается время совершения общественно опасного действия (бездействия) независимо от времени наступления последствий (ст. 9 УК РФ), а сами вредные последствия в виде физического, имущественного, морального вреда возникают с момента их причинения конкретному лицу (или с момента, когда лицу стало об этом известно), такое лицо, по существу, является потерпевшим в силу самого факта причинения ему преступлением вреда, а не вследствие вынесения решения о признании его потерпевшим. Тем самым правовой статус лица как потерпевшего устанавливается исходя из фактического его положения и лишь процессуально оформляется постановлением дознавателя, следователя или суда о признании потерпевшим, но не формируется им.

Следовательно, лицу, которому запрещенным уголовным законом деянием причинен вред, должна обеспечиваться реальная судебная защита в форме восстановления нарушенных преступлением прав и свобод, в том числе возможность осуществления права на судопроизводство в разумный срок согласно законодательно закрепленным критериям определения разумности срока судопроизводства, имея в виду, что такая возможность зависит как от своевременности, тщательности, достаточности и эффективности мер, предпринятых для объективного рассмотрения соответствующих требований, так и от продолжительности досудебного производства, включая период со дня подачи заявления о преступлении и до момента возбуждения уголовного дела и вынесения постановления о признании лица, подавшего заявление, потерпевшим.

ГПК РФ определяет, что разумный срок судопроизводства включает в себя период со дня поступления искового заявления или заявления в суд первой инстанции до дня принятия последнего судебного постановления по делу (аналогичная норма содержится в ч. 3 ст. 6.1 АПК РФ и ч. 2 ст. 10 КАС РФ).

Согласно правовой позиции, изложенной в Постановлении Конституционного Суда РФ от 25.06.2013 № 14-П «По делу о проверке конституционности положений части 1 статьи 1, пункта 1 части 1, частей 6 и 7 статьи 3 Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок»²⁴, частей первой и четвертой статьи 244.1 и пункта 1 части первой статьи 244.6 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданки А.Е. Поповой», при исчислении

²⁴ Постановление Конституционного Суда РФ от 25.06.2013 № 14-П «По делу о проверке конституционности положений части 1 статьи 1, пункта 1 части 1, частей 6 и 7 статьи 3 Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок», частей первой и четвертой статьи 244.1 и пункта 1 части первой статьи 244.6 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданки А.Е. Поповой» //Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 26. – Ст. 3428.

общей продолжительности судопроизводства по уголовному делу, производство по которому не окончено (что необходимо для определения того, был или не был нарушен разумный срок уголовного судопроизводства по конкретному делу, а значит, может ли быть в конечном счете удовлетворено заявление о присуждении компенсации за нарушение права на уголовное судопроизводство в разумный срок), по смыслу ст. 6.1 УПК РФ и ч. 1 ст. 244.9 ГПК РФ принимается во внимание период от начала осуществления уголовного преследования до дня поступления заявления о присуждении компенсации в суд, уполномоченный рассматривать такое заявление.

В Постановлении Конституционного Суда РФ от 11.11.2014 № 28-П «По делу о проверке конституционности положений части 1 статьи 1 Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» и части третьей статьи 6.1 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан В.В. Курочкина, А.Б. Михайлова и А.С. Русинова»²⁵ указано, что осуществление судопроизводства в разумный срок предполагает осуществление досудебного и судебного производства по уголовному делу в установленные законом сроки, притом что их нарушение само по себе не означает обязательного нарушения права на судопроизводство в разумный срок: для установления факта нарушения данного права суду необходимо дать оценку правовой и фактической сложности уголовного дела, поведению участников уголовного судопроизводства, достаточности и эффективности действий суда, прокурора, руководителя следственного органа, следователя, начальника подразделения дознания, органа дознания, дознавателя, производимых в целях своевременного осуществления уголовного преследования или рассмотрения уголовного дела, с учетом общей продолжительности уголовного судопроизводства (ч. 3 ст. 6.1 УПК РФ).

Нужно учитывать, что в силу ч. 4 ст. 6.1 УПК РФ обстоятельства, связанные с организацией работы органов дознания, следствия, прокуратуры и суда, а также рассмотрение уголовного дела различными инстанциями не могут приниматься во внимание в качестве оснований для превышения разумных сроков осуществления уголовного судопроизводства.

Также следует принимать во внимание разъяснения, содержащиеся в п. 57 Постановления Пленума № 11, о том, что превышение общей продолжительности судопроизводства по гражданскому, административному

²⁵ Постановление Конституционного Суда РФ от 11.11.2014 № 28-П «По делу о проверке конституционности положений части 1 статьи 1 Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» и части третьей статьи 6.1 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан В.В. Курочкина, А.Б. Михайлова и А.С. Русинова» //Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 47. – Ст. 6632.

делу, делу по экономическому спору, равной трем годам, а по уголовному делу - равной четырем годам, само по себе не свидетельствует о нарушении права на судопроизводство в разумный срок.

Для определения разумности срока судопроизводства по каждому конкретному делу следует учитывать все значимые обстоятельства. Например, суд признал разумным срок уголовного судопроизводства, приняв во внимание правовую и фактическую сложность уголовного дела, многоэпизодность, необходимость допроса большого числа свидетелей, экспертов, обвиняемых, поведение и действия осужденного во время судебного разбирательства (Апелляционное определение Верховного Суда РФ от 25.09.2014 № АПЛ14-412).

При этом осуществление судопроизводства по делу в срок менее трех лет, а по уголовному делу в срок менее четырех лет с учетом конкретных обстоятельств дела может свидетельствовать о нарушении права на судопроизводство в разумный срок (п. 2 ч. 5, ч. ч. 7, 7.1, 7.2 ст. 3 Закона о компенсации).

Так, при исчислении общей продолжительности судопроизводства по уголовному делу учитывается только то время, в течение которого дело находится в производстве суда, органов дознания, следствия, прокуратуры (п. 49 Постановления Пленума № 11).

Особо следует отметить, что в общую продолжительность судопроизводства включается период с момента прекращения производства по уголовному делу до момента отмены постановления (определения) о прекращении производства по делу, если в качестве заявителя выступает потерпевший или гражданский истец (п. 54 Постановления Пленума № 11).

Пункт 50 Постановления Пленума № 11 разъясняет, что в общую продолжительность судопроизводства по гражданским, административным делам, делам по экономическим спорам включается период со дня поступления искового заявления, административного искового заявления, заявления в суд первой инстанции до дня вступления в законную силу последнего судебного акта по рассмотренному делу, а по делу, производство по которому не окончено, - до дня поступления заявления о компенсации в суд, уполномоченный его рассматривать (ч. 5 ст. 3 Закона о компенсации, п. 4 ч. 2 ст. 252 КАС РФ, п. 4 ст. 222.3, ст. 278 АПК РФ).

Период с момента вынесения определения о передаче кассационной, надзорной жалобы в суд кассационной, надзорной инстанции и до дня вступления в силу последнего судебного акта, которым дело рассмотрено или разрешено по существу, подлежит включению в общую продолжительность судопроизводства (ст. ст. 330, 342 КАС РФ, ст. ст. 291.14, 308.12 АПК РФ, ст. ст. 390, 391.12 ГПК РФ).

Вместе с тем, как указано в п. 54 Постановления Пленума № 11, при предъявлении требований о компенсации подозреваемым или обвиняемым указанный период не учитывается, поскольку в течение этого срока на-

званное лицо не подвергалось уголовному преследованию, за исключением случаев, когда постановление (определение) о прекращении производства по делу или прекращении уголовного преследования отменено по жалобе подозреваемого или обвиняемого (ч. 7 ст. 3 Закона о компенсации, ч. 5 ст. 250 КАС РФ, ст. ст. 24 и 25, ч. 2 ст. 27 УПК РФ).

Гревцева И.А., Болотова А.Ю.
г. Воронеж, Воронежский филиал
ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова

АНАЛИЗ ОСНОВНОГО И ОБОРОТНОГО КАПИТАЛОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Независимо от вида деятельности хозяйствующего субъекта рациональное размещение и использование внеоборотных и оборотных средств является одним из основных направлений организации управления стоимостью недвижимого имущества в современных условиях.

Производственная база любого коммерческого предприятия состоит из недвижимого и мобилизованного недвижимого имущества, то есть внеоборотного и оборотного капитала. Оборотный капитал – это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется компанией либо в течение цикла воспроизводства, либо в течение относительно короткого календарного периода (обычно не более одного года). Чтобы сохранить полноту описания их движения и эволюции форм в течение производственного цикла, денежные средства также включаются в состав групп оборотного капитала, когда они классифицируются. Внеоборотные активы – это совокупность имущественных ценностей компании, многократно участвующая в производственных циклах хозяйственной деятельности компании.

В состав основных средств входят: основные средства, доходные вложения в материальные средства, нематериальные активы, оборудование, которые играют важную роль на обеспечении работы предприятия. Эффективное использование активов компании позволяет увеличить объемы производства, снизить себестоимость продукции, повысить рентабельность компании.

Использование основных средств в операционной деятельности имеет недостатки и преимущества. Преимущества доминирования в структуре имущества компании внеоборотных активов можно свести к следующему: низкая подверженность инфляции, снижение коммерческого риска потерь при операционной деятельности, возможность стабильно получать прибыль, гарантируя производство товаров в соответствии с рыночными усло-

виями, снижение потерь товарных запасов при хранении и другие. Недостатки, с которыми столкнется компания при владении внеоборотными активами, сводится к тому, что они подвержены моральному износу, то есть теряют ценность даже при временном отключении, ими сложно управлять, так как они не подвержены структурным изменениям, а это означает, что даже при временном ухудшении рыночных условий срок полезного использования сокращается, это ресурсы с низкой ликвидностью, то есть они не могут играть роль платежного метода.

Помимо основных средств, каждое предприятие обязательно должно иметь оборотный капитал или оборотные средства. Однако есть разница между этими двумя понятиями.

Оборотный капитал – это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется компанией либо в рамках цикла воспроизводства, либо в относительно короткий период времени (как правило, не более года). Чтобы сохранить полноту описания их движения и эволюции форм в течение производственного цикла, денежные средства также включаются в состав оборотного капитала.

Задача оборотных средств – обеспечить динамическую составляющую экономической деятельности компании, то есть движение материальных и денежных ресурсов. Еще один элемент динамической составляющей оборотных средств – это производственный процесс.

Как известно, оборотный капитал, как одна из важнейших финансовых категорий, представляет собой стоимость, авансируемую в денежной форме для формирования и использования оборотных производственных фондов и оборотных средств в минимально необходимых размерах, обеспечивающих выполнение производственной программы и своевременность осуществления расчетных операций.

К особенностям оборотных средств можно отнести высокую степень структурной трансформации, т.е. возможность их быстрого преобразования из одного вида в другой, тесную связь с объемом деятельности при изменении конъюнктуры товарных и финансовых рынков, высокую ликвидность, возможность реализации управленческих решений в короткие сроки. В то же время недостатками оборотных средств, с точки зрения финансового менеджмента, являются инфляционное обесценение значительной части оборотных средств, потеря части стоимости в результате естественной убыли. Кроме того, чрезмерно сформированные оборотные активы не приносят прибыли, а неиспользованные резервы вызывают дополнительные затраты на их хранение.

Нет организации, которая не заинтересована в эффективном управлении своими активами. Грамотное и продуктивное использование оборудования определяется соотношением дохода от использования актива к затратам на его содержание. Роль активов в деятельности организации чрезвычайно важна. Только производительная форма капитала может реализо-

вать идею существования организации, как эффективной и стабильной бизнес-единицы. Следовательно, управление активами организации имеет первостепенное значение и обеспечивает уровень максимальной производительности и финансовых показателей хозяйствующего субъекта.

Система управления активами реализует замкнутый цикл управления, включая планирование, исполнение, анализ результатов и улучшение организации деятельности. Он подразумевает четкое разделение полномочий с ведущей ролью в управлении, использует отчетные данные и включает инструменты поддержки. Сложившаяся практика управления активами в большинстве компаний в России характеризуется ограниченными взглядами на активы как таковые, на их жизненный цикл, на стоимость активов.

Жизненный цикл активов включает фазы формирования портфеля активов, покупки (строительства), ввода в эксплуатацию, использования по назначению, обслуживания и ремонта, модернизации, замены и выбытия, продажи или продажи (передачи в пользование другому лицу).

На этапе формирования портфеля активов стратегические цели организации следует трансформировать в требования к активам и политику управления активами. Планы управления активами и действия по реализации этих планов (действия в течение жизненного цикла) должны вытекать из выбранной политики. Решения, принятые в начале срока службы актива, могут быть неоптимальными в конце срока службы актива. После смены собственника жизненный цикл активов начинается на другом предприятии, где активы могут выполнять другие функции, могут использоваться в других условиях. В этом случае решения нового владельца по управлению активами могут отличаться от решений предыдущего владельца.

Управление активами включает в себя поиск баланса между затратами, перспективами и рисками, с одной стороны, и обеспечение требуемой производительности активов, с другой, для достижения целей организации. Необходимо найти этот баланс на протяжении всего жизненного цикла актива и воплотить его в соответствующие решения.

Очевидно, что для того, чтобы решения, касающиеся управления оборотными средствами, были оптимальными, они должны приниматься с учетом решений, ранее принятых при управлении этим активом, текущего контекста (внутреннего и внешнего), целей, критериев ценности и временных горизонтов. Использование комплексного подхода к управлению бизнесом позволяет формировать систему управления активами компании с использованием элементов существующих систем менеджмента качества, экологического менеджмента, охраны труда и техники безопасности, управления рисками и т.д. Использование существующих систем снижает усилия и затраты, связанные с разработкой и поддержкой системы управления активами. Это также улучшает интеграцию различных функций и координацию деятельности структурных подразделений компании.

В текущий момент времени практически невозможно решить проблему управления активами без современной системы управления информацией. Количество информации, поступающей в организацию, которую необходимо анализировать и контролировать, просто огромно. Системы автоматизации и учета помогают в решении основных задач по эффективной эксплуатации активов организации, включая сокращение избыточной численности складских запасов, а главное, обеспечение бесперебойной и стабильной работы оборудования. Политика управления активами организации должна представлять собой комплексный план действий и мер по управлению имущественным комплексом организации и инвестиционными активами.

Был проведен анализ основного и оборотного капиталов ООО «Воронежский светотехнический завод», который дал следующие результаты. В валюте баланса в разрезе анализируемых периодов наибольший удельный вес занимают оборотные активы. Наблюдаемая динамика слагаемых капитала асимметрична. В 2019 г. по сравнению с предыдущим отчетным периодом имеет место сокращение оборотного капитала на фоне роста внеоборотных средств. В 2020 г. тенденция имеет обратное направление. Рассчитав коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов можно сделать выводы, что в 2018 г. оборотные активы относились к внеоборотным как 3,33 к 1, в 2019 г., как 1,82 к 1, а в 2020 г. соотношение составило 2,66 к 1.

Анализ внеоборотных активов ООО «Воронежский светотехнический завод» показал, что их количество в 2019 г. увеличилось на 77,27%, а в 2020 г. сокращение составило 30,91%. В основном это произошло вследствие увеличения основных средств. При этом в 2020 г. сокращение основных фондов определилось на уровне 30,53%, или 41370 тыс. р.

Оборотные активы ООО «Воронежский светотехнический завод» за исследуемый период по годам сначала сократились на 0,9 %, а затем возросли 3,0 %, составив на конец 2020 г. 256340 тыс. р. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают запасы. Дебиторская задолженность в общем объеме оборотных активов увеличилась в 2,45 раз. Предприятие ведет не рациональную кредитно-платежную политику, при которой система контроля за исполнением платежной дисциплины низкая. Краткосрочные финансовые вложения подверглись существенному снижению, как и величина числящихся на балансе денежные средства.

Анализ показал, что наименьшую долю в итоге баланса составляют наиболее ликвидные активы. Оценивая пассивы нужно отметить, что наибольшую долю в общей величине источников образования имущества составляют краткосрочные обязательства. Всё это говорит о низкой ликвидности и платежеспособности предприятия. Коэффициентный анализ платежеспособности показал, что большинство показателей имеют значения ниже нормативного. Причинами того является недостаточность денежных

средств и увеличение краткосрочных обязательств. Также неблагоприятное влияние оказывает то, что большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет отрицательное значение. Помимо этого, на лицо значительный недостаток функционирующего капитала для покрытия общей величины запасов и затрат предприятия. При этом следует отметить и неблагоприятную тенденцию, при которой сокращение собственных оборотных средств сопровождается ростом общей величины запасов и затрат. Финансовое состояние предприятия неустойчивое, сопряжено с нарушением платежеспособности.

Рассчитав показатели, характеризующие эффективность использования основных производственных средств, можно сделать вывод, что на фоне снижения объема производства, на предприятии наблюдается стабильное снижение показателей фондорентабельности, амортизациоёмкости и фондоемкости. При этом показатель фондоотдачи возрос на 17,1 %. Это свидетельствует о том, что предприятие стало менее эффективно использовать свои основные фонды. В 2019 году руководством компании были предприняты усилия по оптимизации объемов основных средств и рационализации их структуры, но улучшить качество использования ресурсов не удалось.

Анализ оборачиваемости оборотного капитала показал замедление деловой активности. Если в 2019 г. оборотные средства совершали 0,63 оборота, то к 2020 г. интенсивность их использования снизилась на 19 %. Вследствие замедления оборачиваемости количество дополнительно вовлекаемых средств возросло. Это отрицательно сказалось на деловой активности предприятия и эффективности его работы.

Анализ рентабельности оборотного капитала показал, что по большинству направлений эффективность использования мобильных средств снижается. Общая рентабельность оборотных активов снизилась на 14,3 %. Это стало следствием того, что увеличение размера оборотного капитала на 0,9 % сопровождалось снижением чистой прибыли на 8,1 %.

Основными резервами роста рентабельности оборотного капитала ООО «Воронежский светотехнический завод» являются: формирование ассортимента с учетом рентабельности отдельных видов продукции, повышение эффективности взаимоотношений с контрагентами для недопущения необоснованного роста дебиторской задолженности, рационализация структуры запасов путем установления норматива по каждому виду ресурсов, оптимизация количества и ритмичности поступления денежных средств, наращивание объема продаж посредством акцентирования внимания на маркетинговой, ценовой и ассортиментной политике.

Направления повышения эффективности использования внеоборотных активов ООО «Воронежский светотехнический завод» сводятся к: обеспечению постоянного обновления отдельных групп внеоборотных ак-

тивов организации, определению необходимого объема обновления внеоборотных активов, выбору наиболее эффективных форм обновления отдельных групп внеоборотных активов, определению стоимости обновления отдельных групп операционных внеоборотных активов в разрезе различных его форм. Реализация предложенных выше мер позволит оптимизировать объем и структуру внеоборотного и оборотного капиталов, нарастить прибыль, что положительно скажется на финансовом положении исследуемого предприятия.

Гревцева И.А., Бугаева О.А.
г. Воронеж, Воронежский филиал
ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова

АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кредитоспособность является сложным понятием. Её сущность состоит в определении способности заемщика своевременно и в полном объеме погашать взятые на себя обязательства, а также ту степень риска, которую кредитное учреждение готово на себя взять. Кредитоспособность зависит от обширного числа факторов, которые в своей совокупности необходимо изучить и оценить. Значимой и весьма сложной для аналитика проблемой является определение изменения всех факторов, причин и обстоятельств, влияющих на кредитоспособность компании. Поэтому цель анализа кредитоспособности предприятия состоит в комплексном изучении его деятельности для обоснованной оценки возможности вернуть предоставленные ресурсы.

Понятие кредитоспособности, как экономической категории, интересовало экономистов с давних пор. В своих работах его изучением занимались Адам Смит, Джон Кейнс, Николай Бунге, Владимир Коссинский и другие известные экономисты. При этом они исходили из того, что кредитоспособность сводится, преимущественно, к способности воспроизводства капитала заёмщиком. Немаловажным было и наличие у кредитора определенных моральных качеств. Трансформация экономических мыслей, касающихся кредитоспособности, происходила по мере совершенствования кредитных отношений, а также по мере развития общества. Свой отпечаток оставлял сложившийся менталитет и особенности кредитования.

В российской практике принято рассматривают кредитоспособность с позиции анализа финансового состояния предприятия. Она воспринимается, как возможность кредитора своевременно расплачиваться по своим обязательствам. Для хозяйствующего субъекта, созданного в форме юридического лица, кредитоспособность будет сводиться к способности в установленный срок осуществить все срочные выплаты без торможения про-

изводственного процесса и ощущения дефицита денежных средств для финансирования приобретения оборотных активов. Если рассматривать кредитоспособность именно с таких позиций, то можно заметить, что подобный подход не отражает всей сущности исследуемого понятия. Причиной тому является отождествление понятий «кредитоспособность» и «платежеспособность». По своей сути это совершенно разные термины. Их сходство состоит только в том, что они являются характеристиками финансового состояния предприятия. В остальном они принципиально различны. Чтобы это понять следует провести сравнительный анализ кредитоспособности и платежеспособности.

Платежеспособность – это возможность своевременно оплачивать свои долги и обязательства. Данное определение касается, как юридических, так и физических. Платежеспособность состоит не только в наличии денежных средств, но и активов, которые можно всегда реализовать и рассчитаться. Таким образом, платежеспособность – это важный сигнальный фактор, своеобразная лакмусовая бумажка, отражающая финансовое состояние клиента на определенный момент времени.

Кредитоспособность – это способность предприятия полностью исполнить обязательства по кредитному договору, своевременно погасив кредит и начисленные проценты. В отличие от платежеспособности, которая оценивает прошлое и текущее финансовое состояние, кредитоспособность оценивает будущие обязательства заёмщика, в том числе риски не возврата кредитных средств. Для оценки такой важнейшей характеристики заёмщика используется значительно большее количество факторов, и платежеспособность является лишь одним из них. Если речь идёт о предприятии, то идёт количественный и качественный анализ всего бизнеса, всей схемы деятельности компании. При этом оценка кредитоспособности строится не просто на финансовом результате предприятия за конкретный отчетный период, но и на прогнозируемых показателях деятельности на весь период кредитования. В этом разница между понятиями «кредитоспособность» и «платежеспособность».

Также следует отметить, что платежеспособность можно рассматривать не только как более широкое понятие, чем платежеспособность, но и как синоним ликвидности баланса, которая, в свою очередь, служит индикатором оценки кредитоспособности заемщика.

Использование преимущественно «количественного» подхода в нашей стране во многом связано с «наследием» командной экономики с советских времен, когда заимствования основывались на планах и оценках, утвержденных «заранее», без учета индивидуальных особенностей каждого заемщика. Отнесение второстепенной роли репутации заемщика можно объяснить тем, что исторически эта концепция основывалась исключительно на близости власти имущих, что, в свою очередь, оказывало негативное влияние на всю экономику страны.

За рубежом, в частности на Западе, такой подход дополняется качественными характеристиками должника, которые также отражаются в терминологии: термин «платежеспособность» заменяется понятиями «платежеспособность» и «кредитный анализ». Качественный анализ предполагает учет региональных и отраслевых характеристик активов заемщика, а также его готовности и желания погашать обязательства. Различия можно найти и в формулировке определения этого понятия. Национальные источники информации определяют кредитное качество как вероятность своевременного и полного возврата заемных средств, а кредитное качество за рубежом оценивается с точки зрения вероятности не возврата кредита.

Интересен также институциональный подход к определению кредитоспособности, который рассматривает эту концепцию, как структурированный и сложный процесс согласования интересов участников кредитных отношений на основе выбора условий кредитного продукта с целью повышения качества кредита. Таким образом, при завышенной оценке увеличивается риск невыплаты кредита, но при заниженной вероятности недофинансирования заемщика, что повлияет на его бизнес и качество кредитных отношений в широком смысле. В свою очередь, неправильная оценка кредитоспособности кредитора также приводит к экономическому дисбалансу, поскольку значительная часть ссудных средств формируется за счет депозитов.

В нормативно-правовых актах Российской Федерации понятие «кредитоспособность заемщика» трактуется по-разному. Согласно приказу Банка России от 18.12.2018 № ОД-3552 «Об особенностях использования рейтингов кредитоспособности в целях применения распорядительных актов Банка России», кредитоспособность – это способность заемщика в полном объеме и в определенный кредитным соглашением срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. Согласно Федеральному закону от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», кредитоспособность – это способность выполнять свои кредитные обязательства.

В результате в настоящее время нет единого подхода к понятию платежеспособности и правовой консолидации. Принимая во внимание существующие интерпретации, можно сформулировать комплексное определение, которое синтезирует все предыдущие: кредитоспособность – это совокупность финансовых и других критериев, позволяющих оценить вероятность погашения заемщиком кредитных обязательств с течением времени и с учетом совокупного процента, характеризующего цену равновесия между предложением кредита и спросом на него.

Углубленный анализ финансового состояния, который проводится на регулярной основе в рамках обычных процедур оценки, может иметь неопределимое значение при оценке кредитоспособности заемщика. Традиционные методы включают в себя коэффициенты, статистические методы,

комплексные методы анализа бизнес-процессов, кредитные рейтинги на основе бизнес-рисков и предикативные проверки кредитоспособности.

Применяемые банками коэффицентные методы оценки кредитоспособности различны, но, как правило, содержат определенную систему показателей. Чаще всего в аналитических целях рассчитываются коэффициенты ликвидности, оборачиваемости, финансового левериджа, рентабельности, финансовой устойчивости и другие.

Комплексный аналитический подход к оценке кредитоспособности заемщика основан на анализе финансовой отчетности. Кроме того, кредитные специалисты могут потребовать прогнозы доходов и расходов на один год или более, информацию о дебиторах и кредиторской задолженности. Также оценивается прибыльность компании, финансовый результат, соотношение показателей финансовой устойчивости и другие показатели. Такой подход позволяет получить максимально достоверные данные о финансовом положении заемщика. Обратной стороной является то, что процедуры оценки трудозатратны, а процесс получения информации при работе с малым бизнесом проблематичен.

На практике методология оценки кредитного качества, как правило, объединяет несколько методов, обобщая их в авторской методике оценки кредитоспособности клиентов того или иного коммерческого банка. Основными факторами, традиционно учитываемыми при оценке кредитоспособности заемщика, являются: правоспособность, репутация, финансовое положение, способность получать доход, безопасность недвижимости, состояние экономической среды, сумма кредита, условия и возможность погашения кредита, залоговый заем и другие. Сочетание этих факторов образует универсальную систему оценки кредитного качества заемщика, представляющую так называемую основу, на которой базируются любые инновационные и общепринятые модели. Оценивая информацию, полученную в ходе анализа, банк принимает решение о возможности и условиях предоставления кредита.

Оценка кредитоспособности заемщика важна на всех этапах процесса кредитных отношений между кредитором и заемщиком и сопровождается детальным изучением количественных и качественных характеристик заемщика с точки зрения их влияния на класс кредитоспособности, качество обеспечения кредита и степень кредитного риска.

Руководство ООО «Богучарбытсервис» рассматривает возможность расширения объема и ассортимента продаваемых товаров за счет открытия ещё одного торгового зала. Для реализации данного проекта необходимо привлечь в виде банковского кредита 15 700 тыс. рублей сроком на три года. В качестве потенциальных кредиторов рассматривается АО «Россельхозбанк». В настоящее время указанное кредитное учреждение предоставляет заемные средства под 10,8 % годовых. Для оценки вероятности полу-

чения заемных средств проведен анализ финансового состояния и оценка кредитоспособности ООО «Богучарбытсервис».

Структурно-динамический анализ имущества показал неоднозначную динамику, как совокупной величины имущества предприятия, так и его составляющих. Размер имеющихся внеоборотных активов в 2019 году увеличился на 16,0 %, а в 2020 г. сократился на 5,4%. Причиной тому можно назвать имевшую место в 2019 г. активизацию инвестиционной деятельности, сопряженную с увеличением количества средств, направленных на пополнение основных средств и финансовых вложений. В 2020 г. активность инвестиционных мероприятий сократилась, в результате чего слагаемые внеоборотного капитала стали показывать отрицательную динамику.

Величина оборотных активов ООО «Богучарбытсервис» в 2020 г. уменьшилась на 3,1% по сравнению с 2019 г. за счет снижения запасов на 0,4%, уменьшения дебиторской задолженности на 41,1% и ликвидации краткосрочных финансовых вложений. Также следует отметить значительное увеличение объема денежных средств.

Вертикальный анализ баланса показал, что в течение анализируемого периода соотношение между внеоборотными и оборотными активами предприятия сохраняется на одном уровне. Имели место незначительные колебания в 2019 и 2020 годах, однако они не вызвали существенных сдвигов в структуре имущества.

Анализ источников финансирования ООО «Богучарбытсервис» показал, что величина капитала и резервов менялась, в основном, за счет изменения нераспределенной прибыли. Ее величина значительно уменьшилась. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. она сократилась на 67,7%, а в 2020 г. увеличилась на 102,7%, что является положительной тенденцией. Также положительным моментом в деятельности предприятия является отсутствие у него долгосрочных заемных средств, но существуют отложенные налоговые обязательства, величина которых выросла в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 186%. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. величина кредиторской задолженности организации выросла на 264,7%, а в 2020 г. по сравнению с 2019 г. уменьшилась на 40,7%. В целом за три года совокупное увеличение данного показателя достигло 116%, что является отрицательной тенденцией.

Анализ источников финансирования деятельности ООО «Богучарбытсервис», представленных пассивами бухгалтерского баланса, выявил важный фактор – большую долю собственного капитала, величина которого колеблется от 94,5% в 2018 г. до 88,6 % в 2020 г. В 2019 г. его доля составила 82,0%, что на 12,5% меньше, чем в 2018 г. и на 6,6 % меньше, чем в 2020 г.

Доля совокупных обязательств предприятия крайне мала: долгосрочные обязательства составляют 0,2% и менее, а доля краткосрочных

обязательств от 5,3% в 2018 г. до 11,1% в 2020 г. Этот рост произошел за счет роста кредиторской задолженности, что является отрицательной тенденцией. При этом оценивать критически рост кредиторской задолженности не представляется оправданным, так как её удельный вес в валюте баланса находится в том же цифровом диапазоне, что и величина имеющихся у предприятия свободных денежных средств и их эквивалентов.

Расчет абсолютных показателей ликвидности баланса ООО «Богучарбытсервис» показал, что в 2018 и 2020 годах ликвидность баланса является абсолютной, так как соблюдены требования всех четырех аналитических неравенств. При этом в 2019 г. наиболее ликвидные активы оказались несколько выше наиболее срочных обязательств. Это отрицательно сказалось на платежеспособности предприятия, однако неблагоприятная тенденция носила временный характер. Коэффициентный анализ платежеспособности ООО «Богучарбытсервис» показал, что все рассчитанные показатели существенно выше нормы. Доля оборотных активов в общей величине активов выше 50%, что является положительным моментом, говорящим о том, что предприятие обладает высоким объемом высоколиквидных активов, с помощью которых можно без проблем погасить свои обязательства. Положительным моментом является так же и то, что в общем объеме оборотных активов доля дебиторской задолженности невелика.

Анализ финансовой устойчивости показал, что в период 2018 – 2020 гг. ООО «Богучарбытсервис» относится к первому типу финансовых ситуации. Ее соблюдение свидетельствует о возможности немедленного погашения обязательств. То есть у анализируемого предприятия финансирование запасов и затрат осуществляется исключительно за счет собственных источников.

Коэффициентный анализ финансовой устойчивости показал высокий уровень независимости предприятия. Об этом свидетельствует высокое значение коэффициента автономии и крайне низкий показатель коэффициента финансовой зависимости. Значение коэффициента соотношения собственных и заемных средств должно быть не более 0,7, что говорит об обеспеченности организации собственными источниками финансирования.

Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Богучарбытсервис» показывают, что уровень доходности предприятия не отличается стабильностью. Так в 2018 и 2019 годах на фоне снижения выручки от реализации и роста затрат, предприятием был получен отрицательный финансовый результат как от производственной деятельности (прибыль от продаж), так и от общей хозяйственной деятельности (чистая прибыль). При этом в 2020 г. доходность компании нормализовалась и перешла из отрицательной зоны в положительную.

Анализ рентабельности деятельности также выявил положительную динамику доходности. По причине получения отрицательного финансового результата, в 2018 и 2019 годах рентабельность всех направлений дея-

тельности имела негативное значение, характеризующееся получением убытка на каждую единицу затраченных ресурсов. В 2020 г. ситуация нормализовалась и показатели рентабельности деятельности определились на достаточной высоком уровне.

Анализ деловой активности продемонстрировал положительную динамику практически всех показателей. Это связано с тем, что темп роста выручки от реализации оказался выше темпа роста активов и обязательств. В целом, можно сказать, что деловая активность ООО «Богучарбытсервис» находится на среднем уровне и его товары востребованы.

Оценка кредитоспособности предприятия проводилась с использованием методики Е.В. Неволіной и рейтинговой оценки АО «Россельхозбанк». Обе они показали, что уровень кредитоспособности ООО «Богучарбытсервис» можно определить как: высокая кредитоспособность, отличное финансовое состояние. То есть предприятие кредитоспособно и его кредитная заявка будет с высокой долей вероятности удовлетворена.

Гревцева И.А., Стамбирская Н.С.
г. Воронеж, Воронежский филиал
ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова

ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Успешность функционирования компании и достижение её целей в любой сфере деятельности, будь то производство товаров и услуг, или продажа товаров, во многом зависят от качества человеческих ресурсов, их уровня квалификации, опыта и профессиональной грамотности людей. В настоящее время человек стал ключевой фигурой любого производства. Затраты на персонал организации, а именно стимулирование доплаты к заработной плате для развития соответствующей трудовой мотивации для высокоэффективной работы, являются не расходам, а капитальными вложениями современного предприятия.

Как и любой другой ресурс, кадровые ресурсы компании необходимо увеличивать, улучшать их качественное состояние, чтобы они были востребованы и способствовали достижению стратегических целей. Для этого менеджеры как высшего, так и среднего звена разрабатывают всевозможные организационные и управленческие меры стимулирующего характера, которые включают как материальные, так и нематериальные.

Сегодня во всем мире для достижения высокого уровня конкурентоспособности работников и эффективного использования их кадрового потенциала руководители предприятий вводят элементы новизны в систему оплаты труда работников. Сотрудники, в зависимости от размера получаемой заработной платы, ощущают эту специфическую оценку результатов

собственной деятельности, в соответствии с которой проявляют интерес и готовность к высокоэффективной работе, степень мотивации, а также личную лояльность к организации. Таким образом, только соответствующий набор стимулирующих мер системного характера, специальные методы организации оплаты труда позволяют подготовить высокопрофессиональный и мотивированный персонал для эффективной работы и, следовательно, внести свой вклад в достижение конкурентоспособности компании.

Необходимость выживания на российском внутреннем и мировом рынке в условиях формирующегося постиндустриального сообщества требует изучения наиболее эффективных методов управления, характеризующихся оптимальным использованием ресурсов, повышением эластичности и адаптируемости компаний. В этих условиях для придания стабильности компании необходимо повышение внутренней мотивации её сотрудников.

Задача любого управленца состоит в том, чтобы разработать систему мотивации, способную мотивировать сотрудников и пробуждать у них интерес не только к работе, но и достижению высоких результатов в труде. Мотивацию можно рассматривать, как набор действий, воздействующих на внутренние ценности, а также потребности подчиненных. Действий, стимулирующих на самоотдачу в труде, целеустремленность, инициативу и готовность хорошо и плодотворно работать. Кроме того, мотивация должна быть нацелена на достижение поставленных целей, самосовершенствование, повышение профессионального уровня и общей эффективности функционирования хозяйствующего субъекта.

Мотивация персонала осуществляется разными способами: личным примером, системами поощрений, наказаний сотрудников и т.д. Тот или иной фактор мотивации может применяться к сотруднику на каждом этапе его трудовой деятельности. Воздействие мотиваторов на разные категории персонала также различается, поэтому одни методы мотивации лучше работают на одних, другие – на других. Хорошо используемый метод мотивации влияет на развитие таких качеств трудовой деятельности, как качество работы, трудолюбие и др. Суть мотивации заключается в том, что если персонал предприятия выполняет свою работу в соответствии с делегированными обязанностями, в соответствии с принятыми управленческими решениями, то это находит прямое отражение на его оплате труда. Законодательно изменить отношение людей к работе невозможно, так как это длительный эволюционный процесс. Данное отношение может быть изменено только в рамках кропотливой работы на каждом конкретном предприятии. Любой квалифицированный руководитель понимает, что каждого сотрудника нужно поощрять к работе. Однако при этом часто считается, что для этого достаточно только материального вознаграждения. В некоторых случаях эта политика эффективна, но её нельзя рассматривать как единственно возможную.

Понимание мотивации сотрудников претерпело серьезные изменения в практике управления. Долгое время считалось, что единственным и верным мотиватором является материальное вознаграждение. Основатель школы научного менеджмента Тейлор разработал собственную систему организации труда работников, в которой прослеживалась тесная связь между оплатой труда и её производительностью. При этом Мэйо был проведен ряд экспериментов, выявивших серьезное влияние на мотивацию и других методов стимулирования. В частности психологических

К настоящему времени разработано достаточное число различных психологических теорий мотивации, позволяющих учесть разнообразнее психологические факторы, определяющие мотивационный процесс. Как результат, на смену системе «кнут и пряник» приходят многофакторные системы мотивации сотрудников к работе, основанные на результатах теоретических исследований.

Мотивация использовалась во времена СССР, когда за подвиги и заслуги награждали нагрудными знаками, орденами, похвальными грамотами, вешали на доску почета и так далее. В те времена мотивация была очень удачной, потому что идеология жизни людей сводилась к тому, что должно быть хорошо для государства и общества, и только потом для человека, как личности. Поэтому достижения компании ценились сотрудниками намного выше личных достижений.

Если определить концепции, используемые для мотивации, то они будут звучать так: потребности, мотивации, поведение, цель. Приведенная схема относительна и дает лишь общее представление о взаимосвязи между потребностями и мотивами. На самом деле мотивационный процесс намного сложнее, поскольку мотивы человека часто меняются и на них могут влиять внешние и внутренние факторы. По этой причине трудно предсказать действия человека в ответ на различные системы мотивации.

Для каждого сотрудника мотивация реализуется через систему стимулов, то есть любые действия человека должны иметь для него положительные или отрицательные последствия для достижения результата.

На данный момент концепция стимулирования персонала считается одной из сложных. Многие компании сталкиваются с проблемами введения рабочей системы мотивации. Проблемы заключаются в том, что:

- руководитель больше ругает работника за ошибки, чем хвалит за успехи;
- руководитель не учитывает желания сотрудников. То есть руководитель принимает какую-либо мотивацию, не получив от работника обратной связи;
- руководитель не учитывает интересы своих сотрудников. Желая поощрить сотрудников, руководитель обычно пользуется либо привычными способами мотивации, либо то, что «лежит под рукой», не задумываясь, будет ли данная похвала иметь мотивационный эффект.

- отсутствие обратной связи и большой временной интервал, между получением результата и похвалы. Данная проблема вызывает критику в сторону руководства;

- отсутствие у работников информации о факторах мотивации. Работник всегда должен знать, что он получит за хороший результат в работе.

Таким образом, мотивация является процессом активизации мотивов сотрудника и формирования стимулов для побуждения человека к достижению результатов.

Проанализировав этот термин, можно выделить только одно, что отражает наполнение мотивационной функции, а именно то, что мотивация – это определенные мотивы, побуждающие сотрудника действовать в соответствии с поставленными целями компании. Из этого следует тот факт, что мотивацию следует рассматривать как функцию управления персоналом предприятия и как один из важных элементов этой системы.

Методы мотивации – это методы управленческого воздействия на персонал для достижения целей организации. Эти методы основаны на действии законов и правил управления. Они предполагают использование различных методов воздействия на персонал через аппарат управления предприятия с целью усиления его деятельности. Управленческие (регулирующие) воздействия составляют основу методов управления мотивацией.

По характеру влияния на поведение людей все мотивационные воздействия можно разделить на две группы. Пассивные влияния, которые не влияют напрямую на сотрудников, а возникают в виде условий, регулирующих поведение в коллективе и активное влияние на конкретных сотрудников и команду в целом.

Вознаграждение персонала за проделанную работу играет очень важную роль в формировании мотивации к труду. Несправедливая система оплаты труда может привести к неудовлетворенности сотрудников размером или методами расчета и распределения заработной платы, что приведет к снижению производительности труда, качества продукции и нарушению трудовой дисциплины.

Помимо заработной платы существует еще одно средство мотивации – льготы, предоставляемые компанией: оплата медицинских услуг, покупка страховки на случай потери трудоспособности, полная или частичная оплата транспортных расходов работника на рабочее место и возвращение, выдача беспроцентных ссуд или ссуд очень низкого уровня своим сотрудникам, процентов, предоставление транспорта компании в пользование, обеспечение продуктами питания во время работы и другие расходы.

Социальная или моральная мотивация основана на нравственных ценностях человека, осознании работником своего труда как определенного долга перед обществом, понимании ценности и полезности этого труда. К данной категории относят также побудительные мотивы, связанные с

творческой насыщенностью и содержательностью труда, относительно благоприятными его условиями, взаимоотношениями в трудовом коллективе, отношениями между работником и его руководителем, возможностью профессионально-квалификационного роста, самосовершенствования и самовыражения.

Организационная (административная) мотивация опирается на закреплённое законом право администрации (работодателя) требовать от работников соблюдения принятых правил трудовой деятельности. Основа этого вида мотивации – дисциплина труда, а ее результат – дисциплинарная ответственность, предусматривающая меры воздействия на работника за ненадлежащее исполнение своих обязанностей.

Проведенный анализ АО «Конструкторское бюро химавтоматики» показал, что управление человеческими ресурсами предприятия осуществляется с помощью сочетания административных, экономических и социально-психологических методов управления. Оплата труда осуществляется по тарифным ставкам и должностным окладам. Заработная плата каждого работника зависит от квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда и максимальным размером не ограничивается. На предприятии предусмотрены стимулирующие выплаты. На АО «Конструкторское бюро химавтоматики» установлены системы премирования, стимулирующих доплат и надбавок. Исследования показывают, что на предприятии регулярно по определенной шкале проводятся оценка работников, в ходе которой оцениваются профессиональные знания и опыт, позволяющие сотрудникам претендовать на повышение профессиональной квалификации.

В настоящее время численность сотрудников АО «КБХА» составляет более тысячи человек, однако она перманентно меняется. Высокий процент текучести кадров отрицательно сказывается на планомерном развитии производства.

Анализ качественного состава кадров показывает, что наибольшую часть персонала занимают рабочие. По уровню образования лидирует персонал, имеющий высшее и среднеспециальное образование. А по опыту работы – сотрудники имеющие стаж работы от 1 до 10 лет. Это обусловлено спецификой производственного процесса и его наукоёмкостью. Анализ возрастной структуры специалистов показывает, что стабильно увеличивается доля работников в возрасте от 21 до 39 лет. Коллектив постепенно обновляется, что является положительной тенденцией.

Анализ системы мотивации труда предприятия показал, что управление человеческими ресурсами осуществляется с помощью сочетания административных, экономических и социально-психологических методов. Результаты анализа управления мотивацией показали, что деньги имеют важное значение для большинства служащих, как из-за покупательской способности, так и из-за статуса, который имеет их владелец. Основное

внимание на предприятии было уделено материальным методам стимулирования. Они наиболее типичны для российских предприятий. Можно сказать, что работники мотивированы инструментально, то есть ориентированы на высокий заработок. Другие формы поощрения рассматриваются ими как желательные, но не обязательные. В этом и состоит главная проблема мотивации на исследуемом предприятии: мотивация не совершенна, она побуждает работать на данном предприятии только до тех пор, пока здесь хорошо платят и удобно работать.

В рамках изучения системы стимулирования было проведено исследование мотивации труда работников с применением методов оценки по процессуальным теориям. Оценивались факторы ожидания и факторы модели Портера-Лоулера показавшие, что система материального стимулирования АО «КБХА» неудовлетворительна.

Обучение и подготовка резерва работников осуществляется только Отделом подбора и развития персонала. Кроме того, на предприятии нет специализированного отдела, который отвечал бы за выполнение функций управления, мотивации и развития персонала. Поэтому АО «КБХА» можно предложить внедрение корпоративного университета. Он обеспечит развитие более тысячи сотрудников предприятия силами пяти тренеров. Создание корпоративного университета на предприятии обеспечит:

- минимизацию затрат на обучение;
- постоянное обновление знаний и развитие современных деловых навыков на всех уровнях организации;
- повышение эффективности работы каждого сотрудника и организации в целом и сохранение корпоративных ценностей и уровней компетенции.

Внедрение корпоративного университета повлияет на повышение конкурентоспособности организации и поможет в реализации ее долгосрочной стратегии.

Гриценко Е.Н.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ
имени адмирала С. О. Макарова

АНАЛИЗ СПОСОБОВ ИНВЕРТИРОВАНИЯ КРИМИНАЛЬНЫХ ДОХОДОВ

Процесс легализации доходов, полученных в результате совершения преступной деятельности, является многоэтапным. Его проведение направлено на придание признака правомерности незаконно полученным доходам, путем проведения операций финансового характера. При этом применяется широкий спектр средств, приемов и методов, позволяющих исказить достоверную информацию о первоисточнике легализованного капитала, что требуется для введения такого дохода в правовое экономическое русло. По сути, легализация представлена в виде прямого перехода тех каналов дохода, которые существуют в криминальном, теневом секторе, в пространство открытой экономики. Со стороны исследователей было отмечено, что формирование преступных доходов осуществляется в результате:

- создания или приобретения при совершении преступления противозаконного оборота, что характерно для криминального теневого сектора экономики;

- вывода, имеющегося в законном хозяйственном обороте в направление уголовного сектора теневой экономики, чему способствует совершение противоправных деяний, а также повторное введение таких средств в законное направление хозяйственного оборота.

При анализе проблемы, связанной с легализацией средств со стороны субъектов российского преступного сектора, можно определить ряд конечных, преследуемых целей:

- * Легализация для использования в легальном бизнесе.
- * Легализация для перемещения за границу.
- * Легализация для обоснования личных потребительских расходов.

Имеется определенная уверенность в том, что основные цели легализации, которые преследуются руководителями преступных группировок организованного типа, связаны с необходимостью укрепления позиций таких групп, в отношениях, возникающих с органами власти. Они нацелены на вступление в ряды власти и формирование на этой базе безрисковых основ для легализации доходов, получаемых в результате преступной деятельности. Многие из них считают необходимым проведение инвестиционной деятельности, в результате которых финансирование легальных предприятий осуществляется за счет предоставленных ими финансовых ресурсов.

Со стороны ФАТФ и ЕАГ были предприняты попытки по разработке схем и методов экономического характера, которые будут направлены на легализацию. До сегодняшнего дня единая классификация отсутствует. В России было отмечено большое количество схем, при помощи которых отмываются не только денежные средства, но и имущество, полученное в результате экономических преступлений.

В качестве тех способов, которые являются наиболее распространенными, можно указать следующие группы:

1. Завышение стоимости работ или услуг (к примеру, получение необоснованно завышенных гонораров за выпуск книг и проведение лекций).

2. Имитация активной предпринимательской деятельности, выраженная в заключении договоров с контрагентами, являющимися фиктивными (в т.ч. умершими), для того чтобы обосновать факт поступления крупных сумм на счет в банке.

В процессе развития преступных сообществ, которые ведут незаконную банковскую деятельность и легализацию преступного дохода, со стороны сотрудников ГУБОП ЖМ МВД России было выявлено возникновение фиктивного предприятия. Такое предприятие осуществляет передачу и переработку того газового конденсата, который похищен из трубопровода НПЗ, что выполняется со стороны преступного сообщества. В результате переработки продукции происходит создание нефтепродуктов, подлежащих продаже. Средства от продажи переводятся на счет фиктивного предприятия, после чего обналичиваются частично. Оставшаяся часть направляется на дальнейшее развитие компаний, принадлежащим сообществу и осуществляющим коммерческую деятельность.

3. Проведение незаконных операций по обналичиванию и обезналичиванию денежных средств. Со стороны СКМ ГУБЭП МВД России была прекращена деятельность ряда коммерческих банков, в количестве 3-х штук, которые были объединены в «холдинг» для того, чтобы осуществлять легализацию. Оперативно-розыскные мероприятия и следственные действия, позволили установить членов сообщества, которые находились на руководящих должностях таких банков. В результате была выявлена сеть фиктивных предприятий, которые осуществляли незаконное обналичивание и перевод тех средств, которые были легализованы, в адрес иностранных компаний и банков. Общая сумма преступного легализованного дохода составила 17 млн. дол. Эти средства были получены при вымогательстве, мошенничестве, незаконном предпринимательстве. Общий доход преступников равен более 2 млн. дол.

4. Создание видимости получения кредита (займа) от банка или компании-нерезидента, часто зарегистрированного в оффшоре. В большинстве случаев, такой метод осуществляется по определенной схеме, которая предполагает вывоз наличности или перевод средств через те оффшорные банки, которые функционируют в странах благоприятного налогового ре-

жима. В этих государствах возможно депонирование средств. После, осуществляется перевод средств в банки иных стран, откуда они возвращаются в банк своего государства, в качестве обеспечения кредита, на который будут претендовать.

Преступные группы, намеренные замаскировать собственную деятельность в иностранных государствах, могут создавать компании с якобы адекватным количеством активов и номинальной регистрацией.

Еще одним вариантом преступной схемы является заключение договора с агентством, осуществляющим доверительное управление, на основании которого преступно добытые средства будут вложены, в качестве финансовых инструментов, в компании.

Исходя из этого, применяемый преступниками механизм определяется в зависимости от территориального признака.

Такая сфера используется российской компанией, которая создает договорные отношения с компанией, действующей в оффшоре. Совместная деятельность компаний осуществляется под управлением со стороны оффшорной компании, за которой закреплены возможности ведения деятельности, в том числе и бухгалтерской. Те доходные средства, которые были получены по договору, подлежат передаче в адрес контрагента. В большинстве случаев, российские компании вкладывают в общее дело свою деловую репутацию, знания профессионального характера. Со стороны оффшорных компаний осуществляются вложения средств, что связано с минимальной потребностью во времени.

5. Синтезом вышеперечисленных методов можно назвать осуществление операций и банковских операций через сеть оффшорных компаний, созданных Банком и кредитно-финансовыми учреждениями, которые формально не аффилированы. В качестве одного из признаков данной операции необходимо считать заключение договора с тем кругом компаний, которые имеют регистрацию в пределах оффшорных зон. Каждая преступная схема базируется на двух-трех первоначальных связях, которые представлены в виде функционирующих компаний. Иные же субъекты оформлены на имена умерших граждан или тех лиц, которые утратили собственный паспорт. Характерной особенностью использования такой схемы легализации криминального капитала является фиктивный (виртуальный) перевод денежных средств в форме кредита и оплаты товара на корреспондентских счетах одного оффшорного Банка-нерезидента и их последующей передачи через сеть российских фирм еще оффшорного Банка-нерезидента, затем вернуться в исходное корреспондентских и расчетных счетов в течение одного российского банка в течение банковского дня. Такие операции базируются на имитации валютных поступлений, при условии отсутствия средств, за счет которых могут быть выполнены финансовые операции. Та доходная часть, которая поступает в виде преступных доходов, подлежит

конвертации и перечислению на счета иностранных компаний, с предназначением на погашение ранее полученного займа.

Произошло широкое распространение схемы, при которой банковские операции происходят не с использованием денег, а векселей, выдаваемых в адрес фиктивных российских компаний от лица иностранных партнеров, которые, как правило, имеют латвийское происхождение.

При приобретении банком векселя, получатель товара перечисляет деньги экспортеру. В этот же день происходит его продажа в адрес юридического лица, которое является одним фиктивным поставщиком. Такая схема позволила скрыть неполучение средств на счета экспортера и в реальном отсутствии осуществлять их движение по внутренним банковским операциям. Данная операция выявляется только при анализе выписок со счетов всей цепочки коммерческих структур, причастных к хищениям и легализации, так как суммы остатков на счетах на день перечисления на корреспондентский счет банка и лицевые счета поставщиков будет недостаточно для оплаты договора.

6. Импорт и передача на территорию государства, экспорт и отгрузка с территории государства, а также транспортировка и отгрузка в пределах территории государства денежных средств. Это также включает в себя: международные денежные переводы «на» и «с» территории государства (например, компания " Вестерн Юнион"); переводы, в том числе в рамках государственных, процентов, дивидендов и иных доходов по вкладам, инвестициям, кредитам и прочим операциям, связанным с движением капитала переводы неторгового характера с территории на территорию государства, а также в пределах государства, включая суммы заработной платы, пенсий, алиментов, наследства; переводы в оплату права собственности на здания, сооружения и иное имущество, включая землю и ее недра, относимое по законодательству государства его местонахождения к недвижимому имуществу, других прав на недвижимое имущество и другие.

7. Реинвестирование преступных доходов, ранее незаконно вывезенных за рубеж, в российскую экономику путем приобретения акций прибыльных предприятий (алмазно-бриллиантового, топливно-энергетического комплекса) и др.

Применение указанного метода получило высокую активность в связи с тем, что в иностранных государствах, в большей мере, на территории оффшорных зон, имеется большое количество таких незаконно вывезенных российских средств, в отношении которых имеются сложности в использовании.

Для легализации доходов на начальном этапе деятельности организованных преступных группировок посредством незаконных банковских операций, перевода денежных средств, полученных в результате преступной деятельности за границу. Затем эти доходы в виде инвестиционных

доходов в России также используются для приобретения вышеуказанных акций.

Для вливания средств в экономику нерезиденты используют два инвестиционных режима: прямой и портфельный. Под видом прямых инвестиций на первом этапе нерезиденты создают на территориях предприятия с льготным налогообложением, уставный капитал которых полностью формируется за счет средств нерезидента. Счета этих компаний используются для активных операций на российском рынке ценных бумаг и для спекуляций на внешнем фондовом рынке в связи с трехкратной разницей в ценах продажи акций на внутреннем и внешнем рынках (ГДР). Следует отметить, что инвестор имеет возможность свободно вывозить якобы ранее вложенный преступный капитал, тем самым полностью легализовав его, а также использовать преимущества нерезидента для отмывания новых средств.

8. Регистрация денежных средств или иного вещества, приобретенного преступным путем, в качестве прибыли от законной деятельности предприятия, специально созданные для этой цели. Так называемая схема прибыльных предприятий. С этой целью могут быть использованы магазины по системе "секонд-хенд", кинотеатры, рестораны, обмен валюты, автомойки и т. п. предприятия, осуществляющие операции с наличностью. Этот метод также используется для отмывания денег. В криминальной экономической цепочке, как правило, есть фирма или Банк, занимающиеся незаконной наличностью.

9. Неформальная система денежных переводов, по сути, является незаконной системой трансграничных платежей.

В разных странах он может называться по-разному: "азиатская схема", "небанковские системы перевода", "параллельная банковская система", "подпольной банковской системы", "hawala, hundi, black market peso exchange". Очень часто такие системы разных стран взаимосвязаны.

В связи с ростом числа этнических диаспор в России все большую популярность приобретает система неформальных трансфертов. По данным главы ФМС России, в настоящее время в России насчитывается 10,2 млн. нелегальных мигрантов, за последние 12 лет в Россию официально иммигрировало более 7 млн. человек. В то же время, по оценкам Федеральной миграционной службы МВД России, Госкомстата, пограничной и налоговой служб, от 3 до 10 млн. граждан из стран СНГ, Китая, Вьетнама, Северной Кореи, Афганистана и африканских государств нелегально живут в России.

В России переводы нелегальных мигрантов, как по официальным, так и по неофициальным каналам, достигают \$ 12-15 млрд. в год. По оценкам зарубежных экспертов, террористические организации, действующие в Юго-Восточной Азии, 80-90% денежных средств в соответствии с "хава-ла". Пакистанские банкиры в 2002 году пришли к выводу, что в каналы че-

рез систему "хавала" в стране ежегодно 2-3 млрд. долларов, а сделка оценивается в сумму до 1 миллиарда долларов США.

Неформальная система, используемая при осуществлении переводов, является привлекательной по той причине, что за счет ее использования выполнение крупных переводов финансов осуществляется без выполнения из физического перемещения. Такие операции, как правило, не имеют документального или электронного следа.

Эта схема основана на принципе компенсирующего сальдо. Смысл такой системы заключается в том, что физическое лицо в стране А., желающее перевести средства из этой страны за границу, связывается с оператором и вносит определенную сумму. Оператор направляет своему корреспонденту за рубежом кодовое поручение о зачислении суммы, эквивалентной внесенной сумме (за вычетом комиссии) на счет этого лица в иностранном банке. Существуют также встречные сделки, когда кто-то за границей хочет перевести деньги обратно в страну А. За действием этой хорошо функционирующей системы невозможно уследить, особенно когда она построена на прочных узах доверия в рамках большой семьи, что характерно для некоторых этнических общин, живущих и ведущих бизнес за рубежом.

Существует также более простой вариант рассматриваемой схемы, особенностью которой является то, что денежные средства перечисляются клиентом оператору по месту нахождения клиента и в соответствии с распоряжением клиента перечисляются получателю денежных средств в другом регионе. В этом случае оператор системы связывается со своим коллегой по месту нахождения получателя средств с требованием выплатить необходимую сумму получателю. Для связи используйте телефон, факс или интернет. За перевод средств оператор удерживает 2-3% от начальной суммы. Как правило, работа операторов основывается на доверии и может строиться на семейных, этнических или деловых связях.

Стоит отметить, что "хавала" - не единственная система неофициальных денежных переводов. Подобные системы под разными названиями известны в Китае ("Фэй-Чиен"), Пакистан ("ханди"), Гонконг ("хукуан"), Сомали ("ксавилаад"), Таиланда ("Фэй-кван"), Филиппин ("падала"). В России наряду с названием "хавала" используются названия "азиатская схема", "небанковская система переводов", "параллельная банковская система", "подпольная банковская система". Все эти системы образуют глобальную сеть, действие которой распространяется почти на весь мир.

10. Другой способ. Например: создание интеллектуальной собственности и ее продажа иностранным партнерам.

Традиционно в рамках преступной экономической схемы отмывания преступных доходов используются банковские счета и финансовые инструменты. Часто происходит "наслоение" сделок, при которой используется большое количество банковских счетов, открытых для разных лиц, ком-

мерческих предприятий или "прикрытий". Следует подчеркнуть, что при необходимости легализации крупных денежных сумм невозможно обойтись без использования кредитных и финансовых учреждений. Современная экономика работает в ситуации, когда ресурсы уже имеют собственников и разделены между ними. А поскольку возможность манипулирования чужими активами становится доминирующим трендом экономического поведения компаний, то основная конкурентная борьба переместилась из товарной в финансовую сферу, где значительные преимущества дает использование новых информационных технологий. Более того, новое поколение информационных технологий расширило возможности для спекулятивного и иного мошенничества и просто не оставило большинству компаний времени на использование традиционных методов накопления капитала, на повышение выживаемости на основе законных способов получения дохода. На основании данной причины, в России широко распространились процессы легализации, при выполнении которых используются информационные технологии.

Имеется большое количество способов, при помощи которых осуществляется легализация. В то же время комбинаций для ее осуществления имеется еще большее количество.

Гриценко Е.Н.

г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ
имени адмирала С. О. Макарова

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Система налогообложения в РФ носит двойственный характер и включает в себя два ключевых направления, позволяющих видеть в ней как действенный инструмент обеспечения экономической безопасности, так и угрозу экономической безопасности национального хозяйства. Именно поэтому обеспечение экономической безопасности государства возможно исключительно за счет эффективного налогового законодательства, формирование и действие которого обосновано анализом и оценкой существующих угроз экономической безопасности. Противодействие таким угрозам представляет собой чрезвычайно сложную задачу, для решения которой требуется разносторонний подход. Налоговая сфера способна становиться платформой для возникновения ряда угроз экономической безопасности РФ. Такие угрозы характеризуются определенными особенностями, изучение которых позволяет выявлять степень их опасности. Другими словами, при распределении доходов между экономическими ин-

тересами хозяйствующих субъектов, населения и интересами государства всегда существует противоречие. Разрешение этого противоречия и представляет собой главный путь к установлению экономической безопасности всей страны.

. Управление Федеральной налоговой службы по Воронежской области является территориальным органом Федеральной налоговой службы и входит в единую централизованную систему налоговых органов. Управление находится в непосредственном подчинении ФНС России и ей подконтрольно. Управление имеет сокращенное наименование: УФНС РФ по Воронежской области.

На сегодняшний день проблемы обеспечения экономической безопасности в сфере налогообложения представляют огромную важность. Проводимые реформы, призванные оптимизировать и автоматизировать эту отрасль, направлены на совершенствование подходов к налогообложению, уходу от кризисных ситуаций. Именно налоговое администрирование нередко носит решающее значение в вопросах решения проблем экономической безопасности, ведь оно так или иначе соприкасается со всеми секторами экономики.

Под механизмами налогового администрирования нами понимается ряд действий, включающих в себя взаимосвязанные процессы деятельности налогового органа. Особенностью организации работы по налоговому администрированию является то, что вся цепочка основных направлений деятельности налогового органа взаимосвязана и нами данный процесс рассматривается как целостное явление. Особое значение здесь приобретает координационная деятельность, ведь при отсутствии формальных механизмов и регламентов работы нормальное функционирование налогового органа невозможно.

На обеспечение экономической безопасности влияют как федеральные, так и региональные органы. К сожалению, их деятельность обычно не согласована в силу отсутствия единого координационного органа и общих информационных баз данных. Именно поэтому в качестве регулятивных мер со стороны государства наиболее целесообразными представляются следующие:

- взаимответственность государства, региональных властей и негосударственных структур перед законом за действия, наносящие ущерб национальным интересам;
- защита государством законных интересов регионов и негосударственных структур в соответствующих сферах деятельности;
- оказание приоритетной помощи регионам и негосударственным организациям, непосредственно участвующим в обеспечении технико-экономической независимости страны.

Большое влияние на проблемы экономической безопасности оказывают региональные факторы. Регион выступает полигоном с локализован-

ными социально-экономическими, экологическими, демографическими процессами, которые могут угрожать экономической безопасности всей страны. Координатором в данном случае должны выступать соответствующие комиссии, формируемые при администрации субъекта/муниципалитета и т.п. Иными словами, решение проблем, связанных с упомянутыми внутренними и внешними угрозами экономической безопасности государства в целом и региона в частности, позволяет существенно улучшить индикаторы социально-экономического развития области.

Еловацкая ТА.

г. Воронеж, Воронежский филиал Российского государственного университета им. Г.В. Плеханова

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

Пандемия Covid-19 стала серьезным испытанием не только для государства, но и для значительной части отраслей экономики и граждан в РФ. В России негативное влияние пандемии COVID-19 усиливается ослаблением национальной валюты и резким снижением доходов экономики и населения. В сложившейся ситуации субъекты хозяйствования и население нуждаются в государственной поддержке.

Дождева

Е.Е.

¹ отмечает, что для налогоплательщиков – физических лиц в РФ оптимизация налогообложения – это снижение объема налоговых обязательств, путем принятия законных мер, включая использование всех льгот (вычетов), предусмотренных действующим законодательством и других приемов, и методов в рамках налогового законодательства.

Совершенствование исчисления и уплаты налога на доходы физических лиц – это сложный, многоэтапный процесс, включающий корректировку механизма нормативно-правового регулирования, экономикоматематического аппарата исчисления налога на доходы физических лиц, методики формирования учетно-отчетной документации в коммерческой организации.

¹ Дождева Е.Е. [и др.] Новые подходы к оптимизации налогообложения доходов физических лиц в РФ / Е.Е. Дождева, К.Ж. Аракелян, Д.В. Погоняев // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сборник научных трудов. – ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», 2021. – С. 186–189. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=45635268> (дата обращения 03.05.2021).

Утенкова А.К.¹ обращает особое внимание на то, что существует несколько основных методик совершенствования налога на доходы физических лиц, а именно: корректировка общей ставки НДФЛ; введение прогрессивной шкалы НДФЛ и изменение ставки НДФЛ по отдельным составляющим доходов.

Первая методика основывается на необходимости введения единой ставки НДФЛ, не зависящей от уровня доходов граждан. В России сегодня основная ставка налога составляет 13%, причем с 2020 года она действует не только для резидентов, но и для нерезидентов. До конца 2019 года доходы нерезидентов облагались по ставке 30%. Для некоторых видов дохода действуют иные ставки: 35, 15 процентов. Это касается налогообложения дивидендов (13% для резидентов и 15% – для нерезидентов), а также налога с выигрышей, конкурсов и других доходов, если их сумма составила более 4000 рублей (35%) и т.д.

Дискуссии о необходимости возврата к прогрессивной шкале налога на доходы физических лиц (НДФЛ) ведутся давно – с момента ее замены на плоскую 1 января 2001 года. Однако недавно они обострились из-за практически нулевого роста реальных располагаемых доходов населения.

Из стран с прогрессивной шкалой налогообложения самая высокая максимальная ставка подоходного налога установлена в Швеции – 61,85%. В Дании – 55,8%, в Германии – 47,5%, в Китае, Великобритании, Испании, Франции и ЮАР – 45%, в США – 37%. Из стран ЕАЭС прогрессивную шкалу ввела только Армения (максимальная ставка – 36%). В Белоруссии ставка, как и в России, 13%, в Казахстане и Киргизии – 10%.

Одним из способов совершенствования налога на доходы физических лиц является налоговая оптимизация.

Показатель налоговой нагрузки на налогоплательщика является одним из основных показателей качества налоговой системы страны, которая, обеспечивая финансовые потребности государства, не должна снижать уровень жизни граждан.

Существует достаточно большое количество возможных вариантов снижения налоговой нагрузки. При этом должны соблюдаться интересы как физического лица, так и государства. Это достигается путем использования введенных законодателем различных способов снижения налоговых платежей, налоговых вычетов. Таким образом, налогоплательщик получает возможность снизить размеры уплачиваемых налогов либо применить налоговые вычеты.

Основой целью налоговой оптимизации в составе инструментов налогового менеджмента можно назвать не столько попытку изобретения но-

¹ Утенкова А.К. [и др.] Анализ научных методик, способов, алгоритмов совершенствования налога на доходы физических лиц /А.К. Утенкова, Ю.Н. Харитонов // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – №26. – С. 172–178. – Текст : электронный – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44749024> (дата обращения 03.05.2021).

вых схем и способов минимизации сумм налоговых обязательств, сколько разумное и экономически обоснованное использование уже существующих и хорошо знакомых способов налогового планирования.

Следует отметить, что налоговая оптимизация может проводиться законными и незаконными методами. «Белые» методы оптимизации налогов – юридические схемы и механизмы, которые помогают уменьшить налоговую базу на законных основаниях. Налоговая оптимизация, по сути, выгодна не только налогоплательщику, но и государству, так как высвобожденные в результате снижения налоговой нагрузки средства в идеале должны быть направлены на повышение уровня жизни граждан, а значит, на укрепление социальной стабильности.

Государство может оказывать влияние на НДФЛ с помощью законодательного рычага, разрабатывая нормативно-правовые акты, регламентирующие порядок исчисления и уплаты НДФЛ, ставки. Сюда относятся такие меры государственного регулирования, как разработка налоговых льгот, введение и отмена административных барьеров, разработка налоговой политики.

Среди алгоритмов совершенствования налога на доходы физических лиц можно выделить несколько основных:

1. Совершенствование, основанное на налоговой оптимизации, которое предполагает детальный анализ существующей налоговой нагрузки и разработку мероприятий по оптимизации.

2. Совершенствование, основанное на изучении зарубежного опыта, которое предполагает выявление возможностей применения зарубежного опыта налогообложения в России.

Необходимо подчеркнуть, что оптимизация налоговых выплат это не просто сокращение обязательных платежей, но правомерное снижение доли уплачиваемых денежных средств в бюджет не влекущее за собой негативных последствий со стороны надзорных органов.

Согласно 1 пункту статьи 224 НК РФ¹ налоговая ставка в отношении совокупности доходов физического лица (если сумма дохода не превышает 5 миллионов рублей) устанавливается в размере 13%. Для доходов, в отношении которых предусмотрена такая налоговая ставка, налоговая база определяется как денежное выражение таких доходов, уменьшенных на сумму налоговых вычетов (стандартных, социальных, инвестиционных, профессиональных). При определении налоговой базы по НДФЛ учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной форме, а также доходы в виде материальной выгоды.

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации : НК РФ : Часть вторая : [принят Государственной Думой 19 июля 2000 г.]. Текст : электронный// СПС «КонсультантПлюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения 27.04.2021).

Не существует никаких особенностей обложения данным налогом заработка сотрудника как при заключении трудового договора, так и при заключении договора гражданско-правового характера. Но в Федеральном законе от 27.11.2018 N 422-ФЗ (ред. от 08.06.2020)¹ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в статье 2 в пункте 8 указывается, что физические лица, которые применяют специальный налоговый режим, освобождаются от налогообложения налогом на доходы физических лиц в отношении доходов, являющихся объектом налогообложения налогом на профессиональный доход. То есть для физических лиц, которые зарегистрировались в Инспекции федеральной налоговой службы как плательщики налога на профессиональный доход, организации не требуется исчислять и удерживать НДФЛ. В данную категорию физических лиц включаются не только самозанятые, но и индивидуальные предприниматели. Поэтому организации может быть выгодно предложить некоторым своим сотрудникам, в частности тем, кто непосредственно не принимают участия в производстве, зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей и заключить соответствующий договор с организацией на оказание конкретных видов работ или услуг.

Помимо этого, при заключении договора с сотрудником, оформленного как ИП или самозанятого, организации не придется производить отчисления в Пенсионный фонд Российской Федерации, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, в Фонд социального страхования Российской Федерации, а также не придется производить выплаты при наступлении несчастных случаев на производстве и появлении профессиональных заболеваний.

Основные отличия в заключении трудовых договоров и договоров гражданско-правового характера отражено с помощью Рисунка 1.

Также необходимо отметить, что организациям более выгодно заключать с работниками договоры гражданско-правового характера, чем трудовые. Пункт 2 статьи 420 и пункт 3 статьи 422 НК РФ указывают на то, что при заключении гражданско-правового договора с сотрудником, организация имеет право не перечислять взносы в Фонд социального страхования. А пункт 1 статьи 5 и пункт 1 статьи 20.1 Федерального закона от 24.07.1998 N 125-ФЗ (ред. от 24.02.2021) «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» освобождают организацию от выплат при наступлении не-

¹ О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" : Федеральный закон № 422-ФЗ: [принят Государственной Думой 15 ноября 2018 года: одобр. Советом Федерации 23 ноября 2018 г.] – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/ (дата обращения 28.04.2021).

счастливых случаев на производстве¹. Таким образом, организация, заключив договор гражданско-правового характера, может сэкономить на налоговых выплатах от 3% до 10%.

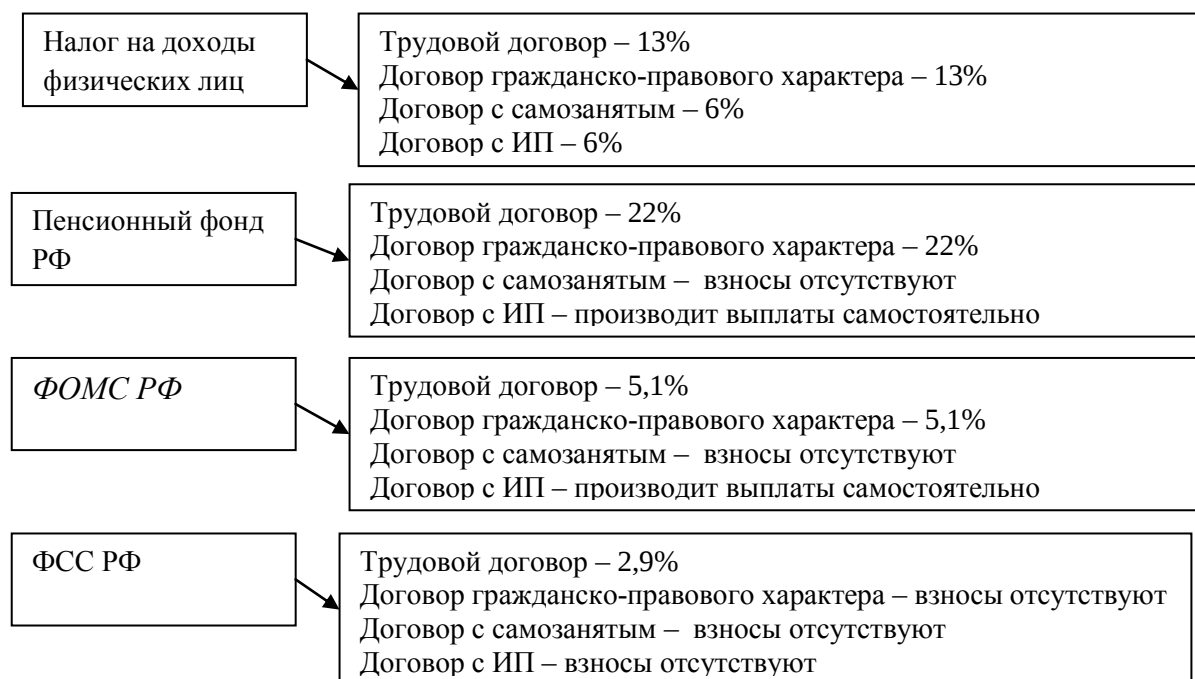


Рис. 1. Основные отличия в заключении трудовых договоров и договоров гражданско-правового характера

Также в соответствии со статьей 207 НК РФ НДФЛ не удерживается для сотрудников, которые не являются налоговыми резидентами и получают доходы из источников не находящихся на территории Российской Федерации.

Любая схема оптимизации налогообложения не является универсальной. На практике необходимо использовать ее в качестве основы, подстраиваясь под реально сложившиеся экономические условия, в которых существует организация. Необходимо чтобы результатом оптимизации налогообложения стал рост возможностей экономического субъекта для дальнейшего развития и повышения эффективности его деятельности.

¹ Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний : Федеральный закон № 125–ФЗ: [принят Государственной Думой 2 июля 1998 года; одобрен Советом Федерации 9 июля 1998 г.] – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19559/ (дата обращения 29.04.2021).

Жигулин А.А., Келер А.
г. Воронеж (Россия), г. Гербштедт (Германия)
Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова

СУД КАК ОСНОВНОЙ СУБЪЕКТ ПРОЦЕССУАЛЬНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Эффективность осуществляемого государством правового регулирования во многом зависит от того, в какой мере при выборе его средств и методов учитывается специфика его предмета, своеобразие его правовых свойств.

Формирование научно обоснованных представлений о тех свойствах, которыми характеризуются различные субъекты права, оказывается для теории государства и права чрезвычайно актуальной задачей. При этом повышенный интерес вызывает исследование свойств тех субъектов, своеобразие правовое положение которых по различным причинам не получило пока должного объяснения, не стало предметом глубокого научного анализа. К числу таких субъектов, безусловно, следует отнести суд.¹

Понимание свойств, присущих суду как социально-правовому феномену, приобретает ключевое значение, прежде всего, для оптимизации правового регулирования судопроизводства, но судопроизводством, конечно, не ограничивается. Особенно значимым такое понимание оказывается в современных условиях, когда темп изменений, происходящих в жизнедеятельности общества, существенно увеличивается, степень предсказуемости не только отдаленных, но и достаточно близких их последствий снижается, а, значит, потенциальная конфликтность социальных взаимодействий возрастает.

Деятельность суда является властной и связана с осуществлением функций государства, но характеризующейся специфическими целями, задачами, принципами, содержанием и формами; суд своим функционированием создает условия для реализации публичных интересов, но одновременно он стоит на защите прав и законных интересов граждан и юридических лиц, обеспечивая гарантированную реализацию их частных интересов; деятельность суда и по содержанию, и по форме строго формализована, но при этом суд может эффективно функционировать только при условии, что обладает достаточно широкой свободой усмотрения. Также необходимо подчеркнуть, что суд занимает особое место в системе органов публичной власти, поэтому его свойства имеют специфику в сравнении с

¹Козлихин И.Ю. Право, закон и власть в современной России / И.Ю. Козлихин / Наш трудный путь к праву. – М. : Норма, 2019. – С. 91.

характеристиками других субъектов, облеченных властью и действующих от имени государства¹.

Сказанное делает вполне очевидным вывод, что только целостная и всесторонняя характеристика суда с точки зрения присущих ему свойств может органично соединить в себе все те аспекты, которые значимы для понимания его места и роли в правовой жизни современного общества. И составить достаточно полное представление о свойствах суда как субъекта права можно лишь при условии использования теоретических знаний об иных субъектах публичного права.

При этом необходимо отметить, что в поле зрения юридической теории оказываются те характеристики суда, которые относятся к его месту и роли в системе государственных органов, организации системы судов, формам деятельности судебных органов и т.д. Однако уяснение характеристик, свойственных суду вследствие его включенности в систему органов государственной власти, не позволяет в полной мере сформировать теоретико-правовое представление о нем как о внешне обособленном, персонифицированном субъекте, выступающем носителем прав и обязанностей и способном активно действовать в правовом поле наряду с другими лицами и во взаимодействии с ними.

Таким образом, своеобразие суда как субъекта права заключается, во-первых, в условиях возникновения и прекращения его правоспособности и дееспособности, во-вторых, в объеме правосубъектности, в-третьих, в содержании правового статуса, в-четвертых, в направленности и результатах его правовой активности.

Условием возникновения правоспособности государственного суда является его учреждение суверенной и легитимной властью; для негосударственного суда условия возникновения у него правоспособности – это, во-первых, признание его легитимности участниками спорных правоотношений и, во-вторых, санкционирование его деятельности государством.

Условиями же прекращения правоспособности и государственного, и негосударственного суда выступают либо утрата суверенитета или легитимности властью, учредившей суд, при одновременной утрате судом доверия, либо упразднение суда легитимной властью.

Правовое положение государственных судов как субъектов гражданского и арбитражного судопроизводства таково, что их способность обеспечивать снижение степени конфликтности взаимодействия участников частноправовых отношений недостаточна и может быть компенсирована в основном путем увеличения численности и разнообразия негосударственных судов, осуществляющих разрешение споров.

¹Вязовченко О.В. Эффективность процессуального механизма реализации конституционного права на судебную защиту: некоторые аспекты проблемы / О.В. Вязовченко // Российский ежегодник гражданского и арбитражного процесса. – 2018. – № 1. – С. 77.

Суд объективно не может обладать «естественной» способностью иметь права и обязанности, он представляет собой такой субъект права, в отношении которого справедливо указание на специальное наделение его способностью иметь права и обязанности. Также необходимо учитывать, что правосубъектность у суда может возникать не только в силу прямого указания в законе на его способность иметь права и обязанности, но и на основе иных источников права. Тем самым правосубъектность суда является правовой фикцией, что подтверждается и характером оснований возникновения и прекращения правоспособности и дееспособности изучаемого субъекта права.

Основания правоспособности суда отличаются от оснований возникновения правоспособности и у физических и у юридических лиц. Основанием возникновения правоспособности у субъекта, осуществляющего государственную-властную деятельность, является учреждение его легитимной властью. Принципиально значимой для возникновения у государственного суда правоспособности является легитимность учреждающей его власти, а не наличие у нее на то легально закрепленных полномочий. И учреждение суверенной легитимной властью, как основание возникновения правоспособности государственных судов, и признание легитимности участниками спорных правоотношений одновременно с государственным санкционированием, являющееся основанием правоспособности негосударственных судов, неразрывно связаны с признанием авторитетности суда. Что касается дееспособности суда как субъекта права, то основания ее возникновения не совпадают с основаниями приобретения дееспособности физическим или юридическим лицом¹.

Оптимальными с точки зрения обеспечения эффективного функционирования суда являются следующие правила: правосубъектность суда предстает неразрывным единством правоспособности и дееспособности; его правоспособность и дееспособность возникают одновременно и не изменяются по своему содержанию; ни правоспособность, ни дееспособность не могут быть ограничены.

Полно и всесторонне охарактеризовать суд в качестве субъекта права невозможно без установления объема его правосубъектности. Суд является, прежде всего, субъектом публичного права. Границы правоспособности суда, с одной стороны, определяются социальным назначением судебной власти, обусловленным самой ее природой, с другой стороны, зависят от формально закрепленных правом функций судов, целей и задач их деятельности. В частноправовой сфере, хотя нормами гражданского права, как правило, не устанавливаются четкие пределы правоспособности суда, тем не менее, он может участвовать далеко не в любых гражданско-правовых

¹Абознова О.В. Проблемы реализации права на обращение за судебной защитой в гражданском и арбитражном процессе / О.В. Абознова // Закон. – № 11. – 2019. – С. 85.

отношениях. В идеале объем правоспособности суда должен коррелировать прежде всего именно с социальным назначением судебной власти, а не с юридически закрепленными функциями судов, их целями и задачами.

Назначением судебной власти является разрешение конфликтов посредством преодоления спорности правоотношений. Правосудие является способом разрешения правового конфликта, который во многих ситуациях оказывается более эффективным, чем заключение соглашения и принуждение, так как предполагает использование, с одной стороны, возможностей, заложенных в самом праве, а с другой стороны – властных ресурсов. Результативность осуществления правосудия во многом определяется тем, что суд действует не просто как субъект, наделенный властными полномочиями, а как субъект права в рамках отношений, устанавливаемых им с другими субъектами права.

Зайцева Т.В., Литвинов Ю.Б.

г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современный этап развития российской экономики характеризуется ростом внимания к проблемам повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия, что обусловлено ожесточением конкуренции на товарных рынках, и высоким уровнем динамизма изменения запросов потребителей.

Успех коммерческой деятельности предприятия зависит от целого ряда факторов, основными из которых являются: объем продаж продукции, ее номенклатура, цена и качество продукции, а также соотношение предложения и спроса на эту продукцию на рынке. Рост конкурентоспособности предприятия невозможен сегодня без фокусирования на потребительских предпочтениях, без постоянного мониторинга динамики структуры спроса и без оперативной реакции на происходящие на рынке изменения путем корректировки ассортимента.

Товарный ассортимент многих российских предприятий в настоящее время формируется интуитивно, а увеличение ассортиментного состава продукции осуществляется зачастую без достаточных на то обоснований, поскольку считается, что широкий диапазон товарных групп и товарных позиций в них способствует росту доходности предприятия.

Однако, практика показала, что методы экспертных оценок, когда товарный ассортимент формируется только на основании мнения маркетологов и руководителей соответствующих служб, оказываются не всегда ре-

зультативными, и расширение товарного ассортимента предприятия должно предварительно оцениваться с точки зрения изменения эффективности его деятельности. Целесообразность введения новых товарных позиций или товарных групп в ассортиментный портфель предприятия оценивается в основном по устойчивости спроса на них и по величине предполагаемой прибыли.

Главной целью товарной политики любого предприятия выступает оптимизация ассортимента и его ориентация на наиболее полное удовлетворение существующих на рынке потребностей. Для достижения поставленной цели каждому предприятию необходимо выявить основные факторы, характеризующие параметры спроса, показатели затрат и рентабельности по каждой номенклатурной позиции, а также факторы, служащие стимулами для расширения товарной номенклатуры выпускаемой продукции (рис. 1).

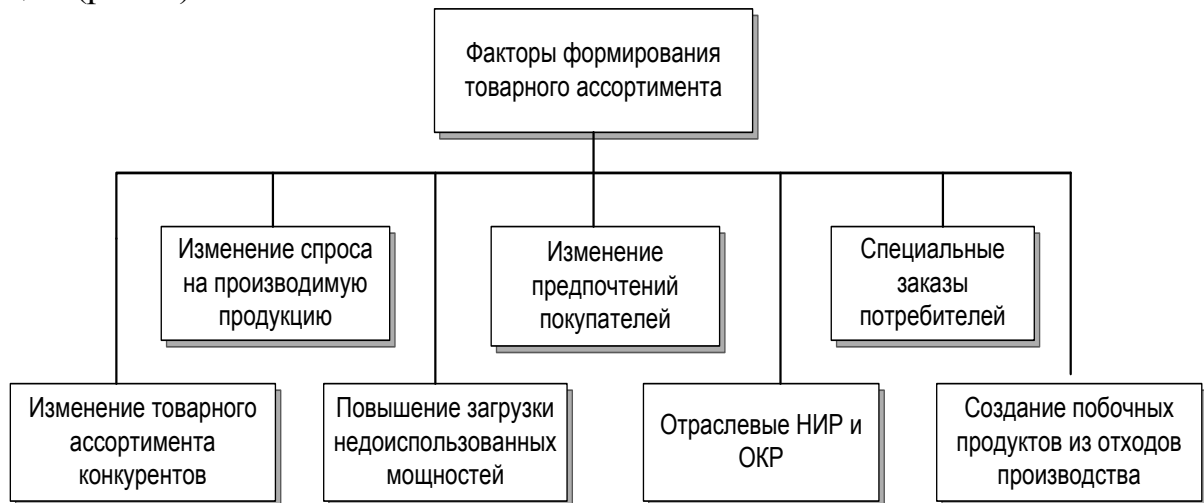


Рис. 1. Факторы формирования товарного ассортимента предприятия

Основной целью формирования товарного ассортимента можно считать определение набора товарных групп, наиболее предпочтительного для успешного функционирования предприятия на отраслевом рынке и обеспечивающего конкурентоспособность и экономическую эффективность его деятельности. Достижению указанной цели способствует решение тех задач, которые отражены на рис. 2.

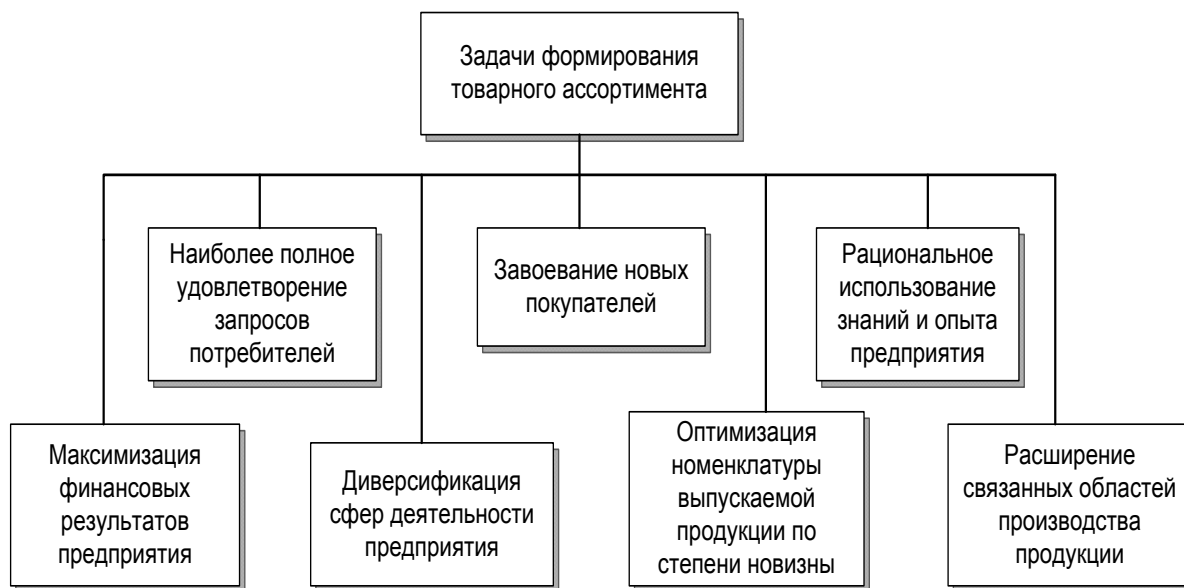


Рис. 2. Задачи формирования товарного ассортимента предприятия

Оптимальным образом сформированный товарный ассортимент обеспечивает любому предприятию устойчивые позиции на рынке, максимальный экономический эффект от его деятельности (получение необходимого для его развития уровня прибыли), и является одним из важнейших инструментов в конкурентной борьбе.

К числу главных признаков неправильно сформированного продуктового портфеля предприятия, как правило, относят:

- увеличение в его составе количества товарных позиций, которое сопровождается снижением прибыли предприятия;
- нехватка ресурсов на расширение товарного ассортимента;
- увеличение объемов нерализованной продукции при снижении спроса на нее.

В рамках совершенствования ассортиментного состава продукции предприятие обычно стремится избавить свой ассортимент от менее рентабельных товаров в пользу более рентабельных товаров. Основными причинами сокращения ассортимента, по мнению экспертов, являются:

- 1) низкая оборачиваемость каких-то видов продукции при продаже;
- 2) падение спроса на отдельные виды продукции или уход предприятия с соответствующего сегмента рынка;
- 3) убыточность или слишком низкая рентабельность производства отдельных видов продукции или товарных групп;
- 4) дефицит оборотных средств и др.

Усложнение задачи совершенствования ассортимента в настоящее время обусловлено продолжающимся раздроблением рыночных сегментов – распределением рынков на все большее количество сегментов, для каждого из которых характерны особые требования потребителей.

Резюмируя, можно сделать вывод о том, что ассортиментная политика предприятия должна быть ориентирована на формировании наилучшего ассортимента продукции в зависимости от существующих потребностей рынка, финансовых результатов и финансового состояния предприятия, а также его стратегических целей.

Рассмотренные выше теоретические аспекты совершенствования ассортиментной политики были использованы при решении практической задачи повышения эффективности продуктового портфеля на примере мебельной компании ООО ПК «Ангстрем».

Несмотря на ухудшение экономической ситуации в 2020 году, обусловленное пандемией, деятельность ООО ПК «Ангстрем» можно считать вполне успешной, поскольку компания продолжила реализацию инвестиционного проекта реконструкции, и добилась повышения выручки более чем на 30%.

Увеличению объемов продаж мебели, произведенной в ООО ПК «Ангстрем» в 2020 году, предшествовала работа по снижению ее себестоимости на 12-15% с сохранением качества, по оптимизации ассортимента и повышению динамики продаж за счет широкого использования онлайн-магазинов.

Если рассматривать сегментацию товарного ассортимента ООО ПК «Ангстрем» с точки зрения его ценовых параметров, то в структуре выпускаемой в настоящее время продукции преобладает мебель среднего ценового сегмента, – ее удельный вес составляет более 45%, в то время как на долю продукции низкого ценового сегмента – приходится около 40% объема выпуска. Еще пять лет тому назад на долю мебели среднего ценового сегмента приходилось 57% в структуре всей реализуемой ООО ПК «Ангстрем» продукции, а на долю низкого ценового сегмента – около 31% (рис. 3).

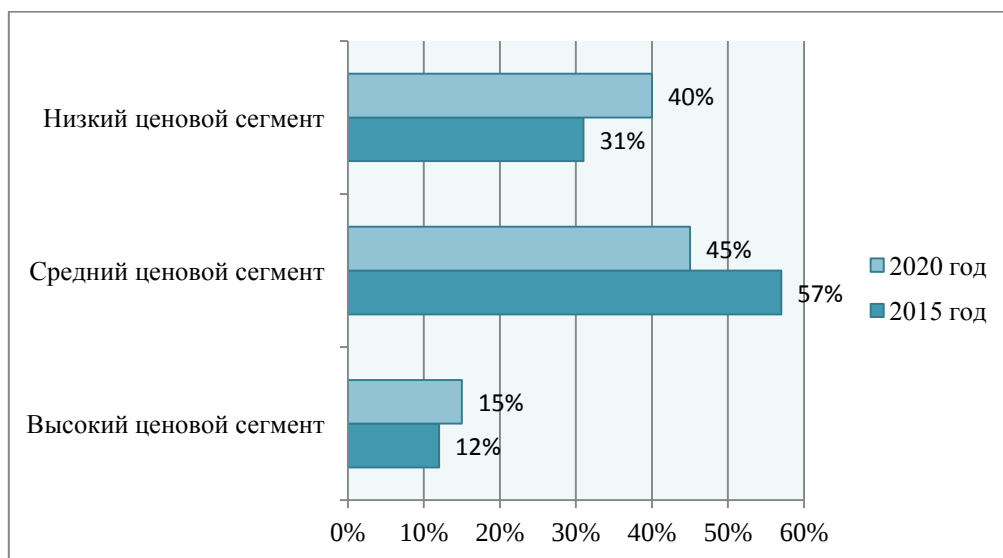


Рис. 3. Сравнительная динамика ценового сегментирования продукции, произведенной ООО ПК «Ангстрем» за 2015–2020 гг.

В структуре выпускаемой компанией «Ангстрем» продукции в настоящее время, как и на всем мебельном рынке России, наметилась тенденция смещения покупательского спроса из дорогих ценовых сегментов в более дешевые сегменты.

Для ООО ПК «Ангстрем» в условиях работы на одном из наиболее конкурентных отечественных рынков достаточно остро сегодня стоит вопрос повышения доходности продуктового портфеля, и выявления приоритетных для производства видов мебели с точки зрения получаемой прибыли.

Для грамотного обоснования объемов производства продукции, ориентированной на различные сегменты мебельного рынка, в компании «Ангстрем» проводится постоянный мониторинг величины маржи и коэффициентов оборачиваемости всех активов, используемых при производстве и реализации разных видов мебели. Низкая маржа, но короткий сбытовой цикл, которые характерны для мебели низкого ценового сегмента, дают ей несомненные преимущества по сравнению с высокой маржой, но более длительным сбытовым циклом, которые характерны для мебели высокого и среднего ценовых сегментов. Поиск компромиссов между доходностью и объемами продаж мебели разных ценовых сегментов позволяют ООО ПК «Ангстрем» обеспечивать желаемый уровень доходности продуктового портфеля.

Казьмина И.В., Рогов Н.В.

г. Воронеж, Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина

РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РИСКА

Развитие и адаптация высокотехнологичного предприятия должна быть адекватна меняющимся условиям, в связи с этим становится невозможным использовать одни и те же инструменты управления длительное время. Требуется синтезировать обновление существующих систем управления, быстро реагируя на изменяющиеся условия рыночной среды. На первый план выдвигается вопрос о поиске критериев, по которым возможно было бы определять оптимальные направления развития и адаптации. Одним из таких критериев является уровень хозяйственного риска. Выявление и оценка факторов хозяйственного риска позволяет определить направления, на которых необходимо сосредоточить управленческие ресурсы предприятия.

Рассмотрение многих задач через призму риска, позволяет получить наиболее полезную информацию для понимания ситуации в институциональной среде предприятия.

Наиболее активно оценка рисков используется при реализации проектных работ, которые регулярно реализуются предприятием в процессе их развития и адаптации. Согласно проектному подходу традиционно выделяют следующие процедуры в рамках управления рисками:

1. Планирование управления рисками.
2. Идентификация рисков
3. Качественная оценка рисков.
4. Количественная оценка.
5. Планирование реагирования на риски.
6. Мониторинг и контроль рисков.

Все эти процедуры взаимодействуют друг с другом, а также с другими процедурами. Каждая процедура выполняется, по крайней мере, один раз в каждом проекте. Однако, проектный подход не лишен недостатков. В цифровой динамичной среде появляются все больше факторов, которые порождают совершенно новые риски, поэтому возможно появление не учтенных рисков во время планирования и реализации проекта. В связи с этим, в отечественной практике проектный подход в организации текущей хозяйственной деятельности высокотехнологичных предприятий используется мало.

Управление рисками при реализации мероприятий, связанных с развитием и адаптацией высокотехнологичного предприятия к цифровой среде нацелено на снижение рисков до допустимого для данного хозяйствующего субъекта уровня.

Определение приемлемого значения уровня риска – прерогатива высшего руководства предприятия. Граница между приемлемым и неприемлемым для хозяйственного субъекта уровнем риска при реализации различных направлений развития и адаптации в разные периоды деятельности и в разных отраслях экономики различна.

В любой экономической системе всегда присутствует человек, в связи с этим при формировании факторов риска, возникает вопрос о том, насколько объективно производится оценка риска. То есть помимо объективной стороны понятия риска, риск зачастую несет в себе субъективные представления. Более того, в отдельных случаях гораздо важнее субъективная составляющая. На рисунке 1 показана модель формирования реакции системы управления высокотехнологичным предприятием на внешние факторы при реализации мероприятий, связанных с развитием и адаптацией, на базе представлений субъекта о риске.

Ряд факторов, влияющих на представления о риске, имеет реальную основу, и представления о них не искажены – такие факторы называются реальными. Другая часть факторов, с одной стороны, имеет реальную ос-

нову, а с другой искажается в процессе ее передачи – такие факторы называются реально-мнимыми. Оставшиеся факторы являются полностью мнимыми, т. е. приписываемые субъектом исходя из его каких-то представлений – такие факторы называются мнимыми.

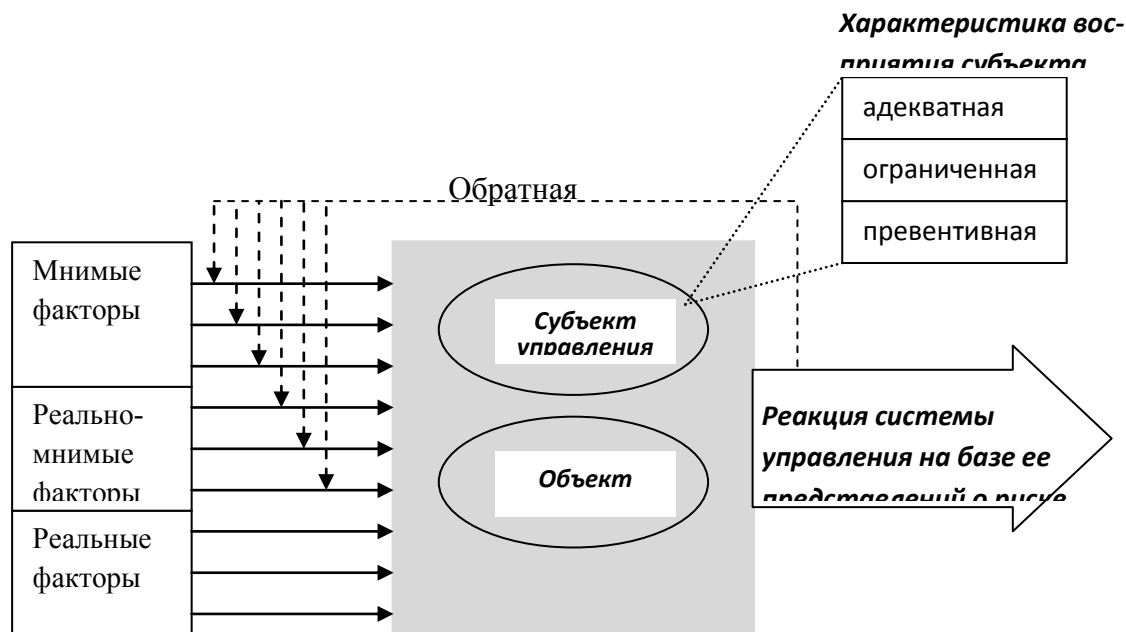


Рис. 1. Модель формирования реакции системы управления высокотехнологичного предприятия на возникновение риска

Наиболее объективную оценку возникающих рисков при развитии и адаптации системы управления дает возможность применения индикативного подхода.

Высокотехнологичное предприятие представляет собой сложную динамическую систему, включающее множество функциональных подсистем.

Вся сложность, многообразие и разнонаправленность экономических и социальных процессов протекающих на предприятии может быть охарактеризована совокупностью показателей. Данные показатели целесообразно сгруппировать по следующим блокам: объем производства продукции; маркетинг, цены и конъюнктура рынка; эффективность инноваций и предпринимательство; качество и конкурентоспособность продукции; материалоемкость и природоемкость продукции; конкурентоспособность и уровень использования производственного потенциала; производственная мощность предприятия и производительность оборудования; износ и обновление производственных фондов; оборотные фонды; кадровый потенциал, рабочее время, занятость; нормирование и производительность труда; заработная плата и условия труда; менеджмент, организация и диверсификация производства; издержки производства, прибыль, рентабель-

ность; ключевые факторы и резервы роста эффективности предпринимательства.

Наиболее распространенными индикаторами для анализа, вследствие их доступности, разработанности методик анализа и интерпретации результатов, являются финансовые показатели деятельности предприятия, отражающие финансовую устойчивость, ликвидность, рентабельность и деловую активность.

Результатом выявления факторов хозяйственного риска является формулирование базового перечня факторов хозяйственного риска на высокотехнологичном предприятии, который представим в таблице 1.

Таблица 1. Базовый перечень факторов хозяйственного риска

Факторы хозяйственного риска	
<i>Внешние факторы</i>	
1.1	Политическая стабильность
1.2	Социальная стабильность
1.3	Нарушение контрактов со стороны местных или федеральных органов госвласти
1.4	Негативное изменение цен на сырье, материалы, комплектующие, энергоресурсы
1.5	Падение платежеспособного спроса на основную высокотехнологичную продукцию
1.6	Появление новых хозяйственных субъектов-конкурентов в том же секторе рынка
1.7	Появление у конкурентов новой технологии производства с меньшими издержками
1.8	Ужесточение в регионе хозяйствования предприятия экологических требований
1.9	Подверженность недружественному поглощению
1.10	Нарушение коммуникативных связей между предприятиями как хозяйствующими субъектами
<i>Внутренние факторы</i>	
2.1	Выход из строя основного оборудования
2.2	Выход из строя вспомогательного производственного оборудования
2.3	Неподготовленность инструментального хозяйства и технологической оснастки для смены производимого продукта
2.4	Нарушение персоналом технологической дисциплины
2.5	Существование возможностей для экономических злоупотреблений и преступлений
2.6	Отток квалифицированной рабочей силы, выбытие ключевых сотрудников предприятия
2.7	Недостаточная патентная защищенность продукции предприятия и технологии ее изготовления
2.8	Недостаточный уровень обеспечения необходимой для работы информацией
2.9	Недостаточное качество управления или "управленческой команды"
2.10	Неадекватная формулировка собственных стратегических целей предприятия
2.11	Неадекватность инновационной политики
2.12	Неадекватность инвестиционной активности предприятия

Для стабильной работы высокотехнологичного предприятия необходимо систематическое проведение мероприятий по снижению уровня хозяйственного риска.

Разработка методов снижения риска требует выявления ключевых факторов, его порождающих, и оценку их значимости. Анализ хозяйственных рисков подразделяют на: качественный (ориентирован на идентификацию факторов, областей и видов риска) и количественный (позволяет определить размеры отдельных рисков и риска в целом).

В основе идентификации рисков лежит процесс обнаружения и установления количественных, временных, пространственных и иных характеристик, необходимых и достаточных для разработки превентивных и оперативных мероприятий, направленных на обеспечение качественного управления рисками. В процессе идентификации выявляется номенклатура рисков, вероятность их проявления, пространственная локализация (координаты), возможный ущерб и другие параметры, необходимые для решения конкретной задачи.

Исследование, проведенное консалтинговой фирмой McKinsey, определило, что 85% количественных параметров, влияющих на эффективность функционирования американских предприятий, являются внутренними и находятся под контролем руководства и только 15% - внешние факторы, находящиеся вне зоны его контроля.

Для российской нестабильной экономики целесообразно учитывать как внутренние, так и внешние факторы, а также понимать значение и взаимодействие внешних и внутренних факторов воздействующих на предприятие. Так как, в соответствии с основополагающим принципом системного подхода, сформулированным Р. Эшби, экономическая система, чтобы успешно противостоять агрессивным факторам внешней среды должна продуцировать принятие управленческих решений со сложностью и быстротой, превосходящими сложность и частоту изменений внешней среды. Соответственно, для эффективного функционирования высокотехнологичному предприятию необходимо обеспечить такие организационные условия, чтобы любые внешние воздействия могли быть нейтрализованы за счет внутренних возможностей предприятия.

Таким образом, динамичное развитие цифровой среды обуславливает потребность в системах управления, ориентированных на более широкий круг задач, позволяющих отслеживать и управлять большим числом экономических объектов и взаимосвязей.

Кильдюшевский М.В., Родионов Е.В., Берулин В.В.
г. Воронеж, ВВА имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина,
Воронежский институт (филиал) Московского гуманитарно-
экономического университета

ФОРМИРОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАСЧЕТА ЗАТРАТ НА ЭКСПЛУАТАЦИЮ ВОЗДУШНОГО СУДНА ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА

Из большого многообразия ресурсов, без которых невозможно создание сложных технических систем (трудовых, материальных, финансовых и т.д.), информационный ресурс выступает определяющим при внедрении интегрированной логистической поддержки (ИЛП) эксплуатации авиационной техники.

Из общей структуры ИЛП особый интерес представляют информационные системы, используемые на различных этапах жизненного цикла авиационной техники, внедренные и внедряемые в авиастроительных компаниях, а также способы интеграции данных систем в единую среду.

Проблемы внедрения в жизнь ИЛП для военной техники имеют ряд специфических особенностей, где дополнительно в жизненном цикле каждого самолета необходимо учитывать эксплуатацию систем вооружения, самого вооружения, тренажеров, учебно-боевых самолетов, необходимости поэтапных модернизаций.

Опыт работы с транспортными самолетами показал реальные задачи, которые необходимо решать, и доступность их реализации российской культурой эксплуатации, и ту пропасть между Россией и Европой с точки зрения стандартизованного информационного обеспечения для решения задач логистики современной военной техники.

Из всего жизненного цикла этап эксплуатации является самым продолжительным и требующим значительных разнообразных ресурсов, что определяет необходимость внедрения ИЛП с целью оптимизации затрат как материальных, так и временных.

При заданном объеме задач, решаемых с заданным качеством и уровнем безопасности полетов, все мероприятия по совершенствованию системы эксплуатации оцениваются снижением стоимости эксплуатации воздушных судов. Показателем военно-экономического эффекта при этом является уменьшение стоимости часа налета воздушного судна.

Под материальными затратами при эксплуатации воздушного судна понимаются все виды материальных и финансовых средств, необходимых для поддержания в исправном состоянии, подготовки к применению и летной эксплуатации летательного аппарата (ЛА) военного назначения, то есть всех видов затрат на эксплуатационном этапе его жизненного цикла.

При определении затрат летательный аппарат рассматривается в составе расчетной типовой организационной единицы, включающей авиационный полк (*ап*) и части обеспечения, а также отдельные подразделения военно-воздушных сил, привлекаемые для обеспечения полетов.

Эксплуатационные затраты структурно включают следующие виды расходов, направленных на:

- 1) содержание личного состава (военнослужащих и гражданского персонала) авиационного полка и частей обеспечения, включающие все виды довольствия. Закупку авиационного керосина, масел, смазок, спецжидкостей и газов для обеспечения эксплуатации ЛА и наземно-технических средств *ап* и частей обеспечения;
- 2) приобретение двигателей и запасных частей для ЛА и наземно-технических средств *ап* и частей обеспечения;
- 3) капитальные и текущие ремонты ЛА, ресурсных агрегатов (включая авиационные двигатели), а также наземно-технических средств *ап* и частей обеспечения;
- 4) финансирование по другим статьям сметы расходов министерства обороны РФ.

Формула расчета эксплуатационных расходов на час полета ЛА имеет следующий вид¹:

$$C_{\text{чп}}^{\text{ЛА}} = \frac{C_{\text{г}}^{\text{ЛА}}}{\tau_{\text{г}}} \quad (1)$$

где: $C_{\text{чп}}^{\text{ЛА}}$ - эксплуатационные затраты на один час полета ЛА, тыс.руб./час полета; $C_{\text{г}}^{\text{ЛА}}$ - среднегодовые эксплуатационные затраты на один ЛА, тыс.руб./год; $\tau_{\text{г}}$ - среднегодовой налет, час/год.

Расчет среднегодовых эксплуатационных затрат на один ЛА выполняется по следующей формуле²:

$$C_{\text{год}}^{\text{ЛА}} = C_{\text{лс}}^{\text{ЛА}} + C_{\text{ГСМ}}^{\text{ЛА}} + C_{\text{ЗЧ}}^{\text{ЛА}} + C_{\text{р}}^{\text{ЛА}} + C_{\text{пр}}^{\text{ЛА}} \quad (2)$$

где: $C_{\text{лс}}^{\text{ЛА}}$ - годовые затраты на содержание личного состава *ап* и частей обеспечения на один ЛА, тыс.руб./год; $C_{\text{ГСМ}}^{\text{ЛА}}$ - годовые затраты на закупку авиационного топлива, масел, смазочных материалов, спецжидкостей и газов для обеспечения заданного налета и эксплуатации наземно-технических средств *ап* и частей обеспечения на один ЛА, тыс.руб./год; $C_{\text{ЗЧ}}^{\text{ЛА}}$ - среднегодовые затраты на запасные части для обеспечения эксплуатации самолетов и техники частей обеспечения на один ЛА, тыс.руб./год; $C_{\text{р}}^{\text{ЛА}}$ -

¹Жуков Г.П. Военно-экономический анализ и исследование операций : учебник / Г.П. Жуков, С.Ф. Викулов. – М. : Воениздат, 1987. – 440 с.

²Опрышко Н.В. Динамическая модель оценки затрат на эксплуатацию воздушного судна / Н.В. Опышко, Ю.В. Опышко, Н.В. Рубан // Электронный журнал «Труды МАИ». – Выпуск №69. www.mai.ru/science/trudy

среднегодовые затраты на ремонт и доработку по бюллетеням промышленности ЛА и наземно-технических средств an и частей обеспечения на один ЛА, тыс.руб./год; $C_{np}^{ЛА}$ - прочие затраты на обеспечение повседневной деятельности частей типового воинского формирования на один ЛА, тыс.руб./год.

В отдельных случаях при расчете материальных затрат на единицу времени эксплуатации ЛА, когда требуется учесть затраты на приобретение авиационной и другой техники, формулу (2) следует дополнить составляющей амортизационных отчислений. Принимая во внимание единовременный характер этих затрат, данная составляющая в настоящей методике не рассматривается.

В зависимости от интенсивности летной эксплуатации указанные выше виды расходов условно можно разделить на две группы¹:

- 1) расходы, не зависящие от годового налета ЛА, к ним относятся затраты на содержание личного состава и прочие расходы;
- 2) расходы, зависящие от интенсивности летной эксплуатации: расходы на горюче-смазочных материалов (ГСМ), запчасти и ремонт.

Зависимость указанных групп расходов от интенсивности летной эксплуатации ЛА определяет особенности алгоритмов их расчета. Так, при расчете расходов, не зависящих от налета, первоначально определяются затраты на типовое воинское формирование, а затем - на один ЛА и далее - на час полета.

Алгоритмы расчета расходов по второй группе имеют отличия, связанные с тем, что рассчитываемые стоимостные показатели каждого вида расходов являются комплексными и сформированы по однородному признаку расходования материальных и финансовых средств и включают затраты, приходящиеся, собственно, на эксплуатацию ЛА и на эксплуатацию наземно-технических средств. В этой связи расходы на ГСМ, запчасти и ремонт техники частей обеспечения рассчитываются для всей расчетной типовой организационной единицы и далее относятся на один ЛА и на один час полета. Определение аналогичных видов расходов для авиационной техники полка выполняется сразу на один ЛА и далее на один час полета.

Указанное выше деление составляющих материальных затрат в зависимости от интенсивности летной эксплуатации на две группы позволяет построить линейную модель среднегодовых материальных затрат на эксплуатацию ЛА. В качестве параметров этой модели наряду со среднегодовым налетом целесообразно выбрать удельный расход топлива ЛА в полете и цену на авиационный керосин. Оба этих параметра определяют затрата-

¹Родионов Е.В. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Е.В. Родионов, М.С. Санталова. – Воронеж, 2012

ты на ГСМ, имеющие большой удельный вес в суммарных материальных затратах.

Для упрощения вида математического выражения линейной модели среднегодовых затрат на эксплуатацию ЛА сгруппируем затраты на эксплуатацию в укрупненные блоки:

$З_1$ - затраты на содержание личного состава и прочие расходы, тыс.руб./год;

$З_2$ - затраты на запасные части и капитальный ремонт техники, тыс.руб./год;

k - коэффициент, учитывающий долю расхода топлива ЛА на земле, затраты на другие виды ГСМ и спецжидкости, а также ГСМ наземно-технических средств *ап* и частей обеспечения.

Линейная модель среднегодовых материальных затрат на эксплуатацию ЛА имеет вид:

$$C_{\text{зод}}^{\text{ЛА}} = З_1 + (З_2 + k \cdot Q_{\text{чп}}^{\text{ЛА}} \cdot Ц_T) \cdot \tau \quad (3)$$

где: $Q_{\text{чп}}^{\text{ЛА}}$ - нормативное значение часового расхода авиационного топлива ЛА в полете, т/час; $Ц_T$ - цена одной тонны топлива, тыс.руб./т; τ - среднегодовой налет, час/год.

Параметры $З_1$, $З_2$ и k для каждого типа ЛА рассчитываются по существующим методикам.

Таким образом эксплуатационные расходы на час полета ЛА с использованием формулы (1) принимает следующий вид:

$$C_{\text{чп}}^{\text{ЛА}} = \frac{З_1}{\tau} + З_2 + k \cdot Q_{\text{часполет}}^{\text{ЛА}} \cdot Ц_T \quad (4)$$

Полученную линейную модель целесообразно использовать для сравнительной оценки мероприятий, изменяющих только условно-постоянные расходы на эксплуатацию воздушного судна.

Когтева А.Н., Шевцова Н.М.

г. Белгород, Белгородский государственный национальный
исследовательский университет,
г. Воронеж, Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I

НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Несмотря на повсеместное распространение Интернета, позволяющего в считанные мгновения получить письмо или денежный перевод, быть в курсе всех новостей в режиме онлайн, отечественная почтовая сеть по-прежнему очень востребована. Об этом свидетельствует наличие огромных физических очередей в региональных отделениях «Почта России».

Для более старшего поколения, почтовые отделения остаются единственным источником передачи сообщения между населенными пунктами. Недоверие к частным банковским структурам вынуждают пенсионеров продолжать получать пенсии в отделениях почты.

В крупных городах федерального значения уже можно заметить изменения, которые происходят в «Почте России», в основном это связано с внедрением новых программных обеспечений и расширением спектра предоставляемых услуг. В почтовых отделениях сел, в большинстве случаев, эти новшества не скоро будут реализованы.

Одной из серьезных задач, которая стоит перед министерством, это глобальная модернизация «Почты России». Направлений, которые требуют инновационных решений несколько – начиная с повышения качества и скорости обслуживания и заканчивая внедрением современных прогрессивных информационных технологий, которые позволят упростить и исключить дублирование части функций. В 2020 году на реализацию цифровых проектов в этой сфере было выделено 1,5 млрд руб. К 2023 году, в соответствии с новой стратегией цифровой трансформации, планируется оборудовать российским софтом все рабочие места во всех отделениях «Почта России».

Одним из новшеств, которое может быть применено в почтовых отделениях – электронная очередь. Она уже знакома большинству по поликлиникам, банкам и другим учреждениям. Программное обеспечение системы управления электронной очередью очень гибкое и позволяет вносить изменения и обновлять версии в рабочем режиме без тотальной остановки всех модулей. Очень удобна опция автоматической переадресации клиента в другое окно в случае возникшей необходимости.

Нами был просчитан проект внедрения электронной очереди в отделении «Почта России» г. Павловска. Система электронной очереди сделает процесс обслуживания граждан более комфортным, сократив среднестати-

стическое время ожидания до 12 минут, а время обслуживания – до 4 минут. В случае нарушения временных рамок система автоматически извещает об этом руководителя отделения.

Если меры по исправлению ситуации не были приняты, через час такое же сообщение получит начальник регионального отделения связи, а затем будет поставлено в известность и вышестоящее руководство «Почты России».

Автоматизация процессов обслуживания, стандартизация услуг и применение единых технологий положительно сказывается на повышении качества и скорости обслуживания клиентов. Как ни парадоксально звучит, но именно совершенствование сервиса позволило унитарному предприятию «Почта России» стать рентабельными и даже снизить тарифы на некоторые продукты.

Внедрение системы электронной очереди на предприятиях Федеральной почтовой связи нацелено на создание возможности объективного контроля над деятельностью персонала и отделений в целом. Система позволяет наблюдать за обстановкой в зоне ожидания и обслуживания клиентов в режиме реального времени, накапливать, анализировать и хранить информационные данные, использовать их для формирования необходимой статистической отчетности.

Система дает возможность регулярно отслеживать производительность труда сотрудников, правильно распределять фонд заработной платы и поощрять тех, кто усердно трудится. В связи с этим удается успешно бороться с таким прискорбным явлением как текучка кадров, которое, к сожалению, стало уже привычным делом в почтовой среде.

Электронная очередь избавляет от необходимости следить за множественными ответвлениями в живом потоке людей, скопившихся у окон операторов, и нервно дышать в затылок друг другу. Отсутствие атмосферы напряженности способствует более эффективному обслуживанию физических лиц, создает благоприятную рабочую обстановку.

Для расчета целесообразности применения системы электронных очередей необходимо определить все затраты при реализации проектных мероприятий.

Первым шагом в оценке эффективности является определение капитальных затрат проекта, т.е. затрат, необходимых для реализации мероприятий. В данном случае к капитальным затратам относится покупка системы электронных очередей с последующей доставкой и монтажом. Сумма капитальных вложений на 1 отделение составит практически 500 тыс. руб.

Маркетинговые исследования в данной области позволяют сделать вывод, что после установки на предприятии системы управления электронной очередью продажи вырастают в среднем на 3%.

Основываясь на данных годовой бухгалтерской отчетности и суммы

чистого финансового результата, чистый экономический эффект от реализации мероприятий составит 14456 руб.

Динамика экономического эффекта от установки системы электронной очереди приведена на рисунке 1.

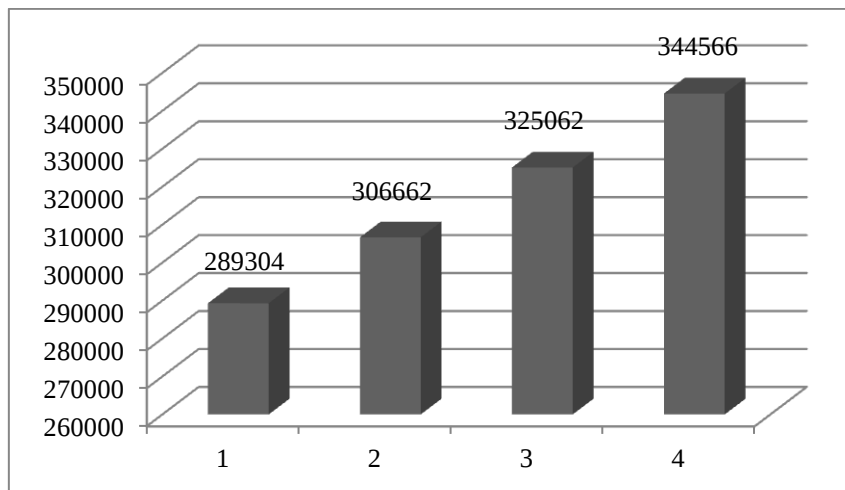


Рис. 1. Динамика экономического эффекта по годам, руб.

Для расчета чистого дохода от реализации предполагаемых мероприятий необходимо из экономического эффекта вычесть текущие затраты, связанные с работой системы. Динамика чистого денежного потока приведена на рисунке 2.

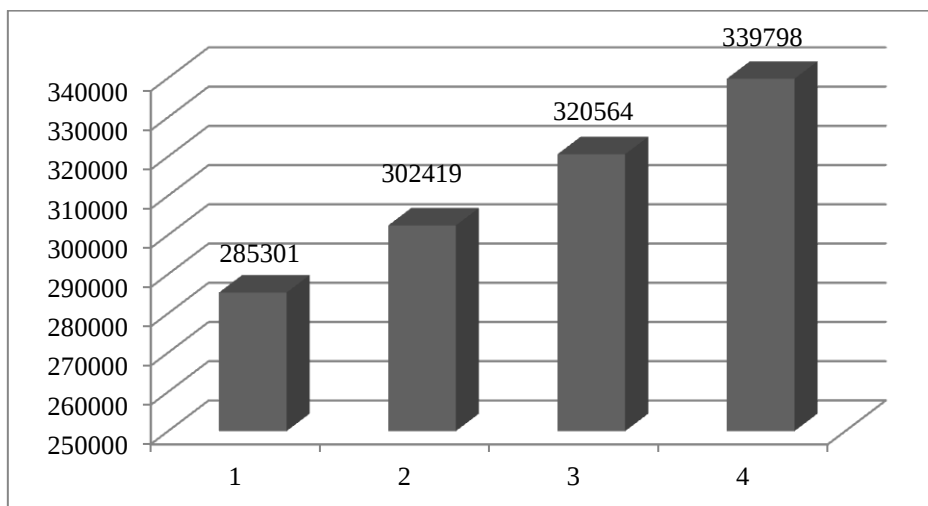


Рис. 2 Динамика чистого денежного потока, руб.

Индекс рентабельности проекта 1,7, то есть на 1 рубль инвестиций приходится 1,7 рубля прибыли. Исходя из этого можно сделать вывод, что данные инвестиции эффективны. Срок окупаемости предложенного проекта – 1,6 года.

Рассматривая полученные результаты можно говорить о том, что

внедрение системы электронных очередей в рамках почтамта позволяет повысить уровень информационных технологий в рамках организации. На основании вышеизложенного расчета наблюдается положительная тенденция в принятии решения о внедрении системы электронной очереди в рамках почтамта и его эффективное функционирование. Из вышесказанного следует, что внедрение системы электронной очереди несет как социальную, так и экономическую выгоду.

Козлова Е.И., Головина Ю. И.

г. Липецк, Липецкий государственный технический университет

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЧИСЛЕННОСТИ, СОСТАВА И ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Численность и состав населения постоянно изменяются. Восстановление и развитие состава населения по полу и возрасту, общественным группам, национальностям, семейному положению, образованию, профессиональному составу характеризуется категорией «воспроизводство населения». Режим воспроизводства населения обозначает совокупность конкретных количественных характеристик процесса воспроизводства населения, рассматриваемого в фиксированный момент времени.

Для характеристики численности и воспроизводства населения используются множество демографических показателей, основными из которых являются коэффициенты рождаемости, смертности (число родившихся или умерших за 1 год на 1 тысячу жителей) и естественного прироста, выражаемые в тысячных долях, то есть в промилле. Под рождаемостью в демографическом контексте понимается процесс деторождения в совокупности людей, составляющих поколение. Под смертностью в демографическом измерении понимается процесс вымирания поколения. Он имеет массовый характер и составлен из множества единичных смертей, наступающих в разном возрасте и определяющий в своей совокупности порядок вымирания реальной или гипотетической генерации. Рождаемость и смертность, являясь неотъемлемой составляющей процесса воспроизводства населения, вместе обеспечивают его непрерывность.

Демографическая структура имеет большое значение для страны, так как она определяет отношения на рынке труда, потребность в расходах на здравоохранение, пенсионные выплаты др.

Основным источником статистики населения являются текущий учет и единовременные наблюдения в виде сплошных или выборочных переписей. В промежутках между переписями проводятся выборочные обследования — так называемые микропереписи населения.

Липецкая область как административно-территориальный субъект Российской Федерации на 1 января 2021 г. состояла из 18 районов, 6 городов районного подчинения, 2 города областного подчинения, 1560 сельских населённых пунктов. Статданные численности и состава населения Липецкой области, представленные в таблице 1, показывают, что с 2000 г. в области наблюдается стабильное сокращение населения. С 2000 года по 2015 год Убыль населения в 2000-2015 гг. составила 75,8 тыс. чел., в 2015-2020 гг. население сократилось еще на 18,5 тыс. чел. Всего за период 2000-2020 гг. снижение численности населения Липецкой области составило 94,3 тыс. чел., что позволяет характеризовать сложившуюся в регионе демографическую ситуацию как демографический кризис¹.

Таблица 1. Численность населения Липецкой области за 2000-2020 гг., тыс. чел.²

Годы	Все население	В том числе	
		городское	сельское
2000	1233,7	789,3	444,4
2010	1177,0	747,9	429,1
2015	1157,9	743,6	414,3
2018	1150,2	740,2	410,0
2019	1144,0	738,3	405,7
2020	1139,4	736,4	403,0

Для Липецкой области характерна более высокая доля городского населения по сравнению с сельским населением. Из общей численности населения Липецкой области на начало 2000 г. в 1233,7 тыс. человек 64% (789,3 тыс. человек) проживали в городах и 36% (444,4 тыс. человек) — в сельской местности. Снижение численности населения всего привело к сокращению и городского, и сельского населения. К 2010 г. доля городского и сельского населения сократилось на 5,2 п.п., сельского населения — на 3,4 п.п. На начало 2020 г. соотношение долей городского и сельского населения составило 64,6% и 35,4%.

При анализе населения Липецкой области по возрастным группам было выявлено преобладание лиц в трудоспособном возрасте. На начало рассматриваемого периода численность трудоспособного населения составила 707,4 тыс. чел. Однако численность населения трудоспособного населения имеет тенденцию к сокращению. Одновременно растет доля лиц старше трудоспособного возраста: с 25,8% в 200 г. до 29,1% в 2019 г. и незначительно увеличилась доля детей и подростков в возрасте до 16 лет на 0,1 процентный пункт (с 17,1% в 2000 г. до 17,2% в 2019 г.).

¹ Козлова, Е. И. Демографические процессы и социальная политика в регионе (на примере Липецкой области) : монография / Е. И. Козлова, М. А. Новак. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 186 с.

² Демография. <https://lipstat.gks.ru/folder/34098>.

Такие сдвиги в возрастном составе населения ведут к росту нагрузки на экономически активное население Липецкой области, на пенсионное и социальное обеспечение, на здравоохранение. Особенно сильное влияние на численность рабочей силы будет оказывать сокращение численности населения в возрастах 16–29 лет и 50–54 лет¹, так как именно эти трудоспособные возраста определяют численность рабочей силы региона.

Вместе с тем, такая ситуация не является неизменной. Так, численность тех жителей, которые в 2019 г. попадают в возрастную группы 10-14 лет составляет 59,4 тыс. чел, а возрастных групп 15-19 года и 20-24 года составляет в совокупности около 49 тыс. чел., а численность лиц, которые попадают в возрастную группу 25-29 года составляет 69,9 тыс. чел. Это означает, что в будущем имеется определенный задел для замещения лиц, переходящих в возрастную группу старше трудоспособного возраста. Кроме того, увеличение численности населения, входящих в репродуктивный возраст, возможно, повлечет за собой увеличение числа родившихся.

Но в целом пока процессы старения населения Липецкой области усиливаются, о чем свидетельствуют данные, представленные в таблице 2. Как видно из таблицы 2, средний возраст женщин выше, чем средний возраст мужчин более, чем на 5 лет. При этом старение сельского населения идет более быстрыми темпами, чем городского. В 2019 г. средний возраст сельских мужчин составил 40,2 года, а женщин — 46 лет.

Таблица 2. Средний возраст населения Липецкой области за 2000-2019 гг., лет

Годы	Мужчины	Женщины
Всего по области		
2000	36,2	41,7
2010	37,7	43,2
2015	38,3	43,9
2018	38,7	44,3
2019	38,9	44,5

Основу формирования современной демографической структуры страны и ее регионов составляет рождаемость. В 2000-2015 гг. в Липецкой области складывалась положительная динамика рождаемости. Однако в последующие годы произошло резкое снижение рождаемости — до менее 9 рождений на 1000 человек населения. Сокращение рождаемости происходит на фоне снижения смертности, что является положительной тенденцией. Однако уровень общей смертности населения остается достаточно высоким — более 14 смертей на 1000 чел. населения. Поэтому в целом си-

¹ Козлова Е.И. Региональные особенности возрастной композиции населения трудоспособного возраста (на примере Липецкой области) / Е.И. Козлова, М.А. Новак // Экономика: теория и практика. – 2020. – № 1 (57). — С. 84–88.

туация с естественным воспроизводством населения остается неблагоприятной.

Высокая значимость демографических процессов для современного общества обуславливает необходимость их регулирования. В региональной демографической политике основной акцент сделан на мерах финансовой поддержки семей, имеющих трех и более детей. По мнению многих отечественных экономистов, такая мера недостаточна для достижения поставленных целей. Необходимо ее сочетание с соответствующими мерами по улучшению социально-экономических условий в стране и регионах в целом.

Комов И.В., Соседов Д.О.

г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова

ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-СТРУКТУР НА ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Любое из направлений политики формирования кадрового потенциала региона должно рассматриваться через призму адаптации функционирования территориального комплекса профессионального образования к требованиям региональной экономики, ориентированной на социально-экономическое развитие. Координация деятельности комплекса запросам региональной экономики должна опираться на эффективные механизмы трансляции образовательных потребностей бизнес-структур системе профессионального образования при учете образовательных интересов населения. В этом аспекте ключевой задачей становится вовлечение бизнес-структур в процессы формирования кадрового потенциала территорий.

В результатах деятельности образовательных учреждений могут быть заинтересованы различные субъекты, но именно бизнес-структуры должны рассматриваться в качестве одних из наиболее активных участников региональной политики в области профессионального образования.

Чаще всего региональными органами власти при разработке образовательной политики бизнес-структуры воспринимаются в двух позициях:

- во-первых, как основной потребитель результатов работы образовательных учреждений, а, следовательно, заказчик, способный на договорной основе оплатить свой заказ на профессиональную подготовку кадров, необходимых его фирме. Предпринимательский сектор в этом случае выступает своего рода экспертом, определяющим качество профессиональной подготовки и оценивающим ее результаты (приемом или отказом в приеме на работу);

- во-вторых, как возможный дополнительный источник финансирования образовательного учреждения, способный не только оплачивать платные образовательные услуги, но и предоставлять спонсорскую помощь, оказывая благотворительность, финансировать различные социально значимые проекты учреждения, т.е. объект фандрайзинга.

Однако возможности участия бизнес-структур в реализации региональной образовательной политике шире.

Характерными особенностями успешного взаимодействия предпринимательства и образовательных учреждений, как правило, могут быть:

- взаимосвязи, которые позволяют участникам приобретать более мощный потенциал - производственно-рыночный для компаний в сравнении с теми организациями, которые активно не взаимодействуют с образовательным комплексом региона, и образовательный для самого комплекса;
- кооперация и сотрудничество, которые являются стимулами к поиску новых, более конкурентоспособных и востребованных образовательных программ, улучшению материально-технической базы обучения и уровня подготовки студентов для снижения времени и затрат на адаптацию на рабочем месте;
- ориентация на формирование и наилучшее удовлетворение образовательных потребностей населения в интересах баланса рынков образовательных услуг и труда;
- обеспечение соответствия образовательных и кадровых стратегий развития участников взаимодействия как между собой, так и со стратегией развития региона.

Благодаря кооперации совместных усилий на социально-значимых направлениях, предпринимательский сектор получает поддержку и доверие власти, формирует позитивный имидж компаний и создает условия для лоббирования собственных интересов.

Взаимодействие бизнес-структур региона и образовательных учреждений должно выстраиваться как межсекторальное партнерство, т.е. «конструктивное взаимодействие организаций из двух или трех секторов (государство, бизнес, некоммерческий сектор) при решении социальных проблем, обеспечивающее синергетический эффект от «сложения» разных ресурсов и «выгодное» каждой из сторон и населению». Реализация такого партнерства может обеспечить конструктивные и позитивные общественно-политические и социально-экономические последствия.¹

Основные формы взаимодействия бизнес-структур и образовательных учреждений можно подразделить на семь групп:

¹Свиридов А.С. Человеческие ресурсы как категория и объект управления / А.С. Свиридов // Управление изменениями в социально-экономических системах. Сборник статей XI Междун. научно-практической конференции. Под ред. В.П. Бочарова, И.Е. Рисина, Ю.И. Трещевского. – Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2012. – Вып. 11, Ч. 2. – С. 118–123.

1. Договорные формы взаимодействия базируются на отношениях «компания-заказчик и образовательное учреждение-исполнитель», оформляемые контрактом с четким указанием предмета, условий и временных сроков его выполнения. Чаще всего предметом договора выступает возмездное оказание образовательных услуг (хотя возможно осуществление любого вида деятельности, реализуемого в рамках устава образовательного учреждения). В данном случае бизнес-структуры заинтересованы в результатах работы образовательного учреждения и оплачивают этот вид работ (услуг).

2. Конкурсными (или конкурсно-договорными) выступают формы, в соответствии с которыми взаимодействие реализуется тогда, когда соответствующая бизнес-структура выигрывает конкурс, организованный по специальной заранее разработанной схеме. Данная форма взаимодействия после подведения итогов конкурса, тендера, аукциона, котировки также оформляется договором, но бизнес-структуры получают при этом гарантированный заказ на производимую продукцию (товары, услуги) и финансирование.¹

3. Социальные – когда взаимодействие между бизнес-структурами и образовательными учреждениями базируется на социальной основе. Сюда могут быть отнесены программы профориентации и трудоустройства детей-инвалидов, несовершеннолетних групп риска и т.д.

4. Технологические формы – когда взаимодействие базируется на технологии, созданной или используемой бизнес-структурой и допускающей привнесение в образовательный процесс. К данной группе может быть отнесено сотрудничество в рамках оснащения или перевооружения материально-технической базы образовательных учреждений, а также предоставление собственных производственных площадок для прохождения практик.

5. Организационно-структурные формы взаимодействия характеризуются тем, что образуются новые организационные структуры, которым делегируется властью часть функций по решению социально-значимых задач развития образования. Перспективным и важным направлением становится создание реальных условий для сочетания общественных и государственных форм управления образованием. Развитие государственно-общественных форм управления образованием, куда входят представители

¹Свиридов А.С. Организационная культура бизнес-структур в сфере услуг как основа эффективного управления / А.С. Свиридов // Управление изменениями в социально-экономических системах [Текст] : сб. статей XIII междун. научно-практ. конференции / под ред. д.э.н., проф. Ю. И. Трещевского, д.э.н., проф. Л. М. Никитиной. – Вып. 13. – Воронеж : ИПЦ «Научная книга», 2014. – С. 341–348.

бизнес-структур, будет способствовать повышению качества профессионального образования.¹

6. Процедурные формы взаимодействия определяют правила сотрудничества бизнес-структур и власти при решении определенного класса задач развития образования и, в частности, при разработке региональных программ развития образования. С этой точки зрения программирование развития комплекса профессионального образования необходимо рассматривать как интерактивный процесс обмена информацией, противопоставления точек зрения и согласования позиций, формирования у всех его участников (населения, органов власти, учреждений образования, предпринимателей) общего видения развития образовательного комплекса в интересах реализации выработанной стратегии развития территории. Поэтому данный процесс должен быть организован на принципах широкого общественного участия, в том числе представителей бизнес-структур.

7. Комбинированные (или смешанные) формы взаимодействия несут в себе черты различных форм.

Таким образом, вовлечение бизнес-структур в процессы реализации региональной образовательной политики выстраивается с использованием различных форм и на базе всех коммуникационных возможностей: от живого общения до виртуального информирования через интернет-сайт. Качество взаимодействия и партнерства предпринимательского сектора с образовательным комплексом региона в настоящее время становится одним из условий успешного продвижения территорий к экономической стабильности, социальному благополучию, зрелому гражданскому обществу.

Кручинин В.Н.

г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ
имени адмирала С.О. Макарова

МИГРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ГИБРИДНОЙ ВОЙНЫ: ИСТОКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ

В последние годы все чаще можно слышать о так называемой гибридной войне, и она практически уже подготовлена, и идет не только на просторах Европы, но и активно готовится почва для втягивания в эту войну России с целью её уничтожения, или по крайней мере постепенного замещения коренного населения пришлыми мигрантами. Исходя из чего напрашивается такой вывод?

¹Свиридов А.С. Взаимодействие органов власти и бизнеса как фактор управления социально-экономическим развитием региона / А.С. Свиридов // Научные труды Московского университета имени С.Ю. Витте. Выпуск 1. Под ред. А.В. Семенова и Ю.С. Руденко. – М. : НОУ ВПО «МУ им. С.Ю. Витте», 2013. – С. 316–326.

Примеры такой войны мы видим в современной Европе, против государств и народов которой уже практически развернута полномасштабная гибридная война и причем с подачи и при активном участии руководства некоторых стран Европы. В этой войне применяется совсем иная, чем в традиционных войнах, новая тактика «войны», и, новый вид «силовых подразделений» агрессора. Особенностью является то, что субъектом агрессии выступают не армии иностранных государств, в классическом понимании, а управляемые потоки многочисленных «мигрантов и беженцев» из стран Ближнего Востока, Африки и Азии.

«Армия» вторжения на просторы Европы складывается из населения таких беспокойных стран как: Афганистан; Ирак, Сирия, Йемен, Гамбия; Нигерия; Сомали; Мали; Эритрея; Ливии, других африканских. В формировании армии вторжения можно выделить ряд признаков.

На протяжении тысячелетий цивилизация не коснулась многих из этих этносов: они живут на том же уровне, что и тысячи лет назад. Очень многие, особенно африканские этносы за тысячелетия существования не создали своего алфавита, своей письменности, своего образования. Они не сумели наладить развитие образования, науки, литературы. Они не смогли создать технические производства. Эти этносы «Юга» в своем цивилизационном развитии отстали на тысячелетия от развития народов «Севера». Все, что есть у этих этносов в Азии и в Африке, результат цивилизации Севера. Теперь они стремятся перебраться на жительство в государства высокого уровня развития современной цивилизации. Хотя многие из них имеют весьма смутное представление, что такое Европа и где она находится¹.

Эта армия вторжения, состоящая из мигрантов, постепенно захватывает Европу, не имея оружия в классическом понимании, она применяет абсолютно новую тактику захвата территории и населения государств Западной Европы. Особенность этой тактики состоит в том, что прибывающие и ждущие своей очереди на переселение мигранты и беженцы открыто не угрожают Европе, а всего лишь просят помощи у Европы. Такая тактика приносит свои плоды, оккупируемая мигрантами Европа, практически, не сопротивляется².

О таком вторжении еще в 1974 году Европу прямо предупреждал президент Алжира Хуари Бумедьен, выступая с трибуны на сессии Генассамблеи ООН, он точно предугадал возможное будущее Европы. «Однажды, – сказал он, – миллионы людей покинут Южное полушарие этой пла-

¹Аланских И.А. Западная Европа, как территория гибридной войны / И.А. Аланских, Н.Д. Литвинов, М.П. Сальников, Н.Д. Милькевич // Юридическая наука: история и современность. – 2020. – № 12. – С. 166.

²Почему в Европе беженцы. Беженцы в Европе [Электронный ресурс] URL: <https://spoonamer.ru/pochemu-v-evrope-bezhency-bezhe-ncy-v-evrope-kak-poluchit-status.html>.

неты, чтобы ворваться в Северное. Но не как друзья. Потому что они ворвутся, чтобы завоёвывать, и они завоюют это полушарие своими детьми. Победа придёт к нам из маток наших женщин»³.

Слова президент Алжира сегодня сбываются, население Европы благодаря пропаганде правящих кругов, в первую очередь Германии и Франции, вводится в заблуждение, ложно оценивает «общечеловеческие гуманистические ценности» и считает, что надо отдать свои земли, свою культуру, свои традиции и образ жизни, пришлым мигрантам. У населения государств, ставших объектами миграционной войны, формируются установки на прием мигрантов, на отказ от защиты своих государственных и личных интересов, на капитуляцию в идущей гибридной войне.

Население Европы упорно убеждали в том, что нынешняя миграция в Европу носит вынужденный характер, что в государствах исхода мигрантов «сложилась тяжёлая ситуация»; в том числе и по вине Западных стран, что «прибывающие мигранты улучшат жизнь в Европе». У населения Европы активно формировались чувства ответственности за тяжёлую жизнь арабов и чернокожих африканцев, и чувство вины за свою причастность к нападениям США и НАТО на государства Азии, Ближнего Востока и Африки.

Ещё в 2017 году, выступая в Брюсселе, президент Франции Эммануэль Макрон убеждал: «Мы должны принимать беженцев, поскольку это соответствует нашим традициям и является нашей честью. Беженцы – это не просто какие-то мигранты, не экономические мигранты, это люди, которые покинули свои страны ради своей свободы – из-за войны или политической ситуации»⁴.

Парадокс гибридной войны, развязанной в Европе, состоит в том, что на стороне агрессора, соучастником гибридной войны, выступает руководство целого ряда государств самой Европы. Для успешного внедрения мигрантов в города и государства Европы создается международная правовая база; законодательная база государств Европы. Государственные лидеры и СМИ проводят большую работу по подготовке населения Европы к восприятию и приему арабов, выходцев из Азии и чернокожих африканцев.

Движение «мигрантов и беженцев» носит хорошо организованный характер. Оно формируется на двух уровнях: международном и государственно-территориальном. На высшем, международном уровне, политические и правовые решения принимаются в ООН, ЕС, Совете Европы; создается международная правовая база, формирующая оптимальные, право-

³Nikishin A. European apocalypse: genocide of Europeans and underground cities for Islamists [Electronic resource] URL: <http://kolokolrussia.ru/konspirologiya/evropeyskiy-apokalipsis-genocid-evropeycev-i-podzemne-goroda-dlya-islamistov>.

⁴Латышев С. Как мигранты раскалывают ЕС [Электронный ресурс] URL: https://tsargrad.tv/articles/kak-migranty-raskalyvajut-es_71293.

вые условия, для перемещения инородцев и иноверцев в Европу. Обеспечивается мощнейшее политическое и информационное сопровождение гибридной войны. С одной стороны, политики и СМИ формируют у арабов и негров и др. право на захват чужих государств, на захват Европы.

Население государств Европы, подлежащее уничтожению, не понимая сути гибридной войны и появления в Европе арабов и негров, торжественно встречает агрессора и размещает его в своих домах. Об этом свидетельствует «последний, абсолютно непонятный нам факт – власти Германии в городе Гамбурге начали конфисковывать квартиры и дома против воли собственников для того, чтобы удовлетворить массовый приток мигрантов, прибывающих в город. Причем все необходимые расходы по содержанию, ремонту жилья, уплате различных налогов все равно будут лежать на плечах прежних владельцев»¹.

Отличительная особенность идущей в Европе гибридной войны заключается в том, что в ней не принимают участия вооруженные силы государства агрессора. Все, что нужно агрессору, свержение государственной власти государства, объекта агрессии, делает население этого государства. Либо инородческое население, проникшее на территорию государства объекта под видом мигрантов или беженцев.

Процесс проникновения мигрантов в Европу не какое-то стихийное перемещение, а хорошо организованная и спланированная акция. Чтобы сдвинуть с места многотысячные потоки арабов, жителей Азии и чернокожих африканцев, направить их потоки в Европу, надо было организовать и провести масштабную работу в разных регионах Азии, Африки И Ближнего Востока. Надо было сорвать массы населения с обжитых, насиженных мест в своих странах, убедить сотни тысяч населения разных рас и национальностей, разного языка и религии, разного образа жизни, бросить насиженные места и двинуться в Европу.

Для мобилизации и продвижения таких потоков мигрантов были созданы специально или привлечены имеющиеся многочисленные благотворительные и «правозащитные» организации; «меценаты» такие, как Джордж Сорос, ряд подразделений ООН, левые и либеральные политические партии самой Европы. В формирование и продвижение миграционных потоков включились криминальные структуры, «работоторговцы», «превратившие нелегальную миграцию в крайне выгодный для себя бизнес»². По сути дела, была создана сеть, обеспечивающая потоки мигрантов для ведения гибридной войны против Европы. Перемещение в Европу все

¹ См. подробнее: Европейский апокалипсис: геноцид европейцев и подземные города для исламистов [Электронный ресурс] URL: <http://kolokolrussia.ru/konspirologiya/evropeyskiy-apokalipsis-genocid-evropeycev-i-podzemne-goroda-dlya-islamistov>

² Латышев С. Что не так со Всемирным днем беженцев [Электронный ресурс] URL: https://tsargrad.tv/articles/chto-ne-tak-sovsemi-rnym-dnem-bezhencev_140434

новых и новых потоков мигрантов, постоянно подпитывает фронты гибридной войны людьми. С другой стороны, позволяет делать бизнес на таком «пополнении». В результате, как отмечают исследователи, «сейчас транспортировка налажена, и все условия совпали для того, чтобы возник... массовый приток беженцев, который мы наблюдаем сейчас»¹.

В роли организаторов перемещения сотен тысяч людей из Азии, Африки и Ближнего Востока выступают международные мафиозные структуры. Как писали в 2015 году европейские СМИ, «организацией массового исхода беженцев занимались американские НКО»². Не так часто людей можно заставить бросить свой родной «угол», и идти в неизвестность за тысячи верст. А это значит, что мощнейшие международные структуры проводят целенаправленную работу на территории стран Азии, Африки и Ближнего Востока. Они наладили выявление, вербовку арабов, чернокожих африканцев, афганцев, сирийцев и др. в местах их проживания; сумели убедить их оставить Родину и ехать в Европу; организовали перемещение по достаточно сложным маршрутам; переправку через Средиземное море; перемещение по Европе. На все это требуются крупные денежные суммы; транспорт; информационные каналы; обеспечение безопасности по маршруту следования; уверенность в возможности проникновения в Европу, и др.

Как пишут российские исследователи, «правозащитная мафия, кормящаяся грантами Сороса и К^о, в открытую, под носом у военных кораблей стран ЕС, забирала у самых берегов Ливии с лодок и катеров нелегальных мигрантов и везла их в Европу»³. Столь же организовано перемещение мигрантов осуществлялось и по другим маршрутам. «Чуть ли не на турецких военных понтонах другие толпы нелегалов штурмовали греческие Эгейские острова, чтобы потом через всю Европу – на поездах или пешком по автобанам – прошеествовать... в Германию, Швецию и другие, пока что богатые европейские страны»⁴.

Все эти разноплеменные, разноязычные потоки «вливаются» в государства Европы, расселяются по ее городам. С тем, чтобы потом, изнутри, уничтожить европейское население, уничтожить достижения европейской цивилизации. Ибо воспользоваться научно-промышленным потенциалом прибывающие и замещающие коренное население Европы мигранты ба-

¹Почему в Европе беженцы. Беженцы в Европе [Электронный ресурс] URL: <https://spoonamer.ru/pochemu-v-evrope-bezhency-bezhe-ncy-v-evrope-kak-poluchit-status.html>.

²Джерелиевский Б. Нашествие «халифата» на Европу повернет ее исторический путь вспять [Электронный ресурс] URL: <http://kolokol.russia.ru/evropa/nashestvie-halifata-na-evropu-povernut-ee-istoricheskiy-put-vspyat>.

³Латышев С. Кондуктор, нажми на тормоза: ЕС выделил миллиарды евро на борьбу с мигрантами [Электронный ресурс] URL: https://tsargrad.tv/articles/konduktor-nazhmi-na-tormoza-es-vydilil-mil-liardy-evro-na-borbu-s-migrantami_114671.

⁴Латышев С. Указ. соч.

нально не смогут исходя из уровня имеющегося у них образования и интеллекта.

Население Европейского сообщества почему-то не задается вопросом: какая причина того, что жители Афганистана, Сирии, Ливии, Ирака и других стран, бросают свою Родину, дома, свои страдающие и разрушающиеся государства, племена, свои семьи, и бегут прочь от могил предков? Почему они не отстаивают, с оружием в руках, свои государства, свою историческую родину? Почему они бегут от реальных и мнимых врагов? Как относиться к людям, которые бросают свою родину в годину страшных для нее испытаний? Заслуживают ли такие люди внимания и поддержки?

Когда население не имеет возможности прокормить себя и своих детей, возникает мощнейший природный регулятор: голод. «В мире есть царь. Этот царь беспощаден. Голод название ему», писал известный российский поэт Некрасов. Возникает вопрос: если народ не имеет возможности прокормить себя и своих детей, то почему это должны делать другие народы? В том числе, за счет уничтожения себя и своего потомства?

В предшествующие века голодающие народы направлялись к более богатым соседям, чтобы грабить и убивать их, захватывать их территории и запасы. У соседей, подвергавшихся нападениям, всегда появлялись право и обязанность защищаться вооруженной силой от набегов. Нынешняя Западная Европа отказалась от принципа вооруженной защиты своих интересов, территорий, населения, государственности. Нынешняя Западная Европа, за исключением нескольких государств, не сопротивляется ее захвату со стороны агрессора, который прикрывается названиями «мигранты и беженцы». И также, грабит и убивает местное население.

Причем, в потоках миграции идут, в большинстве своем, молодые люди призывного возраста. К примеру, 92% беженцев и мигрантов, прибывших в Швецию, одинокие мужчины 20-30 лет. Как отмечают эксперты, «по численности, это полноценный экспедиционный корпус, примерно такая же численность была у коалиционных сил в Ираке после вторжения в 2003 году». По сути дела, Швеция уже оккупирована инородцами¹.

В Европу не идут действительно бедные арабы и африканцы. Как утверждают сами мигранты, они платят пять тысяч долларов с человека, чтобы добраться до Европы. По данным МВД Италии, «путешествие в Европу для усреднённого «беженца» стоит примерно 10 тысяч евро – сумма, которой нет на банковском счёте у большинства европейцев»².

Мигранты не бегут от насилия у себя на Родине. Те, кто спасается, готовы принять любую помощь. Мигранты не идут в государства Европы

¹Мигранты в Стокгольме: продолжение следует [Электронный ресурс] URL: https://tsargrad.tv/articles/migranty-v-stokgolme-prodolzhenie-sleduet_50491.

²Латышев С. Почему мигранты занялись «пиратством» в Средиземноморье [Электронный ресурс] URL: https://tsargrad.tv/articles/pochemu-migranty-zanjalis-piratstvom-v-sredizemnomore_191645.

со слабой экономикой и низким прожиточным уровнем населения, Болгарию, Румынию, Косово, Сербию, где местное население не обеспечит им высокий прожиточный уровень. Афганцы, арабы, африканцы стремятся попасть в высокоразвитые страны: Австрию; Великобританию; Данию; Францию; Швецию; Норвегию. А это уже говорит о стремлении паразитировать на достижениях других народов.

О том, что продвижение мигрантов в Европу носит высокоорганизованный характер, можно судить по сформированным маршрутам передвижения. К числу основных из них относятся: 1) Западноафриканский маршрут: из Западной Африки продвигаются: марокканцы, сенегальцы, граждане Нигера, Нигерии, Мали. 2) Западно-Средиземноморский маршрут: из Северной Африки на Пиренейский полуостров. Используется алжирскими и марокканскими гражданами, которые перемещаются в Испанию, Францию и Италию. 3) Центрально-Средиземноморский маршрут: из Ливии в Италию и на Мальту. Передвигаются мигранты из стран Африканского Рога и Западной Африки. 4) Апулия и Калабрия: миграции из Турции и Египта. 5) Западно-Балканский маршрут: из Албании, Боснии и Герцеговины, Черногории, Сербии, Республики Македония. Пользуются граждане Пакистана, Афганистана, Алжира, стран к югу от Сахары. 6) Восточно-Средиземноморский: через Турцию в Грецию, Болгарию, Кипр. Передвигаются мигранты из Сирии, Афганистана и Сомали, и другие¹.

Другим субъектом организации массового перемещения исламского населения в Европу выступает ИГИЛ, которая объявила войну нынешней белой цивилизации и христианству. ИГИЛ направляет «своих людей» в общих потоках беженцев в регионы предстоящих боевых действий. При этом потоки мигрантов используются в качестве прикрытия спецопераций по внедрению боевиков ИГИЛ в государства Европы. По мнению экспертов, международная террористическая организация «Исламское государство» (запрещенная в России), создало 263 вербовочных центра по маршрутам перемещения основных потоков «беженцев» в Европу. Они раздают деньги мигрантам за согласие, в последующем, сотрудничать с ними в Европе². Таким образом, у значительной части мусульманского населения государств Европы появляется внешний управляющий, ИГИЛ и другие террористические структуры, действующие на основе радикального ислама. Наряду со сторонниками и членами ИГИЛ, Европа и особенно Германия, заполняются тысячами проповедников ваххабизма из стран Персидского залива. Они проникают в Европу без документов, как беженцы из Сирии.

¹«Зачем вам сюда?» Как я объездил пол Европы [Электронный ресурс] URL: <https://meteoplan.ru/personal-account/chego-bezhen-cy-begut-v-evropu-gde-razmeshchayutsya-pribyvayushchie/>

²В ЕС формируются исламистские гетто [Электронный ресурс] URL: https://tsargrad.tv/articles/igil-protiv-es-bezhencam-nuzhno-sdelat-predlo-zhenie-ot-kotorogo-ne-smogut-otkazatsja_47956.

За их спиной будет стоять не ИГИЛ, а монархии залива³.

Таким образом, арабская, азиатская и африканская миграция ведут Европу к уничтожению. Они не ассимилируются, не смешиваются с местным населением, не принимают европейских норм, ценностей и образа жизни. Они живут замкнутыми этническими диаспорами, обособленно. Как отмечают французские СМИ, за период «с 2012 года исламские радикалы убили во Франции 267 (!) человек»⁴. Среди убитых дети, военнослужащие, журналисты, марсельские подростки и др. Причем, убийства совершались с особой жестокостью. Сотрудника полиции зарезали на глазах у ребенка. Предпринимателя и учителя обезглавили. Священника убили в собственной церкви.

Из всего сказанного можно сделать вывод, миграционные потоки арабов, африканцев и представителей иных этносов перемещаемых массово в Европу следует рассматривать, как «армию вторжения», которая несет угрозу населению ведущих государств Европы и европейской цивилизации.

Понимание такой опасности постепенно приходит в Европе, так несколько дней назад 20 отставных генералов и более тысячи офицеров различного ранга, служивших в армии, полиции и жандармерии Франции, обратились с открытым письмом к президенту Франции, в котором призывают Эммануэля Макрона «спасти страну от развала. Иначе растущий хаос приведет к гражданской войне».

Они отмечают, «развал, который, используя идеологию исламизма и наличие молодежных банд в пригородах, приводит к отделению от страны множества ее частей (общин) и превращению их в территории, которые подчиняются своим средневековым обычаям, противоречащим нашей конституции», «прослеживается желание развязать расовую войну. Ту самую войну, к которой явно стремятся фанатичные сторонники вышеупомянутого развала. Они презирают нашу страну, ее традиции, ее культуру и хотят видеть, как она разрушается, отнимая у нее ее прошлое и историю»¹.

Сегодняшние проблемы миграции – это один из новых вызовов, на которые придется отвечать на протяжении всего XXI века не только Европе, но и России. Такой вызов не решить без научно обоснованной и выверенной миграционной стратегии. Ее основными целями должны стать,

³Карпова А. Как и зачем под видом беженцев в ЕС попадают проповедники ИГИЛ и вах-хабиты монархий Персидского залива [Электронный ресурс] URL: <https://snob.ru/profile/28728/blog/97420>.

⁴Мальшев В. Не слишком ли поздно для одряхлевшей «цивилизованной» Европы? [Электронный ресурс] URL: https://www.fondsk.ru/news/2020/10/25/ne-slishkom-li-pozdno-dlja-odrajahlevshej-ci-vilizovannoj-evropy-52120.html?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com

¹«Вернуть честь нашим правителям»: 20 генералов призывают Макрона защитить патриотизм (Valeursactuelles, Франция). 27.04.2021[Электронный ресурс] URL: <https://inosmi.ru/politic/20210427/249642082.html>.

прежде всего, стимулирование рождаемости среди коренного населения России, активное привлечение иммигрантов, прежде всего русскоязычных, проведение целенаправленной интеграционной политики среди желающих интегрироваться в российский социум с внедрением в их сознание российских ценностей с целью нейтрализации возможных отрицательных последствий увеличения доли иммигрантов и их потомков в населении России².

Все эти разноплеменные, разноразличные потоки «вливаются» не только в государства Европы, но все чаще и чаще выбирают местом переселения Россию.

Популярной в последнее время стала концепция «Россия должна быть комфортной для мигрантов». Приверженность этой концепции высказал Президент России В. В. Путин на встрече с Президентом Таджикистана Э.Рахмоном. Говоря о мигрантах, он отметил: «Мы всё делаем для того, чтобы люди чувствовали себя комфортно, тем более что реально рабочих рук у нас в настоящее время не хватает в целых отраслях экономики. Но и достаточно большой объём для поддержки семей люди направляют из России к себе домой. Я считаю, что это абсолютно положительный процесс»³. То есть, это означает, что Россия и дальше будет стимулировать приток трудовых мигрантов из стран Средней Азии. Приток, к которому неадекватно, а порой и негативно относится значительная часть российского населения и экспертного сообщества в области миграции. Этому способствует поведение отдельных мигрантов и их групп. В частности, Андрей Смирнов приводит примеры крайне недоброжелательного отношения отдельных мигрантов к коренным гражданам России, например беспорядки на юге Москвы 1 августа 2020 г. в Тёплом Стане с участием азиатских мигрантов завершились призывами «выгнать русских из России». «Мигранты выкрикивали националистические лозунги, призывая к физической расправе, напали на сотрудника полиции». Накануне этих событий, а точнее за 3 дня до них, появились сообщения о потасовке мигрантов из Узбекистана и Таджикистана с российскими силовиками в Самарской области на российско-казахстанской границе. 29 июля 2020 г., в Красноярске на рынке «Южный-2» произошла массовая драка с участием мигрантов из Таджикистана. Эти примеры говорят о том, что в России необходимо учитывать процессы, происходящие в сфере миграции не только в России, но и в Европе, с тем чтобы пресекать и не допускать разжигания расовой и религиозной розни на просторах России. Руководство страны обязано на основе научно-обоснованной и выверенной миграционной стратегии уделять пристальное внимание вопросам, связанным с миграционными процессами.

²Кручинин В.Н. Сокращение населения России – угроза национальной безопасности / В.Н. Кручинин // Научно-исследовательские публикации. – 2021. – № 1. – 148–160.

³Встреча с Президентом Таджикистана Эмомали Рахмоном [Электронный ресурс] URL:// <http://kremlin.ru/events/president/news/65543>

Кручинин В.Н., Логвиненко Д.А.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова

ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОРРУПЦИИ

«Коррупция – хроническая и неизлечимая болезнь любого государственного аппарата всех времен и всех народов»¹.

Из книги А.И. Кирпичникова
«Российская коррупция», 2004 г.

Авторы предприняли попытку исследовать одну из самых главных проблем современного российского общества – коррупция. На основании проведенного исследования и анализа имеющегося научного и статистического материала, авторы выявили, с нашей точки зрения, стержневые причины и условия возникновения коррупции и по итогам проделанной работы предложили пути решения исследуемой проблемы.

Как известно, коррупция – явление, которое пришло в нашу жизнь с древних времен, возникают первые государства, появляются одновременно с ними и первые зачатки коррупции. Сведения о появлении такого явления, как коррупция можно найти в древнейших, дошедших до нас источниках права.

Об этом свидетельствуют документы о коррупции в Иерусалиме, в период после Вавилонского пленения евреев 597-538 гг. до рождества христового. Но и до этого коррупция скорее всего существовала, хоть и до наших времен не дошли упоминания об этом. Так, возможно, в первобытном обществе люди, наделенные властью, получали подарки в виде шкуры убитого животного за их помощь или совет.

На наш взгляд, коррупция и общество не делимы. Это доказывает нам вся история человечества на всем пути своего развития. Так, ни в одном государстве, существовавшем или существующем, не удалось победить коррупцию до конца. На примере Китайской Народной Республики можно увидеть, что никакие, даже самые жестокие меры борьбы с коррупцией не остановят личность от совершения преступления.

Начиная с 2000 года, в КНР было расстреляно около 10 тысяч чиновников, о чем сообщает статья «За взятку – к высшей мере» Всеволода Овчинникова из «Российской газеты»¹.

¹ Российская коррупция / Кирпичников А.И.. – 3-е изд., испр. и доп. – С.-Пб. : Юридический центр Пресс, 2004. – 439 с.

¹ Всеволод Овчинников. За взятку – к высшей мере. [Электронный ресурс]: Российская газета. URL: <https://rg.ru/2009/06/25/korrupcia.html> (дата обращения 07.05.2021).

Из этого можно сделать вывод, что основная причина коррупции кроется в природе человеческой личности и общества, чего, по нашему мнению, невозможно изменить. Но в современном мире, бурно развиваются технологии ИТ и ИИ – Искусственного интеллекта, что, по нашему убеждению, может помочь обществу искоренить коррупцию.

Уже сегодня ученые всего мира пытаются внедрить ИТ- технологии в том числе технологии искусственного интеллекта и заменить ими государственных служащих. Так в 2019 году, в Эстонии прошли пилотные испытания несколько проектов на основе ИИ.

Как рассказывает автор статьи Эрик Нилль «Может ли робот быть справедливым судьей в суде? Эстония так думает», опубликованной в журнале «Wired»: «В Эстонии государственные служащие больше не проверяют фермеров, получающих государственные субсидии на стрижку сеносокосов каждое лето.

Изображения со спутников, получаемые Европейским космическим агентством каждую неделю с мая по октябрь, вводятся в алгоритм глубокого обучения, первоначально разработанный Тартуской обсерваторией.

Изображения накладываются на карту полей, где фермеры получают субсидии на вырубку сена, чтобы не допустить со временем вырубки леса. Алгоритм обрабатывает все пиксели в изображениях, определяя, вырезан ли участок поля или нет. Выпас скота или его частичная стрижка могут нарушить обработку изображений; в таких случаях инспектор все равно выезжает для проверки.

За две недели до крайнего срока кошения автоматизированная система уведомляет фермеров по тексту или электронной почте со ссылкой на спутниковый снимок их поля.

По словам руководителя проекта Велсберга – эстонца, который пишет докторскую диссертацию в шведском университете Умео по «использованию Интернета вещей и данных датчиков в государственных службах», система сэкономила 665 000 евро (755 000 долларов) за первый год, потому что инспекторы меньше посещали места и сосредоточились на других правоприменительных мерах»².

В другом проекте резюме уволенных работников вводятся в систему машинного обучения, которая позволяет сопоставить их навыки с нуждами работодателей. Около 72 процентов работников, получивших новую работу через систему, продолжают работать через шесть месяцев, по сравнению с 58 процентами до развертывания компьютерной системы сопоставления.

Так же новорожденные дети в Эстонии, автоматически записываются в школы при рождении, поэтому родителям не нужно записываться в

² Eric Niiler. Can AI Be a Fair Judge in Court? Estonia Thinks So. [electronic resource]: Wired – monthly magazine. URL: <https://www.wired.com/story/can-ai-be-fair-judge-court-estonia-thinks-so/> (date of treatment 05/07/2021).

списки ожидания или звонить школьным руководителям. Это потому, что медицинские записи автоматически передаются в местные школы. Система на самом деле не требует ИИ, но она показывает, как расширяются автоматизированные услуги¹.

В рамках самого амбициозного проекта на сегодняшний день Министерство юстиции Эстонии попросило Велсберга и его команду разработать «робота-судью», который мог бы рассматривать споры по мелким претензиям на сумму менее 7000 евро (около 8000 долларов США). Чиновники надеются, что эта система поможет судьям и судебным секретарям справиться с накопившимися делами. Проект находится на ранней стадии и, вероятно, начнется позже в этом году с пилотного проекта, направленного на разрешение споров по контрактам. По идее, две стороны загружат документы и другую соответствующую информацию, а ИИ вынесет решение, которое можно обжаловать в обычном суде. Многие детали еще предстоит проработать и возможно, систему, придется скорректировать после получения отзывов от юристов и судей.

На примере Эстонии можно увидеть эффективность системы «цифрового государства», чем больше автоматизированы услуги государства, тем легче обществу пользоваться такими услугами, это приводит к уменьшению аппарата государственных чиновников, не влияя на качество предоставляемых услуг, а в некоторых случаях роботы справляются намного лучше, чем люди.

Такие системы помогут эффективно решать многие проблемы общества, если заменить людей на роботы в системе управления государством можно будет убрать большинство условий существования коррупции, таких как:

- большая численность аппарата чиновников и судей, что способствует уменьшению расходов на чиновников, и увеличению контроля за ними, ведь чем меньше бюрократический аппарат, тем легче его контролировать;

- уберет человеческий фактор, робота нельзя будет уговорить или подкупить, а также запугать, так же роботы не подвержены человеческим эмоциям и им не нужно будет отдыхать, что позволит людям намного удобнее пользоваться услугами государства и в любое время;

- для правильной работы технологий необходимо будет структурировать правовую систему и возможно оптимизировать, что может благотворно повлиять на институты законодательной, исполнительной и судебной власти;

- устранить правовой нигилизм: обществу больше не нужно будет давать взятки или предоставлять иные имущественные или не имуществ-

¹ Eric Niiler. Can AI Be a Fair Judge in Court? Estonia Thinks So. [electronic resource]: Wired – monthly magazine. URL: <https://www.wired.com/story/can-ai-be-fair-judge-court-estonia-thinks-so/> (date of treatment 05/07/2021).

венные блага государственным чиновникам, для осуществления своих целей, потому что система будет полностью автоматизированная и не зависеть от людей;

- и многие другие.

В качестве итога можно сказать, что скорейшее создание и внедрение в повседневную жизнь «цифрового государства», то есть государства, у которого большинство услуг переведено в цифровой формат сможет помочь нашему обществу, если не победить полностью такое явление как коррупция, то хотя бы существенно сузить поле возможной коррупции.

Об этом свидетельствует опыт по внедрению электронного правительства в Сингапуре, это страна, в которой один из самых низких уровней коррупции, в тоже время эта страна в середине 60-х годов XX века занимала лидирующие позиции по коррупционности, прежде всего государственного аппарата. Опыт Сингапура говорит о том, что с данным явлением, как коррупция, вполне можно бороться с использованием новых технологий.

Куцева Е.Э.

г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В первом квартале 2020 года Россия, как и подавляющее большинство государств в мире, столкнулась с пандемией коронавируса, которая отразилась на различных сферах экономики и дальнейшем развитии страны. Вынужденные карантинные меры привели к временному закрытию границ, приостановке работы ряда предприятий различных секторов экономики. Все это произошло на фоне обвала цен на нефть, что негативно отразилось на доходах федерального бюджета и на динамике национальной валюты. В то же время, в период пандемии основными факторами макроэкономической стабильности в России стали низкий объём госдолга и высокий уровень резервов. В данной статье мы исследуем, как пандемия и карантинные ограничения повлияли на рынок интернет-торговли в Российской Федерации.

По нашему мнению, основанному на данных отчетов АКИТ и Data Insight, интернет-продажи в России имеют стойкую тенденцию к росту. Если в 2010 году объём интернет-торговли составлял 260 млрд. руб, то в 2020 году уже 3221 млрд. руб. В основном рост происходит за счет роста внутренней торговли, так как для трансграничной интернет-торговли последние годы создаются таможенные барьеры, например, снижение суммы беспошлинного ввоза при получении товаров через каналы доставки физиче-

скими лицами с 1000 евро до 200 евро и дальнейшие планы по снижению данного порога до 100 евро. Динамика онлайн-продаж в России с 2010 по 2021 год представлена на рисунке 1. В то же время, онлайн продажи в России в 2020 году пришлось всего 9,6% всего розничного рынка в РФ, как свидетельствуют данные АКИТ.

Динамика розничных онлайн продаж на внутреннем и трансграничном рынке в 2020 году представлена на рисунке 2. На основе этих данных, можно сделать вывод, что пандемия и карантинные ограничения способствовали росту внутреннего рынка онлайн продаж. Так, наибольший объем продаж был зафиксирован в апреле 2020 года, когда действовали наиболее жесткие карантинные ограничения на территории Российской Федерации и составил 309275 млн. руб, что в 2 раза выше показателя показателя февраля 2020 года, когда еще не действовали карантинные ограничения на территории России. Доля локального рынка интернет-торговли в 2020 году, как сообщает АКИТ, увеличилась до 86% с 71% в 2019 году, на трансграничную торговлю приходится 14%, при этом в 2019 году доля составляла 29%. По данным исследований Data Insight в отчете "Интернет-торговля в России 2020" Объем рынка интернет-торговли в России составил 2,7 трлн рублей, 830 млн заказов.



Рис. 1. Динамика внутренней и трансграничной интернет-торговли с 2010 по 2021 годы по данным АКИТ, млрд. руб.



Рис. 2. Объем розничных онлайн продаж в России в 2020 году по месяцам по данным АКИТ, млн. руб.

Однако, следует отметить, что показатели объема розничных продаж на трансграничном рынке после отмены карантинных ограничений так и не вернулись к значениям, которые были достигнуты до пандемии. По нашему мнению, это обусловлено ожиданиями ввода новых антиковидных ограничений на зарубежных рынках у розничного покупателя, а также ростом существующих и развитием новых сервисов доставки в Российской Федерации в период пандемии, которые оказались крайне востребованными. Также, многие товаропроизводители, которые ранее были ориентированы на продажи B2B в период пандемии стали реализовывать свою продукцию через каналы B2C по более низкой для конечного потребителя цене. Отмечается тенденция использования различных маркетплейсов (Wildberries, Ozon и другие) для реализации своей продукции конечному потребителю компаниями, ранее реализующими продукцию B2B. Все это способствует дальнейшему росту и развитию внутреннего рынка интернет-торговли.

Исследуя дальнейшее влияние последствий пандемии на Российский рынок интернет-торговли, основываясь на данных АКИТ в январе – феврале 2021 года объем продаж увеличился по сравнению с аналогичным периодом годом ранее на 44% и достиг 431,3 млрд рублей. Ассоциация отмечает устойчивый рост внутреннего рынка онлайн-торговли на фоне роста конкурентной активности и качества услуг российских компаний, а также локализации бизнеса зарубежных игроков, что повлекло активное развитие внутреннего рынка труда и рост налоговых поступлений.

Объем трансграничной торговли в России продолжает снижаться: в январе 2021 года на 39% (в сравнении с январем 2020 года), в феврале объемы снизились на 30% (в сравнении с февралем 2020 года). Падение в отдельных категориях составило от 30% до 80% (одежда и обувь, электроника и бытовая техника, товары для детей).

По нашему мнению, на фоне вышеобозначенных тенденций и ожидаемых изменениях в законодательстве, ряд трансграничных фирм перешли к активной локализации бизнеса в России. Они планируют создание полноценных интернет-магазинов на территории России, что безусловно, положительно скажется как на развитии онлайн-торговли, так и на экономическом развитии страны в целом.

По данным АКИТ, российский рынок интернет-торговли в 2020 году «сформировал 80 млрд рублей дополнительных поступлений в российский бюджет в виде налоговых отчислений (без учета НДС) и около 2 млрд рублей в виде таможенных платежей». По данным АКИТ, развитие внутренней электронной торговли в 2020-2021 годах спровоцировало также спрос на рабочую силу, за последний год было создано более 100 тыс. новых рабочих мест.

На основании исследований, мы можем сделать вывод, что пандемия оказала в целом положительное влияние на развитие онлайн-торговли в Российской Федерации:

1. Способствовала существенному росту показателей объема продаж в онлайн-торговле.
2. Привела к формированию новых рабочих мест в интернет-магазинах, в том числе и работников, работающих удаленно.
3. Позволила развивать существующие и открывать новые сопутствующие сервисы доставки.
4. Сформировала тенденции к вложению иностранными инвесторами средств в открытие и развитие новых игроков рынка онлайн-торговли на территории России.

Если рассматривать дальнейшие прогнозы развития рынка онлайн-торговли в России, то по данным Data Insight в ежегодном отчете "Интернет-торговля в России 2020", то темпы роста будут снижаться по сравнению с 2020 годом, но тем не менее до 2025 года прогнозируется устойчивый рост интернет-торговли в России.

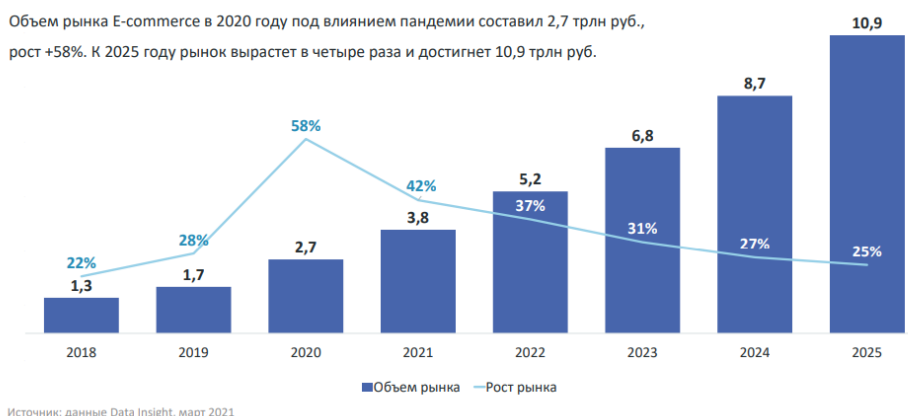


Рис. 3. Прогноз объема рынка eCommercena 2021-2025 годы по данным Data Insight, трлн. руб.

**Лавлинская Л.И., Лавлинская Т.А.,
Черных Е.А., Аманмухамедов Д.А.,**
г. Воронеж, Воронежский государственный медицинский
университет имени Н.Н. Бурденко

ВРАЧЕБНЫЕ ОШИБКИ, НЕСЧАСТНЫЕ СЛУЧАИ И ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КАК ОБЪЕКТЫ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Медицина и российское законодательство в жизни социума имеют очень важное значение. Цели медицины и юриспруденции едины – защита прав и интересов граждан, в связи с чем области их деятельности тесно связаны между собой.

Жизнь и здоровье - самое необходимое и бесценное, что есть у человека. Поэтому посягательство на жизнь и здоровье человека должны признаваться преступными не только при наступлении неблагоприятного исхода медицинских вмешательств, но и тогда, когда имеется опасность причинения вреда. В медицинской практике нежелательные результаты возможны и даже неизбежны.

Учитывая специфику профессиональной деятельности врача, следует представить всю сложность его положения при постановке правильного диагноза и назначении необходимого лечения определенным группам пациентов. Особенно это актуально, когда врач сталкивается казуистическими случаями, атипичными вариантами болезни, не располагает достаточным временем для диагностики и т.д. В связи с этим при исполнении своих обязанностей врач, даже при самом его скрупулезном подходе к работе, высоком уровне квалификации, может допустить различные диагностические и лечебные ошибки. Порой такие ошибки врача, фельдшера и медицинской сестры могут привести к тяжёлым, непоправимым последствиям для больного. Неудовлетворительный исход медицинского вмешательства не может быть принят и оправдан обществом, так как люди самой гуманной профессии не должны причинять вред здоровью и жизни людей. Однако жизнь течет по своим правилам, и в практической деятельности врача случаются ошибки, которые нередко ведут к неблагоприятным последствиям. Именно с попыткой объяснить неблагоприятные результаты оказания медицинской помощи и, значит, в какой-то степени их оправдать, связана трудность правоприменения некоторых медицинских понятий.

К дефектам медицинской деятельности, не связанных с халатным выполнением профессиональных и должностных обязанностей врача относят: врачебные ошибки, ятрогенные заболевания и несчастные случаи с неблагоприятным исходом. Всех их трудно принять за должное, они не

имеют однозначной правовой характеристики, а главное, в их определениях нет каких-либо оснований для четкой юридической квалификации.

Медицинский деликт – это противоправное, виновное (за исключением случаев, прямо упомянутых Законодателем) действие медицинского персонала, оказывающее негативное воздействие на здоровье и/или жизнь пациента, и имеющее прямую причинно-следственную связь между действием, или бездействием врача и наступившим вредом.

Это значит, что медицинский деликт является правонарушением, которое, согласно закону, должно иметь правовые последствия. Медицинский деликт содержит в себе все необходимые и достаточные условия правонарушения: вину, противоправность поведения, причинную связь и наступление вреда.

Все остальные отрицательные для пациента последствия от выполненных медицинских вмешательств следует считать врачебной (медицинский) ошибкой, несчастным случаем.

К сожалению, врачебные ошибки могут возникнуть на каждом этапе взаимоотношений между врачом и пациентом. Это ошибки в диагностике, оказании первой медицинской помощи, лечении и других составляющих отношений врач-пациент.

При *врачебной (медицинской) ошибке* нет вины, но имеется противоправность поведения врача, хотя он действовал согласно правилам и стандартам науки и практики, но это было объективно неправильным из-за ошибки в диагнозе. Все остальные условия могут быть как в их совокупности, так и присутствовать отдельно. Причинно-следственная связь проявляется тогда, когда наступил вред, но ее может и не быть, так как ошибка не обязательно является причиной вреда, а вред может наступить вне зависимости от ошибки. Например, если врачебная ошибка была, а вреда не последовало, то это следует считать поводом для клинического разбора в сложившемся порядке. Поэтому врачебная (медицинская) ошибка должна регулироваться не правом, а морально-этическими нормами медицинской деятельности. Врачебная ошибка может обусловить возникновение ятрогенного заболевания, однако отождествлять их между собой нельзя.

В медицинской практике несчастный случай можно трактовать как наступление неблагоприятных исходов у больного в результате проведения лечебно-диагностических мероприятий при непредвиденном стечении обстоятельств. Они возникают главным образом, из-за индивидуальной гиперчувствительности к некоторым лекарственным средствам, при проведении лечебно-диагностических манипуляций и др., т. е. их невозможно предсказать даже при самом тщательном подходе медицинского персонала к своим профессиональным обязанностям.

Необходимо учесть, что в медицинской практике встречаются казусы в виде непредвиденных осложнений, которые невозможно заранее предвидеть и устранить. К тому же, возможны различные неожиданности,

как внезапная остановка сердца или аллергическая реакция в тяжелой форме несмотря на то, что были приняты необходимые меры, например, проведение заранее пробы на переносимость препарата. С юридической точки зрения, происшествие имеющее все признаки непреднамеренного деяния, признается как невиновное и в этом случае медицинский персонал не привлекается к уголовной ответственности.

Многие специалисты используют понятие «несчастный случай» в тех ситуациях, когда из-за непредвиденных обстоятельств, которые невозможно преодолеть, возникает неблагоприятный исход заболевания. Такие последствия врач не мог заранее учесть и устранить.

В целом же «врачебная ошибка» и «несчастный случай», не должны считаться профессиональными преступлениями, если была соблюдена последовательность всех этапов медицинских манипуляций в рамках действующих стандартов, а в действиях медицинских работников не было нарушений морально-этических норм.

В принципе, разницу между несчастными случаями и врачебными ошибками можно произвести на основе следующих критериев:

- *Во-первых*, если рассматривать субъективную сторону при несчастном случае, то как отмечалось ранее, неблагоприятные исходы невозможно заранее учесть даже при скрупулезном соблюдении медицинским работником всех стандартов лечебно-диагностических, профилактических и реабилитационных мероприятий.

В то же время, при рассмотрении врачебной ошибки, неблагоприятный исход в результате действия и/или бездействия врача возможно избежать при соблюдении стандартов по уходу, диагностике и лечению пациента. Действия врача, приведшие к неблагоприятным результатам для больного, можно трактовать как врачебную ошибку, только при неосторожной форме вины.

- *Во-вторых*, если говорить об объективной стороне действий медицинских работников, то следует рассматривать их как несчастный случай. Здесь, следует иметь в виду отсутствие противоправности, то есть при проведении лечебно-диагностических мероприятий медицинский персонал полностью соблюдал все нормативы, но в силу неожиданных обстоятельств неблагоприятный исход все же наступил. Если мы имеем дело с несоблюдением или неполным соблюдением стандартов при проведении медицинских и иных манипуляций, то в этом случае следует говорить о врачебной ошибке. Подобная ситуация возникает, когда врач бездействует или его действия являются противоправными, и противоречат стандартам медицинской этики. Если сравнивать врачебную ошибку и несчастный случай, то в первом случае — это недостаток в профессиональной деятельности врача, который можно расценивать как брак в работе, в то время как несчастный случай — это неблагоприятный исход лечебно-

диагностических манипуляций, которые проводились при соблюдении установленных стандартов.

Иногда, даже обращение к высококвалифицированному врачу не гарантирует положительного результата, который хотелось бы ожидать, так как не всегда удастся выявить патологию на ранних стадиях, даже при самой успешно проведенной диагностике. И все же, не следует упускать из виду, что неблагоприятный исход болезни может быть следствием ошибок или некорректных действий врача, или другого медицинского персонала. В связи с этим ятрогенные заболевания занимают особое место в подходах к лечению, трактовке несчастных случаев и врачебных ошибок.

Ятрогенные заболевания — это заболевания и/или патологические изменения в организме человека возникающие под влиянием медицинских манипуляций, проведенных с профилактической, диагностической и лечебной целями. Они возможны как вследствие ошибочных, необоснованных медицинских воздействий, так и в результате правомерных действий медицинского персонала. Внутрибольничные инфекции, тяжелые формы лекарственных аллергий, послеоперационные осложнения, травма плода во время родов и др. - весь этот небольшой перечень относится к ятрогенным заболеваниям. В случае, если в результате некачественного лечения или нарушения профессиональной этики возникают ятрогенные заболевания, то медицинский работник и/или медицинское учреждение могут быть привлечены к юридической ответственности.

Учитывая вышеизложенное, несчастный случай имеет определенную связь между неблагоприятным исходом и медицинским вмешательством, а ятрогенные заболевания являются последствиями медицинских вмешательств, которые были проведены без соблюдения и/или с нарушением соответствующих норм.

Медицинские работники, допустившие ошибку под влиянием внешних, объективных причин в процессе выполнения своих профессиональных обязанностей, согласно действующему УК РФ, не привлекаются к уголовной ответственности. Если эти ошибки относятся к внутренним, субъективным факторам в зависимости от источника, медицинский персонал будет привлечен к уголовной ответственности за ненадлежащее выполнение профессиональных обязанностей.

К объективным причинам врачебных ошибок относятся:

1. Необоснованный отказ и/или неоказание помощи больному медицинским персоналом.
2. Ошибки при проведении диагностических манипуляций.
3. Несоответствие нормам и/или необдуманное оказание медицинской помощи.
4. Несоблюдение прав пациентов.
5. Ошибки при проведении врачебно-трудовой экспертной комиссии.
6. Нарушение норм санитарно-эпидемиологического режима.

7. Нарушения учета, хранения и использования наркотических и не-наркотических лекарственных средств.

8. Нарушение техники безопасности.

9. Несоблюдение правил транспортировки больных.

Одной из самых частых причин медицинских ошибок является невозможность и/или недоступность сбора анамнеза пациента в полном объеме (непереносимость лекарственного средства, сопутствующие заболевания).

К субъективным причинам врачебных ошибок относятся:

1. Недостаточный опыт врача (опыт появляется со временем, но это не значит, что опытные врачи не совершают ошибок).

2. Не совершенствование врачом своих знаний, а также халатность, невнимательность, неосторожность в своих действиях.

3. Несоблюдение морально-этических норм (пессимизм или излишний оптимизм, врач может поставить «оригинальный» диагноз, предвзятость, нелогичность и т. д.).

При рассмотрении врачебных преступлений с субъективной стороны, они обычно характеризуются неосторожными действиями, которые повлекли за собой неблагоприятный исход для больного (нанесение тяжкого вреда здоровью или смерть). Выявление умышленной вины медицинского персонала при проведении лечебно-диагностических манипуляций по отношению к вышеуказанным последствиям трактуется, как умышленное убийство или причинение телесных повреждений различной тяжести.

Говорить об ошибках трудно, особенно медицинских. Однако, нет такой сферы деятельности, где этот вопрос изучался бы так тщательно, как в медицине, что обусловлено особенно серьезными последствиями в работе врача: недееспособность, инвалидность и даже смерть.

В настоящее время Российской Федерации, как и другим государствам мира нужны высокопрофессиональные врачи, люди пытливые, искренние, с особыми личностными качествами, для которых благо пациентов — не пустой звук, а истинная цель работы. Очень важно помнить, что врач обладает огромнейшей властью над больным человеком, поскольку пациент доверяет ему самое дорогое - свою жизнь.

В заключение стоит отметить, что пока существуют болезни, врачебные ошибки были и будут. Они неизбежны. Важно понять их суть, чтобы трагедии не повторялись.

Лапшина М.Л., Лукина О.О., Зайцева Т.В.

г. Воронеж, Воронежский лесотехнический университет им. Г.Ф. Морозова, Воронежский государственный университет инженерных технологий, Воронежский филиал ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова

АЛГОРИТМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Составление бюджета организации происходит с учетом прогнозируемой прибыли, ожидаемой от осуществления проекта. Такой подход в приводит к непрерывным затратам на процессы, сопровождающие производство, траты на выпуск конкурентной продукции, более привлекательной для потенциальных клиентов. Первый этап формирования бюджета заключается в установлении объемов реализации, проведении структурного анализа продукции и изучении потребительского спроса. Отдельного внимания заслуживает составление производства и продаж¹.

Процедура составления бюджета, ориентированный на осуществление проекта, сопровождается детальным описанием действий, требуемых для осуществления проекта. Существует такие виды бюджета как тактический и стратегический. Более подробно остановимся на 2-м.

Стратегический бюджет способствует уточнению расходов, необходимых компании для создания конкурентоспособной продукции и услуг. Главная задача такого бюджета состоит в том, чтобы сформулировать стратегическую линию бюджета в виде ее точного определения на соответствующей шкале. Основа метода реализации такой задачи состоит в реализации декомпозиционного подхода, ориентирующегося на понятие «цель». При таком подходе подразумевается построение набора показателей, соответствующих заданным ограничениям на нижнем уровне иерархии. Эта процедура происходит с использованием алгоритма, состоящего в определенной последовательности шагов.

Первый шаг заключается в определении множества задач, совместная реализация которых направлена на достижение глобальной цели бюджета.

На втором шаге происходит проверка возможности формализации критерия и соответствие переменных требуемым ограничениям.

На третьем шаге происходит дальнейшая декомпозиция подцелей. В случае реализации этой процедуры, осуществляем возврат к шагу 2, учитывая, что подцели уже будут новыми.

В результате реализации такого подхода В результате система целей

¹ Фатрелл Р. Т. Управление программными проектами. Достижение оптимального качества при минимуме затрат. / Р.Т. Фатрелл, Д.Ф. Шафер, Л. И. М. Шафер. – СПб. : Издательский дом "Вильямс", 2018. – 836 с.

получает форму, которая называется «деревом целей». Это «дерево» строится или «корнями вниз», или «ветвями вверх».

Когда устанавливается оптимальный уровень при решении нашей задачи, существенную роль отводим измеримости подцелей, которая может быть рассмотрена как свойство, обеспечивающее выбор наиболее подходящего варианта бюджета на множестве $\{N_i^0\}$.

В качестве иллюстрации подобного выбора на базе введенных правил рассмотрим пример, в котором задано множество различных вариантов стратегического бюджета компании $N^0 = \{N_i^0\}$ одно и то же целевой функции $\langle C \rangle$ или определенных рамками реализации задачи $\langle C \rangle$. Каждая пара значений N_i^0 и $N_j^0 \in N^0$ оценивается экспертом исходя из следующих предпочтений:

1. $N_i^0 \overset{A}{\succ} N_j^0$, учтем, что $\overset{A}{\succ}$ соответствует строгому предпочтению задачи $\langle C \rangle$.

2. $N_i^0 \overset{A}{\prec} N_j^0$, здесь $\overset{A}{\prec}$ определяет меньший уровень предпочтения относительно задачи $\langle C \rangle$.

3. $N_i^0 \overset{A}{\approx} N_j^0$, обозначение $\overset{A}{\approx}$ - есть эквивалентность задачи $\langle C \rangle$;

4. $N_i^0 \overset{A}{\neq} N_j^0$, обозначение $\overset{A}{\neq}$ соответствует признаку несравнимости относительно задачи $\langle C \rangle$, т.е. эксперт однозначно не может воспользоваться рассмотренными соотношениями для сопоставляемых модификаций бюджета¹. 2]. Однозначно перечисленные четыре варианта образуют полное множество различных вариантов исходов парного сравнения из множества $\{N_i^0\}$.

Простейший процесс сравнения и отбора наиболее подходящего бюджета относительно целевой установки из множества N^0 можно представить при помощи графов, изображенных на рисунке 1. Вершинами графа здесь будут служить различные варианты бюджетов, которые выбираются из множества N^0 , в ребрами служат отношения предпочтений, сформулированные экспертом. На рис. 1а представлен вариант измеримости цели $\langle C \rangle$. На рис. 1б изображена модель, соответствующая частичной измеримости цели $\langle C \rangle$, состоящей в том, что приоритеты не установлены для некоторых комбинаций вершин. В обоих случаях представлено сравнение 4 вариантов бюджета (рис. 1 а и б).

¹ Васильев Д.К. Типовые решения в управлении проектами / Д.К. Васильев, А.Ю. Заложнев, Д.А. Новиков, А.В. Цветков. – М. : ИПУ РАН, 2013. – 84 с

дальнейшее понимание свойств бюджета и на итоговую оценку эффективности бюджета по данной цели.

Лукина О.О., Лапшина М.Л., Королева О.О.
г. Воронеж, Воронежский государственный университет
инженерных технологий

ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Конец XX – начало XXI вв. характеризуются переходом к качественно новой стадии развития мировой экономики. Глобализация, рост взаимозависимости, становления «новой экономики», основанной на информационных технологиях, рассматривается как переход к новой цифровой парадигме развития, ключевым аспектом которой является интеграция ресурсов, технологических процессов, процессов управления, социально-экономической деятельности в целом. Это обуславливает необходимость качественных изменений систем управления предприятиями, которые должны постоянно адаптироваться к быстро меняющимся условиям и обострению конкурентной борьбы.

Создание интегрированных структур – это объективный процесс в современных условиях экономики. Это требование не только времени, но и самой логики развития производства в больших масштабах, его новый, более организованный и эффективный этап. Концентрация и интеграция капитала позволяет существенно увеличить финансовые ресурсы и объем инвестиций, которые можно направлять на развитие инновационной деятельности предприятия: за счет прироста накопительных амортизационных отчислений; роста доходов; повышения роли регулирующего центра объединенных капиталов.

Под экономической интеграцией часто понимается: «любая система, составляющая основу систематических и повторяющихся транзакций, расширяющих границы экономической взаимозависимости. Этим интеграция отличается от сотрудничества, которое характеризуется единичным актом или короткими сериями экономических транзакций».

Экономическая интеграция подразумевает проведение следующих обязательных мероприятий: создание совместного производства; внедрение общей транспортной структуры; расширение торговли за счет укрепления деловых связей на основе использования результатов научных исследований и разработок; внедрение интеграционной политики; использование организационно-управленческих механизмов; внедрение коммерческой практики, стимулирующей интеграционные процессы.

Таким образом, «экономическая интеграция» - это процесс, направленный на экономическое развитие предприятия, движущей силой которого являются механизмы подвижности товаров между участниками (субъектами) интеграции. На практике интеграция реализуется через торговлю товарами (услугами) и активами субъектов, в том числе финансовыми.

Интегрированная структура позволяет наиболее эффективно распределить ресурсы внутри комплекса предприятий, направив их именно на производство тех товаров и услуг, в котором каждое предприятие имеет свои сравнительные преимущества. Расширение интегрированной структуры способствует росту выпуска и качества продукции, созданию новых рабочих мест, сохранению денежных ресурсов, их последующему направлению на инвестирование, следовательно, и экономическому росту в целом. Конкуренция с импортной продукцией заставляет национальных производителей искать способы сокращения затрат на производство и более эффективной его работы, стимулирует инвестирование в новейшие достижения науки и техники для повышения качества продукции и роста продуктивности труда.

В таблице 1 приведены основные факторы и причины возникновения интегрированных структур, а также организационно-правовые формы их реализации.

Таблица 1. Причины, факторы интеграции, организационно-правовые формы предпринимательских структур в результате интегрирования

Причины возникновения интегрированных структур	Фактор интеграции	Организационно-правовая форма интеграции
Стремление к независимому доступу к ресурсам и рынкам сбыта, свободному вывозу капитала	Глобализация	Транснациональные корпорации
Постоянное сокращение ресурсов	Конкуренция	Транснациональные корпорации
Стремление к достижению оптимального объема производства и экономии ресурсов за счет снижения себестоимости продукции	Масштабность производства	Концерн, производственное объединение и т.д.
Развитие научно-технических и опытно-конструкторских разработок с целью повышения конкурентоспособности	Развитие инновационной деятельности	Технопарки и т.д.
Изменение формы управления промышленными предприятиями на основе интеграции с целью повышения эффективности их работы	Организационно-правовые трансформации	Все организационно-правовые формы

В целом влияние развития экономики на динамику отдельного предприятия определяется и в то же время ограничивается разницей в уровне либерализации торговли между отдельными предприятиями и интегрированными объединениями. Интегрированная структура использует свои торговые связи с другими предприятиями для смягчения кризисных ситуа-

ций и стимулирования роста экономики, однако при этом существует вероятность возникновения кризиса в виде перебоев поставки товаров и услуг от предприятия-партнера.

Таким образом, процесс интеграции – это переход экономической системы, одной или нескольких из одного состояния (менее простого по уровню развития) в более сложное путем объединения с целью развития и достижения более высоких экономических показателей.

Ляшенко И.Ю., Скогорева Д.С.

г. Воронеж, Воронежский государственный университет

БРЕНД КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О КАЧЕСТВЕ ТОВАРА

В данной статье мы рассмотрим такую важную функцию бренда как сигнализирование о качестве товара.

Бренд является одним из решающих факторов, оказывающих воздействие на потребителей при выборе товара. Другими словами, покупатель с большой степенью вероятности выберет (при прочих равных условиях) тот товар, бренд которого ему известен. Одной из причин такого поведения потребителей является тот факт, что известный бренд в сознании покупателя является гарантом качества продукта.

Согласно данным, полученным в ходе онлайн-исследования, проведенного компанией Nielsen¹, респондентами которого выступили 26486 пользователей из 47 стран мира, при выборе продовольственного магазина вторым по значимости фактором (после фактора «хорошее соотношение цены и качества»), влияющим на предпочтение потребителей, выступает фактор «хороший выбор высококачественных брендов».

Эта же компания проводила исследование отношения потребителей к торговым маркам в индустрии моды и роскоши, результаты которого свидетельствуют о том, что респонденты выразили уверенность в том, что качество дизайнерских брендов гораздо выше по сравнению с товарами массового рынка. И при этом 60% респондентов полагают, что дизайнерские бренды характеризуют высокий социальный статус владельца. Примерно пятая часть опрошенных (21%) покупает товары от известных дизайнеров. Доля респондентов, отметивших, что ни в каком случае выбор

¹ Исследование Nielsen: Факторы выбора продовольственного магазина потребителями. // RETAIL.RU.– URL: <https://www.retail.ru/news/issledovanie-nielsen-factory-vybora-prodovolstvennogo-magazina-potrebitelyami/>

товара не падет на брендовые изделия, ни в одной из представленных в опросе стран не превышает 43%. В России этот показатель равен 9%¹.

При анализе поведения потребителей могут быть использованы самые разные подходы. Одним из заслуживающих внимания направлений анализа, используемым в том числе и в практике современного бизнеса, является модель S.A.B.O.N.E., которая включает в себя совокупность шести причин покупки товара.

Перечислим их: S (Securite)–безопасность; A (Affection)–привязанность; B(Bien entre)–комфорт; O (Orgueil) –гордость; N (Nouveaute) – новизна; E (Economie)–экономия².

Бренд можно анализировать применительно к данной модели.

Можно выделить две ситуации: в первой потребитель приходит в магазин за конкретным товаром, он уже знаком с ним, знает о нем достаточно, чтобы принять решение на основании имеющегося опыта, во второй – потребитель сталкивается с ассортиментом абсолютно новых для него товаров и должен каким-то образом принять решение о том, какой продукт из представленного перечня приобрести.

В первом случае выбор совершается на основании имеющихся знаний, полученных лично покупателем, поэтому он делает выбор в пользу того продукта, который уже удовлетворил его в использовании. Здесь задача бренда заключается в том, чтобы ассоциативно потребитель отождествлял торговую марку с тем уровнем качества, который ему необходим, и практика использования товара это подтверждала. Так формируется лояльность к бренду, то есть привязанность потребителей. Лояльные к бренду покупатели приносят фирме большую часть дохода.

Компания Yotpo провела опрос³ среди россиян, в ходе которого выявила, что 89,1% респондентов лояльны к определенным брендам. То есть большая часть потребителей покупает продукты уже известной им торговой марки.

В ходе этого же исследования было установлено, что у 87% покупателей лояльность к бренду сформировалась после трех покупок, а у 36,4% – после пяти. Другими словами, компании достаточно убедить потребителя купить их товар всего несколько раз, чтобы добиться определенного успе-

¹Nielsen: Рейтинг самых влиятельных брендов индустрии моды и роскоши/ // RETAIL.RU.– URL: <https://www.retail.ru/news/nielsen-reyting-samykh-vliyatelnykh-brendov-industrii-mody-i-roskoshi/>

² Иванова Т.А. Модели потребительского поведения как основа маркетинговой стратегии / Т.А. Иванова // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология. – 2012. – № 2. – С. 113

³Стало известно, за какое время формируется лояльность к бренду // Бизнес.ру.– URL: <https://www.business.ru/news/11257-stalo-izvestno-za-kakoe-vremya-formiruetsya-loyalnost-k-brendu>

ха в формировании его лояльности, далее необходимо уже не привлекать, а удерживать потребителя, то есть не разочаровать.

Обратимся к причинам, побуждающим потребителей совершать повторные покупки товаров одного бренда.

Первое место в данном списке занимает качество, его отметили 78% опрошенных, что возвращает нас к взаимосвязи бренда и качества выпускаемого под ним товара. Можно говорить о том, что потребитель, удовлетворенный уровнем качеством одних продуктов компании, часто (что важно) переносит эти воспринимаемые им потребительские свойства качества продукта и на другие товары этого же бренда.

Другими факторами, влияющими на повторные покупки, являются цена (63%), сервис (26%), благотворительность (4%), рекламные акции (4%)¹.

При этом 59% лояльных покупателей заявляют о своей готовности осуществлять рекомендации бренда знакомым, 36% согласны платить за товар более высокую цену, несмотря на существование более дешевых аналогов, но другой марки, 27% – готовы совершать покупки офлайн, а 18% – оставлять положительные отзывы в социальных сетях².

Таким образом, лояльность потребителей к бренду существенно увеличивает спрос на продукцию компании, продажи, обеспечивает дополнительную рекламу и распространение информации о торговой марке.

В случае же, когда покупатель сталкивается с ассортиментом товаров, не используемых им ранее, он вынужден исходить из той информации, которая ему известна из внешних источников. В этом случае из всех возможных вариантов он с большой вероятностью выберет тот, о котором ему известно больше всего. Другими словами, потребитель среди новых товаров выберет тот, о бренде которого он слышал, так как оценить характеристики товара он способен лишь по информации, полученной из внешних источников. Здесь бренд сигнализирует о качестве того или иного продукта, в том числе это может трактоваться в контексте идеи о том, что популярность марки означает, что товар покупают другие люди, то есть он удовлетворяет их по многим показателям, в том числе по качеству. И чем более известен бренд, который потребитель видит на полке магазина или в каталоге товаров, тем больше уверенность в надежности данной покупки. Здесь большую роль играет узнаваемость торговой марки.

Итак, для потребителя известный бренд является в определенном смысле гарантом того, что покупаемый им товар качественный и способен удовлетворить его потребности.

¹Стало известно, за какое время формируется лояльность к бренду // Бизнес.ру. – URL: <https://www.business.ru/news/11257-stalo-izvestno-za-kakoe-vremya-formiruetsya-loyalnost-k-brendu>

²Там же

В свою очередь, для производителя сильный бренд становится фактором, позволяющим увеличить спрос на продукцию компании и доходы. Повышая узнаваемость бренда, компания может добиться увеличения числа своих постоянных покупателей.

Маркосян З.С., Старцева С.В., Кожевников В.В.
г. Воронеж, Воронежский государственный
медицинский университет им. Н.Н. Бурденко

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ БОЛЬНЫМ С ЗЛОКАЧЕСТВЕННЫМИ НОВООБРАЗОВАНИЯМИ КОЖИ В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Актуальность работы: Согласно статье 34 Федерального закона №323-ФЗ «высокотехнологичная медицинская помощь, являющаяся частью специализированной медицинской помощи, включает в себя применение новых сложных и (или) уникальных методов лечения, а также ресурсоёмких методов лечения с научно доказанной эффективностью, в том числе клеточных технологии, роботизированной техники, информационных технологии и методов геномной инженерии, разработанных на основе достижений медицинской науки и смежных отраслей науки и техники» .

Необходимость активного внедрения данного вида помощи, наращивание ее объемов и повышение доступности очень высока, ведь лишь применяя ВМП возможно добиться оптимальных результатов в лечении наиболее тяжёлых заболеваний, являющихся основными причинами смертности в нашей стране. В мировой практике активное внедрение новых методов лечения позволяет значительно снизить смертность среди распространённых социально значимых заболеваний. Так, начало повсеместного использования стентирования в странах Европы и США позволило снизить летальность от ИМ почти в два раза.

В свою очередь, ВМП является достаточно ресурсоемким методом оказания медицинской помощи, поэтому организация грамотного финансирования ВМП – одна из основных задач, необходимых для увеличения объёмов и повышения ее доступности.

Цель работы:

Сравнить эффективность ВМП на основе финансирования бюджетных средств (до 2014) с эффективностью ВМП в составе базовой программы ОМС (2014-2017) на примере оказания хирургической помощи больным раком кожи, в том числе и меланомы, в Воронежской области.

Задачи:

1. Выявить ключевые различия двух видов финансирования ВМП.
2. Оценить нарастание объёмов ВМП за последние десять лет.
3. Сравнить среднегодовое количество операций, связанных с раком кожи в 2013 году (период финансирования ВМП за счёт средств федерального бюджета) с количеством 2016 года (финансирование ВМП за счёт средств ОМС).
4. Сопоставить данные летальности от рака кожи за соответствующие промежутки времени.

Материалы и методы:

Статистические данные Российского Центра информационных технологий и эпидемиологических исследований в области онкологии, полученные при анализе данных отчетов региональных специализированных учреждений, оказывающих высокотехнологичную медицинскую помощь в области онкологии.

Полученные результаты:

Финансирование ВМП до 2006г. происходило следующим образом: Для услуг, входящих в федеральный список ВМП, государство осуществляет принцип прямого финансирования в рамках региональных квот. Т.е., рассчитывается стоимость услуги, входящей в список, и в зависимости от величины региона и заболеваемости той или иной патологией выделяются средства на лечение определенного количества пациентов из данного региона на год.

Организация данного вида медицинской помощи была строго упорядочена, но не отличалась равнодоступными условиями не только для пациентов, но и для исполнителей, так как возможности оказания ограничивались планом на ближайший год.

С 2006 г. форма финансирования ВМП коренным образом изменилась, так как был осуществлен перевод федеральных специализированных медицинских учреждений на работу в условиях государственного задания на оказание высокотехнологичной медицинской помощи за счет средств федерального бюджета. Согласно данному типу финансирования был внедрен механизма финансирования за пролеченного больного, когда средства федерального бюджета направлялись не на содержание федеральных специализированных медицинских учреждений как прежде, а на компенсацию затрат по утвержденным нормативам за пролеченного больного.

Немаловажным моментом развития ВМП являлось и включение в его программу все большего количества МО, имеющих право ее оказывать. В настоящее время число федеральных медицинских учреждений возросло более чем на треть (2006 г. — 93 учреждения; 2013 г. — 122; план на 2014 г. — 133). Число региональных медицинских учреждений, участвующих в

оказании высокотехнологичной медицинской помощи, с 2007 г. увеличилось почти в 4 раза (2007 г. — 73 учреждения; 2013 г. — 287) .

Соответственно и не случаен рост ВМП за промежуток с 2006 года по 2014: так обеспеченность населения РФ ВМП выросло с 96,3 на 100 тысяч населения в 2006 году до 377,5 в 2014 году.

С 2014 года был взят на курс на постепенное погружение ВМП в сферу ОМС. Наиболее растиражированные виды ВМП стали оказываться в соответствии с базовой программой ОМС. Остальные виды финансировались в условиях госзадания, как и ранее.

Данная реформа позволила обеспечить ещё большую доступность пациентам на оказание на ВМП. Однако в виду отсутствия соответствующего финансового сопровождения территориальными фондами ОМС произошло значительное занижение стоимости законченного случая ВМП, оказываемого в составе базовой программы ОМС. Таким примером может служить «Предоперационная или послеоперационная химиотерапия с проведением хирургического вмешательства в течение одной госпитализации». Согласно Программе госгарантии, этот метод применяется и оплачивается в размере 109,3 тыс. рублей за счёт средств ОМС при диагнозе «Первичный рак молочной железы T1N2-3M0, T2-3N1-3M0». За счёт федерального бюджета взятый для примера метод ВМП применяется при диагнозе «Первичные злокачественные новообразования молочной железы (T1-3N0-1M0)», выполняется аналогично, но оплачивается уже в размере 337 тысяч рублей. Поэтому в связи с окончательным переходом 2017 году на вариант одноканального финансирования ВМП за счёт средств ФФ ОМС мы решили проанализировать действительно ли внедрение ВМП в базовую программу ОМС позволило сделать эту помощь доступнее для населения и увеличить объёмы оказания ВМП. Для решения данной задачи необходимо проанализировать статистику ее оказания до 2014 и после.

Согласно данным Российского Центра информационных технологии и эпидемиологических исследований в области онкологии общая заболеваемость раком кожи в Воронежской области в 2013 году составила - 8424, первичная заболеваемость -1412, общее количество радикальных излеченных больных - 1647, в том числе хирургическим путём —48,5%, летальность—0,6% .

Общая заболеваемость меланомой в Воронежской области в 2013 году составила - 1480, первичная заболеваемость - 135, общее количество радикальных излеченных больных —104, в том числе хирургическим путём - 95,2%, летальность — 9,9% .

Общая заболеваемость раком кожи в Воронежской области в 2016 году составила - 9600, первичная заболеваемость -1400 общее количество радикальных излеченных больных -1927, в том числе хирургическим путём -51,9%, летальность — 0,7% .

Общая заболеваемость меланомой в Воронежской области в 2016 году составила -1699, первичная заболеваемость -162, общее количество радикальных излеченных больных - 162, в том числе хирургическим путём – 83,3%, летальность – 4,4 .

Выводы:

1. Распространение ВМП за последние 10 лет существенно увеличивалось, но недостаточно, чтобы сравняться по данному показателю с развитыми странами.

2. Переход на другую модель финансирования в 2014 году в целом оправдан, но не во всех случаях.

2.1. Так, перевод финансирования ВМП за счет средств ОМС в лечении рака кожи позволил увеличить число излеченных больных, даже при увеличении общей заболеваемости (2016 г. к 2013 г.).

Но по меланоме статистика дает отрицательные результаты.

Митрофанова Н.Б., Попова С.В.

г. Воронеж, Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е.Жуковского и Ю.А. Гагарина

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ КОМПРОМИССА ДОХОДНОСТИ И РИСКА

Важнейшей составной частью хозяйственного механизма на предприятии является блок управления предпринимательскими рисками. Каждое предприятие в своей деятельности при постановке целей развития должно учитывать не только стремление к достижению высокой доходности, но и к достижению безопасности своей деятельности. В условиях рыночной экономики это возможно на основе реализации концепции финансового менеджмента « компромисса доходности и риска». Однако в практической деятельности не каждое предприятие пытается и может достигнуть успешно такой компромисс. Большинство предприятий во главу угла ставят стремление к высокой доходности и не всегда результативно формируют в хозяйственном механизме блок управления предпринимательским риском. Особенно это характерно для малых предприятий.

Управление рисками представляет системную деятельность, направленную на уменьшение вероятности проявления рисков или локализирующее их последствие. Цель управления предпринимательскими рисками - снизить негативное влияние риска на хозяйственную деятельность. Поэтому процесс управления рисками связан, прежде всего, с анализом всех факторов, которые создают внешнюю и внутреннюю среду предпринимательст-

ва, определением допустимой зоны риска для хозяйственного субъекта, выбором методов минимизации последствий риска.

Особенно важным этапом управления риском является выбор методов управления рисками. Современная наука и практика представляет множество методов управления рисками в предпринимательской деятельности. Однако эффективность их применения во многом зависит от идентификации самого риска и возможностей предпринимателя, особенно в сфере малого бизнеса. Множество видов рисков в предпринимательской деятельности, связанное с многообразием социально-экономических отношений и непредсказуемостью внешней среды предпринимательства, где возникает опасность потери, серьезно усложняет систему управления рисками. К настоящему времени в экономической теории ещё не разработано общепринятой и исчерпывающей классификации рисков. Это связано с тем, что на практике существует не только очень большое число различных проявлений рисков, но и возникают новые их виды. Кроме того, зачастую отдельные виды риска взаимосвязаны между собой. Все это значительно усложняет процесс управления риском, в том числе и в малом бизнесе. Причем, существует ряд факторов нехарактерных в качестве угроз для крупных и средних предприятий, но являющихся значимыми для мелких предприятий. Поэтому может по-разному определяться область допустимого риска для крупных и малых предприятий.

Формируя систему управления рисками в малом бизнесе необходимо учитывать особенности внутренних и внешних угроз именно для данного субъекта предпринимательской деятельности и его реальные возможности. Анализ различных группировок рисков показывает, что типизация предпринимательских рисков должна формироваться на основе факторов, в рамках которых они проявляются. Полагаем, что в рамках такой классификации важно выделить риск банкротства. Выделение риска банкротства, особенно в малом бизнесе объясняется тяжестью и необратимостью последствием для предпринимателя данного риска, а также тем, что этот риск является проявлением всех возможных рисков в предпринимательской деятельности. Обосновывается этот выбор, прежде всего тем, что наиболее эффективными и доступными для большинства участников предпринимательской деятельности являются методы страхования и самострахования.

Финансовой основой для реализации самострахования является собственный капитал предприятия, его масштабы и структура. Функция собственного капитала как гарантирование интересов кредиторов создает посылки для самострахования и не полностью учитывается в практике хозяйственной деятельности малых предприятий. Как правило, большинство малых предприятий не откладывают часть заработанных средств, в качестве резерва. Объясняется это тем, что у малых предприятий постоянно име-

ет место недостаток оборотных средств. Причем, формирование резервного фонда требует определенной дисциплины.

Определяя риск банкротства как основной риск в малом бизнесе, следует вспомнить, что во многом снижение его конкурентоспособности и неустойчивость связаны с недостаточными инновационными возможностями. Малому бизнесу внедрение инновационных проектов, как правило, недоступно. Особенностью малого бизнеса в России по сравнению с другими является также низкая доля венчурной специализации и низкая инновационная активность. Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, составили в России 6,85%. В то время как в экономически развитых странах инновационное производство в малом бизнесе занимает от 65,5-76,5% в европейских странах¹. Решить данную проблему можно с помощью создания венчурных компаний. Малый бизнес под крылом крупной компании сможет значительно усилить свою стабильность и устойчивость положения, повысить в дальнейшем свою конкурентоспособность, внедрив дорогостоящие инновационные проекты.

В результате нехватки финансирования и жесткой конкуренции практически каждый четвертый субъект малого бизнеса в России становится банкротом или сворачивает свою деятельность². Решение этой проблемы, на наш взгляд, возможно на основе объединения малых предприятий. Однако многие представители малого бизнеса не учитывают возможности объединения своей деятельности, полагая, что объединение предприятий малого бизнеса лишит их льгот характерных для малых предприятий. Действительно, предприятие малого бизнеса может лишиться льгот, которые предусмотрены действующим законодательством, в случае превышения им установленной численности работников на период, в течение которого допущено данное превышение и также на последующие три месяца. Поэтому, полагаем, необходимо внести коррективы в соответствующие нормативные акты. В РФ к малому бизнесу принято относить индивидуальных предприятия с ограниченной численностью работающих до 100 человек³. Однако данный критерий не характерен для многих развитых стран. В США федеральным законом о малом бизнесе установлено, что малая фирма – это фирма, имеющая бизнес одного или нескольких владельцев, с числом занятых не больше 500 человек. Полагаем, что критерии отнесения фирмы к малому бизнесу в России также должны быть скорректированы в сторону увеличения численности занятых на малых предприятиях. В таком случае, предприятия малого бизнеса, с численностью более ста человек не потеряли бы свои льготы. Кроме того, укрупнение капитала

¹ Малое и среднее предпринимательство в России. 2019: Стат. сб./ М. 19 Росстат. – М., 2019. – 87 с.

² Там же.

³ ФЗ «О развитии малого и среднего бизнеса в российской Федерации» от 24.07.2007, редакция от 30.12.2020. Гарант.ру. Информационно–правовой портал.

позволило им диверсифицировать свою деятельность, а значит, и повысить конкурентоспособность.

При выборе метода управления риском следует обратить внимание на необходимость его страхования в профессиональных страховых организациях. Страхование - это гарантия для бизнеса и его эффективная защита, которая позволяет минимизировать расходы и делегирует их другому участнику сделки – страховой компании. Для малого бизнеса еще один плюс страхования это то, что расходы на него можно учесть при расчете налогооблагаемой базы и сократить налог на прибыль и налог на добавленную стоимость.

Значение страхования предпринимательских рисков как одного из важных элементов инфраструктуры рынка в хозяйственной практике постоянно возрастает, поскольку позволяет хотя бы частично возместить полученный ущерб. Однако, среди российских предпринимателей малого бизнеса этот метод управления рисками не получил еще в полной мере должного применения, особенно в отношении финансовых рисков. Так, количество заключенных полюсов за 2020 год по страхованию предпринимательских рисков снизилось по сравнению с 2019 годом на 23%¹.

Недостаточное развитие страхования рисков в малом бизнесе объясняется различными причинами:

- недостаточное осознание предпринимательских рисков среди хозяйственников, их ограниченные финансовые возможности;
- отсутствие должной финансовой основы страховых компаний;
- неготовность страховщиков специализироваться на страховании предпринимательских рисков.

Страховщикам довольно сложно оценить степень риска из-за отсутствия четкой определенности в классификации рисков, накопленной адекватной статистики, непрозрачности части финансовых потоков потенциальных страхователей и общих рисков, вызванных текущим состоянием экономики.

Проблема страхования предпринимательских рисков особенно актуальна для малого бизнеса, вследствие его низкой конкурентоспособности и подверженности частому банкротству. Решение этой проблемы лежит в плоскости выявления особенностей предпринимательских рисков для таких предприятий и учет их в практике деятельности страховых организаций, разработке и реализации специальных программ страхования предприятий малого бизнеса при использовании определенных льготных условий по выплате страховых взносов субъектами малого бизнеса.

¹ Анализ основных показателей страхового рынка РФ за первое полугодие 2020года.
https://cbr.ru/insurance/reporting_stat/

Овчаров А.А., Мордасова В.В.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова

КАК УСПЕШНО НАНИМАТЬ ПЕРСОНАЛ В ОРГАНИЗАЦИЮ

Найм персонала является ключевой областью в деятельности любой организации, однако зачастую важность ее недооценивается, руководители и владельцы бизнеса, как правило, берут под свой непосредственный контроль только те сферы, которые, по их мнению, относятся к наиболее значимым - финансовое планирование, производство, продажи, реклама, связи с общественностью и т.д. А ведь от того, кто будет выполнять перечисленные функции, зависит не только успех компании, но и ее дальнейшее существование.

Причина такого невнимания, на мой взгляд, кроется в том, что большинство руководителей считают область найма сложной и весьма запутанной, а потому не пытаются ее контролировать. А ведь любой из них видит разницу между хорошим и плохим работником, знает, что из результатов работы отдельных сотрудников складывается общий результат работы фирмы.¹

Основная проблема состоит в том, что руководителю, по сути, нужно предсказать будущее, то есть на собеседовании с кандидатом ответить на вопрос: Какие результаты будут у данного кандидата, если он станет сотрудником компании? При этом у самого претендента задача иная - он хочет получить работу, он хочет, чтобы его приняли в команду.

Так что же реально можно узнать на интервью о кандидате? К примеру, вы задаете ему вопрос о том, как он относится к работе в сверхурочное время, а в ответ слышите: "Великолепно! Я очень люблю задерживаться на работе и доводить до конца то, что я наметил на день". Какой вывод из этого можно сделать? Может, он лгун? Может, он работает так медленно, что ему приходится задерживаться каждый день? А может, перед вами великолепный, продуктивный и ответственный сотрудник? Все может быть... Однако на тот же вопрос кандидат может ответить и так: "Вы знаете, я, признаться, ненавижу задерживаться на работе по вечерам". Вывод: перед вами безответственный, да еще и невоспитанный нахал? А может, перед вами человек, который все всегда делает вовремя, и ему не нравится задерживаться из-за безалаберности других сотрудников, и он просто единственный из всех кандидатов, ответивший честно на поставленный

¹Свиридов А.С. Человеческие ресурсы как категория и объект управления / А.С. Свиридов // Управление изменениями в социально-экономических системах. Сборник статей XI Международной научно-практической конференции. Под ред. В.П. Бочарова, И.Е. Рисина, Ю.И. Трещевского. – Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2012. – Вып. 11, Ч. 2. – С. 118–123.

вопрос? Как и до собеседования, вы не знаете, кто перед вами, и вынуждены полагаться только на свою интуицию...

Вы никогда не задумывались о том, кто на интервью будет выглядеть лучше остальных? Ответ прост: тот, у кого в этом больше опыта. Есть даже фирмы, помогающие кандидатам составлять свое резюме так, чтобы произвести на работодателей соответствующее впечатление. Поэтому лучше других будет выглядеть не обязательно тот, кто будет лучше работать, а тот, кто лучше к этому подготовился, кто чаще других проходил интервью, кому чаще других приходилось искать новую работу. А ведь по-настоящему эффективные не скачут с места на место.

Большинство кандидатов приходят на интервью в так называемой "маске", которую вам необходимо снять или хотя бы заглянуть под нее. В противном случае вы нанимаете "кота в мешке". Помните, что работать будет не маска - она может лишь производить впечатление. И не более того...

Давайте рассмотрим одну из типичных ситуаций, нередко возникающих при найме персонала. Итак, предприимчивый человек решает создать собственное дело. Поскольку на начальном этапе этот учредитель является чаще всего и директором, то вопросами построения организации он занимается лично. Он руководит всем: находит первых сотрудников, интервьюирует их, принимает решение о том, брать или не брать данного кандидата, а если брать, то на какую должность, сам договаривается об условиях работы и т.д. Поскольку помимо этого он вынужден решать огромное количество других вопросов, наем персонала не выглядит для него таким уж сложным делом. Такой руководитель, уделяя подбору кадров обычно не более десяти процентов своего времени, может справляться с этим весьма успешно. Зачастую именно первые сотрудники, нанятые непосредственно руководителем, являются костяком компании, на чьих плечах она держится еще долгие годы.

Но что происходит потом? А случается вот что: фирма растет, и в ней уже работают более десятка человек, поэтому главный руководитель не может (или не хочет) сам решать все вопросы. И одной из первых областей, которые выходят из-под его прямого контроля, оказывается... наем персонала. В организации появляется сотрудник, отвечающий за эту сферу, и не важно, как называется его должность - начальник отдела кадров или директор по персоналу, - главное, он есть. Именно с этого дня в компании начинаются проблемы с наймом: либо не получается достаточно быстро найти нужных сотрудников, либо с ними не удается договориться об условиях работы, либо принятые сотрудники не оправдывают ожиданий руководства.

Выясняется, что, хотя процесс делегирования полномочий неизбежен, но, увы, у него существует и обратная сторона. Демонстрирует этот факт следующий пример. Если в самом начале деятельности руководителю

порой приходится решать и проблемы бухгалтерского учета, то в дальнейшем эти обязанности возлагаются на профессионального бухгалтера, который справляется с ними, как правило, более успешно. Однако по части найма персонала это правило не действует, а порой ухудшает его. Почему так происходит?

Во-первых, руководитель, самостоятельно занимавшийся наймом персонала в период становления фирмы, в большинстве случаев очень продуктивный человек.

А поскольку "рыбак рыбака видит издалека", то и его первые сотрудники в основном также оказываются продуктивными.

Во-вторых, являясь энтузиастом своего дела, руководитель подбирает таких сотрудников, которые в силу своих личностных качеств искренне заражались его энтузиазмом.

И хотя в большинстве случаев руководитель был не обучен тому, как правильно нанимать людей, он все же неосознанно, на интуитивном уровне достигал нужного результата. Однако использование только одной интуиции вряд ли можно считать оправданным подходом. Особенно если компания активно растет и областью найма уже управляет отдельный сотрудник или целый отдел. Здесь нужна технология найма, которая должна быть простой, понятной и, главное, дающей положительные и предсказуемые результаты. (По определению, слово "технология" означает последовательность действий, которые необходимо совершить, чтобы достичь результата.) Технология, которая позволит быстро и с разумными затратами находить продуктивных сотрудников, т.е. таких, которые добиваются результата, доводят работу до конца и делают это в требуемые сроки. Продуктивность работника является самым важным качеством при найме. Ведь нашим сотрудникам мы платим зарплату не за их дипломы и сертификаты, не за приятную внешность и умные разговоры, а за достигнутые результаты.¹

Возникает закономерный вопрос: как проверить продуктивность кандидата? Если при найме повара сделать это несложно - нужно лишь попробовать приготовленный им по вашему заказу обед, то в случае, например, с главным бухгалтером такое испытание не будет уместным. Не каждый руководитель осмелится взять главбуха, о продуктивности которого ему ничего неизвестно, на испытательный срок, скажем, в один год (а настоящие результаты его работы будут видны лишь после сдачи годового баланса и прохождения проверок контролирующих государственных органов) и только через 12 месяцев оценить результаты его труда. И все же в

¹Свиридов А.С. Развитие организационной структуры предприятия в условиях формирования регионального экономического рынка / А.С. Свиридов // Актуальные проблемы обеспечения безопасности и устойчивого развития России: сборник научных трудов. – Воронеж : ВГТУ, МИКТ, 2003. – С. 111– 115.

довольно большом количестве компаний процесс найма главного бухгалтера во многом сходен с приведенным выше примером.

Орлова Е.О., Гилязова Л.Р.

г. Оренбург, Оренбургский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

Бюджетное прогнозирование служит основой бюджетной политики муниципального образования, т.к. позволяет определить финансовые возможности бюджета для выполнения функций муниципального образования, выявить источники финансовых ресурсов и определить направления их использования. Прогнозирование доходов бюджета, в т.ч. на уровне муниципальных образований, является первичным процессом по отношению к прогнозированию расходов, т.к. именно доходная база определяет финансовые возможности и уровень расходов местных бюджетов. Учитывая растущую роль государства в экономике и высокий уровень политической и экономической нестабильности, в настоящее время возрастают требования к качеству бюджетного прогнозирования, достоверности оценки будущих бюджетных доходов и оценке макроэкономических показателей.

Сегодня прогнозирование не позволяет с должной степенью достоверности осуществлять даже годовое бюджетное планирование, в результате фактические показатели исполнения местных бюджетов существенно отклоняются от запланированных параметров, а изменения в решения о бюджете на очередной финансовый год вносятся, как правило, несколько раз в течение года. Данная практика существует и в муниципальном образовании «город Оренбург»:

- в решение Оренбургского городского Совета от 22.12.2015 № 54 «О бюджете города Оренбурга на 2016 год» изменения вносились 6 раз;

- в решение Оренбургского городского Совета от 26.12.2016 № 285 «О бюджете города Оренбурга на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» изменения вносились 5 раз;

- в решение Оренбургского городского Совета от 21.12.2017 № 444 «О бюджете города Оренбурга на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» и в решение Оренбургского городского Совета от 24.12.2018 № 625 «О бюджете города Оренбурга на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» изменения вносились 7 раз;

- в решение Оренбургского городского Совета от 24.12.2019 № 820 «О бюджете города Оренбурга на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» изменения вносились 6 раз.

В результате вносимых изменений в решения о бюджете города Оренбурга на следующий год и плановый период, исполнение утвержденных бюджетных назначений по доходам складывалось в 2016-2020 гг. следующим образом (рисунок 1).

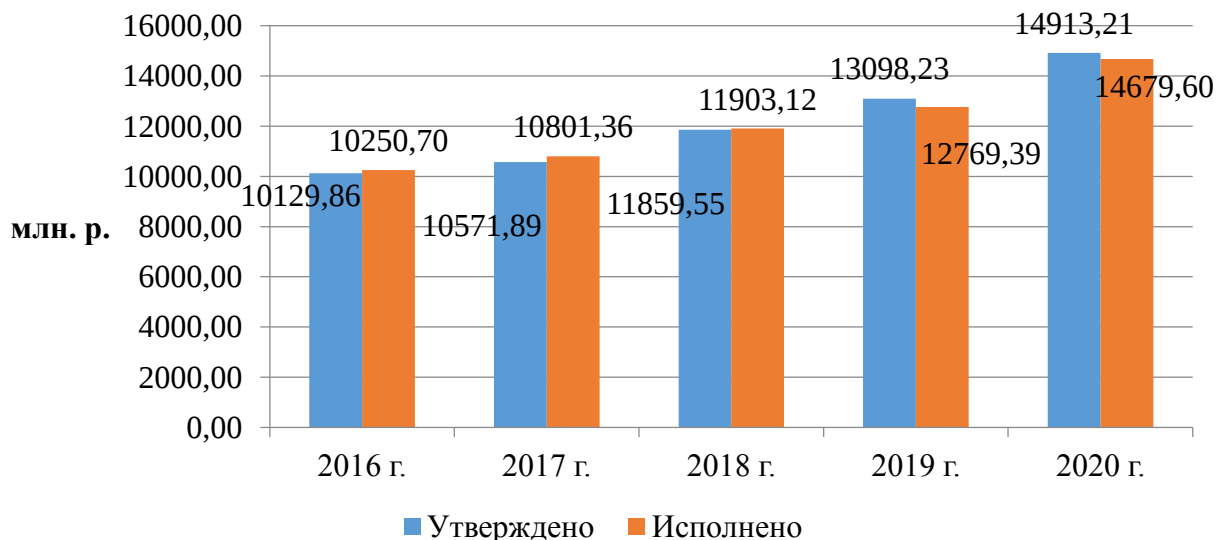


Рис. 1. Исполнение бюджета г. Оренбурга по доходам за 2016-2020 гг.

Таким образом, в 2016-2018 гг. фактические доходы бюджета г. Оренбурга превышали утвержденные бюджетные назначения на 1,19 % в 2016 г., 2,17 % в 2017 г. и 0,37 % в 2018 г., в 2019-2020 гг., напротив, наблюдалось неисполнение бюджетных назначений в полной мере: процент исполнения бюджета г. Оренбурга по доходам составил 97,49 % в 2019 г. и 98,43 % в 2020 г.

Составление прогноза показателей местного бюджета осуществляется в одном варианте, основанном на предположении об умеренных темпах роста доходов бюджета. Такой подход имеет свои минусы и плюсы. Преимуществом такого подхода выступает ориентация на экономное использование средств бюджета, недостатком – отсутствие различных вариантов прогноза в зависимости от меняющейся экономической ситуации. Кроме того, одной из причин, оказывающих влияние на качество бюджетного прогнозирования доходов на местном уровне, является закрепление федеральным законодательством за муниципальными бюджетами доходов от федеральных и региональных налогов и сборов. Доля таких доходов в структуре налоговых доходов бюджета г. Оренбурга в 2016-2020 гг. составляла более 80 % (таблица 1).

Таблица 1. Структура налоговых доходов бюджета г. Оренбурга за 2016-2020 гг.

Наименование показателя	Млн. р.				
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Налоговые доходы, всего, в том числе:	3896,30	4316,12	4757,83	5076,96	5423,78
местные налоги	664,28	736,17	616,28	591,34	636,85
местные налоги, в % к итогу	17,05	17,06	12,95	11,65	11,74
отчисления от федеральных и региональных налогов	3232,02	3579,95	4141,55	4485,62	4786,93
отчисления от федеральных и региональных налогов, в % к итогу	82,95	82,94	87,05	88,35	88,26

Понимая необходимость и в определенной степени неизменность сложившегося механизма в ближайшее время, необходимо в целях оптимизации системы бюджетного прогнозирования закрепление нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов на длительный период. Это будет способствовать повышению эффективности бюджетного прогнозирования данных доходов на средне- и долгосрочную перспективу и снижению зависимости формирования доходной базы бюджетов от политических решений региональной власти. Также такие изменения будут способствовать стимулированию направления этих доходов в связи с определенностью в будущем на более длительные проекты, а не только на текущее потребление, что происходит в настоящее время.

В соответствии со ст. 174.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации доходы бюджета муниципального образования прогнозируются на основе прогноза социально-экономического развития территории, действующего на день внесения проекта решения о бюджете в представительный орган, а также принятого на указанную дату и вступающего в силу в очередном финансовом году и плановом периоде законодательства о налогах и сборах и бюджетного законодательства Российской Федерации и законодательства Российской Федерации, законов субъектов Российской Федерации и муниципальных правовых актов представительных органов муниципальных образований, устанавливающих неналоговые доходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Однако, при прогнозировании доходов местного бюджета целесообразно использование и экономико-математических методов. С помощью корреляционного анализа определим взаимосвязь поступления земельного налога с различными факторами (таблица 2).

Таблица 2. Результаты корреляционного анализа

Год	Количество налогоплательщиков физических лиц	Кол-во земельных участков физических лиц, учтенных в базе налоговых органов	Кол-во земельных участков, по которым исчислен налог к уплате	Налоговая база физических лиц, млн. руб.	Сумма налога с физических лиц, подлежащая к уплате, млн. руб.
2013	11719	8561	5864	3856,075	10,43
2014	67 565	58 112	37 302	23 993	77
2015	69 752	61 668	39 908	30 208	122
2016	72947	63472	42702	30742,08	125,39
2017	74 478	64 861	41 256	36 527	143
2018	78 029	66 305	40 792	34 589	123
2019	82 961	69 136	43 810	35 045	118
Ко-эфф.коррел.	0,92	0,93	0,93	0,97	1

Таким образом, величина поступлений земельного налога с физических лиц находится в тесной зависимости с количеством налогоплательщиков физических лиц, количеством земельных участков физических лиц, учтенных в базе налоговых органов, количеством земельных участков, по которым исчислен налог к уплате и кадастровой стоимостью земельных участков (налоговой базой). Рассмотренный пример отражают высокий потенциал методов экономико-математического моделирования при их использовании в прогнозировании налоговых поступлений.

В заключение следует отметить, что главной проблемой прогнозирования доходов бюджета муниципальных образований является несовершенство методологии. Непроработанным остаётся вопрос о корреляции показателей социально-экономического развития и параметров бюджета. В целях совершенствования бюджетного прогнозирования необходимо применение эконометрических моделей, отражающих влияние внешних и внутренних факторов на динамику экономического развития и формирование бюджетов и адекватно (реалистично) описывающих роль сектора государственного управления в экономике.

Панкратова Л.Д.

г. Воронеж, Воронежский государственный
аграрный университет имени императора Петра I

CRM-СИСТЕМА

CRM (Customer Relationship Management) расшифровывается как управление отношениями с клиентами. CRM можно представить как программу, которая помогает организовывать взаимоотношения с клиентами и проводить сделки на высоком уровне. Руководителю CRM предоставляет контроль и полную ясность всего того, что происходит в продажах. Для сотрудника это удобный инструмент, который многократно упрощает учет, обработку заказов и взаимодействие с клиентами, не говоря уже об автоматизации продаж, которая снимает с менеджеров практически всю рутину.

Классическая CRM-система является местом, где менеджеры непосредственно работают со сделками. Для удобства работы все сделки разбиваются на стадии в соответствии с этапами воронки продаж (например, заявка, консультация, визит в магазин, покупка, доставка). CRM-система позволяет увидеть, на каком этапе находится заявка и что нужно сделать в конкретный момент.

Так, первый этап – получение заявки. Клиент оставляет свои контакты на сайте или задает вопрос в мессенджере, далее сотруднику отдела продаж нужно связать с ним и все обсудить. На втором этапе клиенту подбирается нужный товар по желаемым параметрам. Потом, возможно, следует приглашение посетить магазин, выставляется счет, оформляется доставка. И только пройдя по всем этапам, клиент получает товар. На каждой стадии можно что-то забыть и не сделать. Для того, чтобы избежать подобного рода ситуаций, и разработана CRM-система. Она не даст пропустить ни одной заявки, напомнит, что нужно связаться с клиентом, ответить ему, выставить и отправить счет.

CRM автоматизирует большую часть работы, например, сама будет отправлять клиентам письма, смс, создавать документы для печати, запускать рекламу. Следуя подсказкам CRM, можно последовательно вести клиента от этапа к этапу, от первого контакта до покупки товара.

CRM хороша тем, что сохраняет всю базу клиентов и сделок и защищает собственника от ситуации, когда менеджер при увольнении уносит клиентскую базу с собой.

Общение с клиентами позволяет организовать такой элемент современных CRM, как контакт-центр. Он объединяет все каналы общения с клиентами вместе. Все звонки, письма, сообщения из чата, сообщения на сайте будут автоматически направляться в CRM и далее попадать менеджеру в работу.

При первом обращении клиента автоматически создается сделка, которую продавцу нужно будет обработать. Контакты клиентов, покупки, история переписок и записи звонков также сохраняются в CRM и могут пригодиться в будущем.

Накопленная информация о клиентах и сделках с ними используется такой частью современных CRM, как CRM-маркетинг. Клиентская база не должна лежать мертвым грузом, с ней нужно постоянно работать, напоминать клиентам о себе, делать персональные предложения, проводить акции и всячески стимулировать клиента покупать повторно. CRM-маркетинг поможет отфильтровать базу клиентов по нужным параметрам и создать сегмент. Например, можно выделить группу клиентов, которая покупала товар в прошлом месяце. Можно предложить этим клиентам в текущем месяце купить некие сопутствующие товары. Или, как вариант, можно выбрать тех клиентов, у кого день рождения, и обратиться к ним со специальным предложением. Рассылка со спецпредложением, запуск рекламы осуществляется прямо из CRM, и через какое-то время клиент обращается повторно.

CRM-система позволяет ответить на вопрос, насколько менеджеры компании эффективны. Для этого существует такой инструмент, как CRM-аналитика, которая генерирует автоматические отчеты. Они отражают основную информацию о продажах, показывают, как работает каждый из менеджеров и выполняет ли он план продаж. Также возможно посмотреть, на каком этапе воронки продаж уходит клиент, и попробовать исправить проблемные места.

Такой элемент CRM-системы, как сквозная аналитика, предоставляет информацию о том, откуда вообще приходят клиенты (например, благодаря онлайн-рекламе, постам в соцсетях). Сквозная аналитика показывает, сколько стоит привлечение каждого клиента и окупились ли вложения в рекламу, причем неважно, где размещена эта реклама (в интернете, на билборде в центре города или в печатном издании). Подробный анализ всех запускаемых рекламных объявлений дает возможность проследить, какие рекламные объявления лучше всего работают, а какие впустую тратят рекламный бюджет. Также можно отследить, какие рекламные объявления увидел клиент прежде, чем купил товар.

Кому и зачем нужна CRM? CRM – важная часть отдела продаж, в ней хранится вся информация о клиентах: первый звонок или сообщение, контактные данные, все стадии сделки. CRM сохранит всю историю общения с клиентами, показывает, на каких этапах находятся заказы, сама подсказывает, что должен выполнить сотрудник, автоматизирует рутину.

Кроме отдела продаж, CRM необходима отделу маркетинга. Настоящая маркетинговая стратегия строится не на интуиции маркетолога, а на вдумчивой аналитике данных. Если у рекламщика есть доступ к данным клиента в CRM, он сможет правильно составить портрет целевой аудито-

рии, выявить ее потребности, сформулировать релевантные предложения и, как результат, побудить клиента совершить целевое действие, а именно совершить покупку.

Рекламные e-mail- и sms-рассылки тоже можно делать с помощью CRM. Поскольку в CRM есть все данные о клиентах, эти рассылки могут стать персональными. Кому-то следует отправить каталог сопутствующих товаров, а кому-то напомнить, что пора пополнить запасы.

CRM помогает наладить продуктивную совместную работу отдела маркетинга и отдела продаж. В практике продаж случаются ситуации, когда контакты заинтересованных клиентов, собранные маркетологом, не обрабатываются и остаются в excel-таблице бессмысленным грузом. В CRM эти контакты с помощью воронки продаж попадают к менеджерам по продажам, обрабатываются и доводятся до продаж.

Без CRM и у службы поддержки не получится качественной работы. Грамотное общение с клиентом (обращение по имени, владение всей информацией) на самом деле просто грамотный союз техподдержки и CRM. Ввиду того, что современная CRM является полноценным контактным центром все запросы клиентов из мессенджеров, социальных сетей, почты попадают в одно окно и оператор может ответить там же, не пропустив ни одного сообщения.

Преимущества CRM-системы для крупного бизнеса очевидны. Представители малого бизнеса зачастую сомневаются, нужна ли им CRM. Небольшой компании кажется, что незачем автоматизировать бизнес, денег у клиентов немного, порой не понятно, вырастет ли бизнес. Специалисты и в этом случае рекомендуют внедрить CRM. Это позволит перенести всю клиентскую базу в CRM, построить воронку продаж и вести по ней клиентов от первого контакта до покупки. Со временем можно убедиться, что заявки перестают пропадать и отрабатываются на 100%, а клиентская база увеличивается. Возможности CRM хорошо применимы и для повторных продаж, ведь продать человеку, который уже знает товар, гораздо легче, чем тому, кто с ним не знаком.

Какие задачи бизнеса решит CRM-система? Самая очевидная из них – она сохранит клиентов, данные о клиентах не потеряются и не удалятся случайно.

Другая важная задача – эффективность сотрудников. Руководитель сможет контролировать менеджеров, отслеживать KPI и вовремя менять подход.

Велико значение автоматизации бизнес-процессов. Автоматизация, во-первых, позволяет организовывать продажи по четкому алгоритму, в котором количество ошибок сведено к минимуму, и, во-вторых, освобождает время для разработки стратегии компании.

Подводя итог, можно сказать, что современная CRM – это комплект из 5 инструментов для продаж и маркетинговой политики (CRM, контакт-

центр, CRM-маркетинг, CRM-аналитика, сквозная аналитика). Она помогает продавать больше, снижает риск человеческого фактора, защищает от досадных ошибок и улучшает контроль за работой менеджеров, показывая полную картину всего, что происходит в продажах в текущий момент.

Пантелеева А. Г., Небесная А. Ю.
г. Воронеж, Воронежский государственный
лесотехнический университет им. Г. Ф. Морозова

ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ

Пользователями банковских услуг в России являются три четверти всех жителей старше 16 лет. Основная часть банковских клиентов — это россияне, которые прибегают к таким услугам по необходимости, будь то оплата коммунальных платежей, государственных пошлин, штрафов; получение заработной платы на банковскую карту, оформленную работодателем, и др. Доля пользователей цифровых банковских сервисов за последние годы выросла вдвое.

Сейчас мобильными приложениями банков пользуются 51% россиян, интернет-банкингом - 37%.



Рис. 1. Форматы банковских услуг, используемые населением

Доля пользователей цифровых банковских сервисов, таких как мобильный банк или интернет-банк, выросла вдвое за последние два года - до 56%. Об этом говорится в исследовании, проведенном аналитическим цен-

тром НАФИ в рамках совместного проекта Минфина России и Всемирного банка (есть в распоряжении ТАСС).

Так, на данный момент мобильными приложениями банков пользуются 51% россиян против 26% в 2018 году, интернет-банкингом - 37% в этом году против 16% в 2018 году.

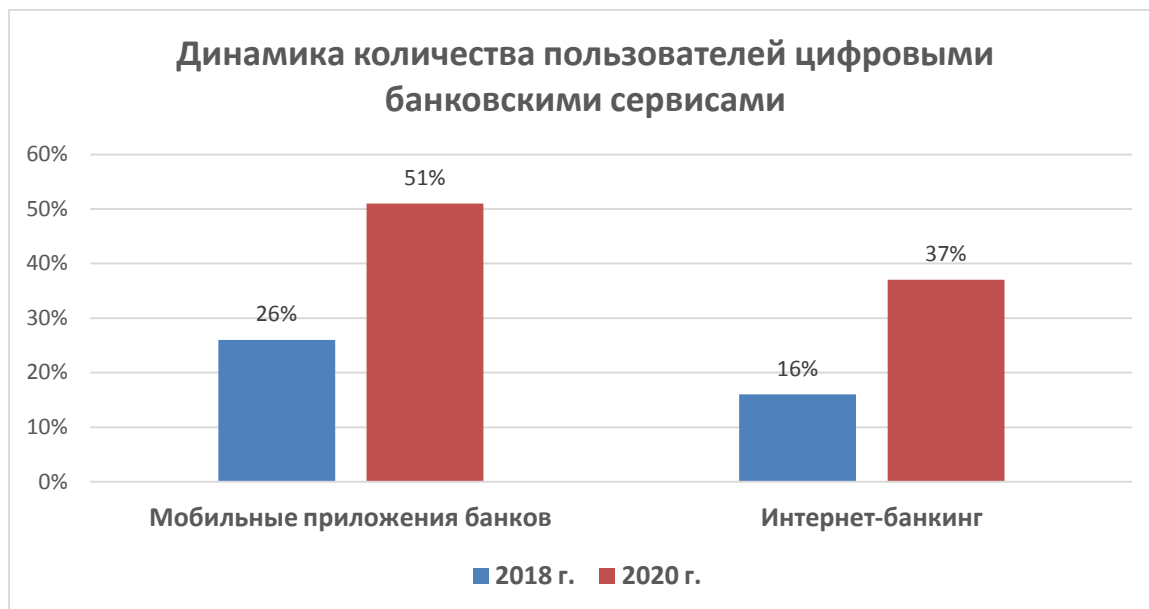


Рис. 2. Динамика количества пользователей цифровыми банковскими услугами

Отмечается, что наибольшая доля пользователей (75-78%) приходится на молодежь в возрасте от 18 до 34 лет, причем мобильный банкинг в этой возрастной группе намного популярнее интернет-банка. С возрастом вовлеченность клиентов в цифровые каналы уменьшается. Так, среди клиентов старше 60 лет доля таких пользователей составляет только 19%.



Рис. 3. Дифференциация активных пользователей цифровыми продуктами

Многие россияне из социально-уязвимых групп (пожилые, инвалиды, безработные) не могут пользоваться мобильными приложениями и интернет-банком.

Исследования показывают, что активно используют цифровые банковские каналы подавляющее большинство руководителей высшего и среднего звена и квалифицированные специалисты, причем руководители подразделений и отделов демонстрируют самый высокий показатель - 84% против 56% по стране в целом.

Также в исследовании отмечается, что лидерами по распространению цифровых банковских сервисов являются Ямало-Ненецкий АО (79% жителей), Республика Саха (Якутия) и Ханты-Мансийский АО - по 75% жителей.

В Воронежской области уровень сигнала связи во многих населённых пунктах оставляет желать лучшего, из-за чего пользование мобильными сервисами серьезно затрудняется.

Таким образом, мы пришли к выводам, что факторами, влияющими на использование цифровых сервисов являются возрастной фактор, социальная группа клиента, природно-климатические условия региона, качество покрытия сети интернет, качество смартфона, наличие компьютера или ноутбука, доходы клиента

Возрастной фактор серьезно влияет на возможность использования цифровых инструментов. Так, мы условно поделили пользователей банковских услуг на три сегмента: от 18-35 лет; от 35-55 лет; от 55-80 лет.

Среди этих групп, пользование сервисами различается. В первой группе практически все пользователи, которые владеют платежными картами Сбербанка, а таких большинство, пользуются мобильным приложением, из-за его удобства в использовании.

Во второй возрастной группе, цифровые сервисы так же используются, но главными условиями уже выступают не наличие платежной карты Сбербанка, а наличие подходящего смартфона, качество услуг связи или интернета и наличие компьютера. То есть выделяются факторы, сдерживающие использование таких цифровых сервисов, не зависящих от самого человека. Здесь на первое место так же можно поставить общий доход потребителя.

В третьей возрастной группе сказывается общий доход потребителя и состояние здоровья (не все могут всё увидеть или понять), а также климатические условия проживания. Как мы видим из исследования, в регионах с суровыми климатическими условиями пользователей цифровых сервисов больше. В средней же полосе в хорошую погоду пожилые люди любят выходить из дома, прогуливаться и заодно оплачивать что-то в банке.

Таким образом, мы можем заметить, что пользователи мобильных приложений — наиболее активная и обеспеченная часть клиентов. Поэто-

му для увеличения доли пользователей банковских мобильных приложений мы предлагаем заключить соглашения с одним или несколькими наиболее популярными операторами связи и поставлять сразу услуги банка с другими приложениями сотового оператора, что позволит не только сократить время пользователей, но и благоприятно скажется на эпидемиологической обстановке в целом.

Так же можно больше информировать население о предоставляемых дополнительных услугах банков, например, таких как Еаптека и доставка, что может послужить стимулом к использованию мобильного приложения, личного кабинета на компьютере и станет еще одним сдерживающим фактором распространения коронавирусной инфекции.

Письменная В. В.

Г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С. О. Макарова

БАРЬЕРЫ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ОБЩЕНИЯ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Современность невозможно представить без информационных технологий. И едва ли кто может сомневаться, что в дальнейшем, уровень их организации и сложности будет только повышаться. Соответственно, мы можем наблюдать, как постепенно создаётся и выделяется в отдельный феномен всё то, что относится к области информационных технологий – иначе говоря, создаёт свою собственную культуру - информационную. Впервые это понятие было предложено ещё в 1988 г. Г.Г. Воробьёвым в книге «Твоя информационная культура». Однако за прошедшее время значение термина «информационная культура» стало варьироваться от понимания в довольно узком смысле – компьютерной грамотности, до самого широкого – когда под информационной культурой подразумевается любая отсылка к технологии работы и поиска информации.

Культура же, в свою очередь, невозможна без стержня в виде знаковой системы – языка. На роль лингва франка¹ данной области активно претендует английский. Однако совершенно неверным будет сказать, что претензии не являются бесспорными, так как на ряду с английским функционируют и множество других национальных языков. В связи с этим возник-

¹ Лингва франка - от итал. *lingua franca*- франкский язык -функциональный тип языка, используемый в качестве средства общения между носителями разных языков в ограниченных сферах социальных контактов. В. А. Виноградов. Лингвистический энциклопедический словарь. — М. : Советская энциклопедия. Гл. ред. В. Н. Ярцева. 1990.

кает закономерный вопрос – распространяются ли вопросы, связанные с межкультурной коммуникацией и проблемой перевода на сферу информационных технологий или же она остаётся подобием «стерильного пространства». А так же каковы проявления такого взаимодействия. Конечно же, данная тема предполагает гораздо более развёрнутый и подробный анализ, который невозможно осуществить в рамках данной статьи, поэтому мы лишь кратко остановимся на тех моментах, с которыми сталкиваются непосредственно рядовые пользователи сети Интернет, обращающиеся к англоязычным и русскоязычным сайтам.

Проблемы межкультурной коммуникации профессор Тер-Минасова в книге «Война и мир языков и культур» разделяет на «очевидные» – собственно языковые и «скрытые» – теснейшим образом связанные с национальной культурой и её особенностями. Попробуем проследить, как они проявляются в сфере информационных технологий, сравнивая некоторые особенности англоязычных и русскоязычных сайтов.

К самым явным проблемам, относятся, конечно, языковые проблемы – это целый набор семантических, грамматических и лексических сложностей с которыми мы сталкиваемся, берясь за поиск информации на англоязычных сайтах. Наиболее частыми и явными примерами, которые исследователи приводят, являются «ложные друзья переводчика». Под этим понятием понимают межъязыковые омонимы, которые в похожи по написанию или же звучанию, но совершенно различны по значению. Внешнее сходство может вводить в заблуждение. Например, *real user* – *обычный пользователь*, *access keys* – *клавиши (быстрого) доступа* и т.д. К этой же группе проблем относятся и разного рода грамматические сложности, с которыми сталкиваются все русскоязычные, начиная изучать английский как иностранный – в английском важную роль играют выделение таких аспектов как наличие или отсутствие видимого результата, длительность действия и т.д., которые в русском языке несущественны. Или же фиксированный порядок слов в английском языке и отсутствие такового в русском. Или возможность в русском языке иногда пропускать связку «есть», «суть», что невозможно в английском.

Трудности такого порядка можно назвать относительно легко преодолимыми. Немалое подспорье так же здесь оказывают и многочисленные онлайн переводчики, сервисы и приложения. Однако, следует отметить, что последние (хоть и активно обновляются и прогрессируют) не могут дать стопроцентно приемлемой версии перевода, но требует дополнительных усилий в виде детальной обработки и исправлений полученного результата и адаптации носителями языка. Поэтому работа по переводу и адаптации текстов остаются уделом человека и требуют от владельцев сайтов существенных затрат на создание и поддержание.

Другой стороной вышеперечисленных языковых трудностей является тот неоспоримый факт, что многочисленные англоязычные слова про-

никают в русский язык, изменяя его облик, и становятся не просто частью специфического профессионального лексикона, но входят в обыденную разговорную практику. Это довольно естественный процесс взаимопроникновения языков друг в друга. Однако в сфере информационных технологий из-за специфики предмета, он приобретает весьма неожиданный поворот – а именно сами информационные технологии, которые развиваются настолько быстро, что язык за навязанным темпом не успевает. Наблюдается любопытнейший парадокс, к которому отсылали ещё представители деятельностной парадигмы языка – пользователи (как специалисты в данной области, так и обыватели) могут знать «действие», которое будет скрываться за некой лексической единицей, и отталкиваться от этого факта, воспринимая термин непосредственно, как языковую данность. Отсюда невероятное засилье агнонимов – т.е. слов, которые активно употребляются, но малопонятны или малоизвестны. И примером здесь великое множество: юзабилити (usability) «определение удобства использования», интерфейс (interface) «общая граница, через которую передаётся информация», ассессмент (assessment) «комплексный метод оценки персонала, позволяющий определить степень соответствия деловых и личных качеств работников организации ее целям, структуре, технологии», читерить (cheater) «получить нечестное преимущество в борьбе» и многие другие слова и образованные от них производные – деривативы.

Однако сказанное выше, представляет, пожалуй, самую видимую часть айсберга. Язык никогда не идёт сам по себе в отрыве от той культуры, которую он представляет. Из столкновения двух культур – англосаксонской и российской (да и любой другой) возникают барьеры, обусловленные данным различием, каверзность которых в их трудноуловимости для анализа, которые не сводятся к замене слова на одном языке словом на другом, но имеют глубокую культурную подоплёку. Это, так называемые, скрытые барьеры. Их проявлением является весьма актуальный прикладной вопрос: должна ли англоязычная версия одного и того же сайта быть «зеркальным» отражением оригинальной русскоязычной или необходимо создание своей версии для каждого языка, что требует существенных финансовых затрат.

Первым таким барьером можно назвать сам процесс организации текста – например, англоязычные сайты подразумевают собой подробное разделение информации на отдельные рубрики, смысл которых весьма ясен и прозрачен. Тогда как для русскоязычных сайтов специфичным является обозначение больших рубрик весьма абстрактного содержания. Например «Образование» или «Абитуриентам», содержание которых невозможно охарактеризовать как однозначно понятные. При этом, непонятность не будет сводиться к «языку», а будет представлять собой нечто иное

Разгадку такого коммуникативного несоответствия в культурах предложил американский антрополог Э. Холл. Он выделяет полихромное и монохромное течение времени для представителей разных культур. Для представителей монохромной культуры свойственно выделять каждому делу свой отрезок времени и составлять некоторый порядок. Что и находит отражение, например, в стремлении максимально чётко очертить круг проблем в названии рубрики. В полихромной культуре (к которой Э. Холл относил и Российскую культуру) приоритет имеют межличностные отношения, а не установленный порядок действий. Поэтому и рубрики более общие, обтекаемые – в них большое количество информации.

Другим ярким проявлением межкультурных барьеров общения, которые проявляют себя в сфере информационных технологий является концепт цвета. Некоторые цвета в культуре отмечены как нейтральные, некоторые же несут специфические коннотации, которые добавляют определённые оттенки смысла к слову, цвет которого мы видим. Так, например, синий цвет в русской культуре чаще всего отмечается как нейтральный, тогда в английской несёт явную позитивную коннотацию. Или же, одно дело красный – другое дело, багровый, который несёт явно отрицательный и негативный дополнительный оттенок.

Итогом действия вышеназванных коммуникативных барьеров может быть то, что информация, представленная в открытом доступе, будет или не воспринята вовсе, либо понята неверно, или же приобретёт некоторый дополнительный смысл на уровне ассоциации.

Из приведённых нами примеров видно, что сфера информационных технологий отнюдь не является «стерильной» областью и барьеры межкультурной коммуникации проявляются точно так же, как и в других областях, заставляя обращать внимание на себя. И поэтому, несмотря на довольно обширный круг уже существующей литературы по теме межкультурной коммуникации, в области динамично развивающихся информационных технологий явственно виден недостаток теоретических данных по проблеме.

Попкова Е.В., Малахов М.В., Фокин Е.Е.
г. Воронеж, Воронежский государственный аграрный
университет имени императора Петра I

НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК

Одним из важнейших условий устойчивого экономического развития агропромышленного комплекса является внедрение инновационных проектов на основе современного уровня развития науки и техники.

Реализация инноваций осуществляется посредством осуществления инновационной деятельности. Проведенный анализ свидетельствует об увеличении значимости ее развития для современных субъектов хозяйствования, что связано с усилением конкуренции как в масштабах страны, отдельных регионов, так и на международном уровне

Проведенное исследование по выявлению сущности инновационной деятельности позволило выявить множество определений данной экономической категории. Мы придерживаемся мнения ученых, которые определяют инновационную деятельность как целенаправленную деятельность предприятий по разработке, созданию и производству качественно новых видов товаров, технологий, объектов интеллектуальной собственности, а также внедрению более совершенных форм организации труда и управления¹.

В зависимости от отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта, а также уровня его развития, нахождения на определенном этапе жизненного цикла и др. направления инновационного развития будут существенно отличаться.

По отношению к аграрному сектору, инновационная деятельность представляет собой целенаправленную деятельность по внедрению результатов исследований и разработок в аграрной сфере, связанной с использованием в хозяйственной практике новых сортов растений, выращивания новых пород животных и кроссов птицы; внесения новых видов удобрений и средств защиты растений; созданию, освоению и использованию в производстве качественно новых видов техники, применению новых форм организации производства, труда, управления и т.д.².

¹ Коновалова С.Н. Управление инновационной деятельностью аграрных предприятий / С.Н. Коновалова // Управление инновационным развитием агропродовольственных систем на национальном и региональном уровнях: Материалы международной научно-практической конференции, 13–14 июня 2019 г. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2019. – С. 128–132.

² Попкова Е.В. Состояние и проблемы инновационного развития предпринимательской деятельности в АПК / Е.В. Попкова // Управление инновационным развитием агропродовольственных систем на национальном и региональном уровнях: материалы международной научно-практической конференции / Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2019. – С. 66–70.

Развитие инновационных процессов в АПК сдерживается рядом факторов, основные из которых представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Факторы, сдерживающие инновационную активность в АПК

Преодоление указанных проблем на современном этапе является одной из приоритетных задач развития агропромышленного комплекса в целом, и сельского хозяйства в частности.

В связи с этим для дальнейшего развития инновационной деятельности в сельском хозяйстве актуальными являются следующие приоритетные направления:

В растениеводстве:

- создание и внедрение новых гибридов и сортов сельскохозяйственных культур, обладающих высокой продуктивностью, устойчивостью к болезням, вредителям и неблагоприятным природно-климатическим условиям;
- освоение научно обоснованных систем земледелия;
- наиболее полное применение интенсивных технологий на основе современных поколений тракторов и сельхозмашин;

В животноводстве:

- стимулирование селекционной работы, направленной на значительное увеличение генетического потенциала животных;

- создание оптимальной кормовой базы, переход к новым технологиям кормления;

- обновление породного состава за счет использования высокопродуктивных пород животных,

- переход к новым технологиям содержания скота и птицы и т.д.

В сфере механизации:

- формирование конкурентоспособного машинно-тракторного парка, позволяющего применять ресурсосберегающие технологии;

- использование современных технологичных комплексов сельскохозяйственных машин и оборудования и т.д.

В сфере хранения и переработки сельскохозяйственной продукции:

- переход к ресурсосберегающим технологиям;

- рационализация размещения перерабатывающих предприятий по зонам и регионам страны¹;

- строительство, реконструкция и модернизация мощностей для подработки, хранения и перевалки сельскохозяйственной продукции;

- строительство и модернизация предприятий по первичной переработке скота;

- внедрение новых технологий по организации убоя, комплексной переработке скота на основе инновационных ресурсосберегающих технологий с использованием роботизированного оборудования;

- расширение ассортимента и увеличение сроков хранения за счет внедрения инновационных технологий и т.д.

В развитии инфраструктуры инновационной системы:

- оказание необходимой информационно-консультационной помощи сельхозтоваропроизводителям;

- создание и развитие служб сельскохозяйственного консультирования и центров внедрения на различных уровнях;

- разработка и внедрение инвестиционно-инновационных программ и проектов и т.д.

Особую роль играет разработка и внедрение научно-технических и инновационных программ, которые позволят обеспечить создание новых поколений техники и технологий для повышения технологического уровня отраслей АПК.

Большое значение имеют различные формы государственного стимулирования и поддержки инновационной деятельности в АПК, которые направлены не только на сохранение имеющегося научно-технического потенциала, но и на разработку механизмов по стимулированию иннова-

¹ Попкова Е.В. Тенденции развития производственной инфраструктуры зернового подкомплекса / Е.В. Попкова, О.И. Кучеренко, Л.В. Данькова // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2015. – № 1(44). – С. 97–101.

ционной деятельности и внедрению ее результатов¹. К их числу относятся: выделение субсидии и дотаций для инновационно-активных сельскохозяйственных организаций; бюджетное финансирование аграрной науки; развитие рынка инноваций; государственная поддержка совместных исследовательских центров; разработка инновационной стратегии как на уровне отдельных регионов, так и в целом по стране, проработка вариантов обеспечения её необходимыми ресурсами; совершенствование нормативно-правовой основы, касающейся льготного налогообложения, организационных форм; проработка механизма стимулирования инновационной деятельности в региональных АПК и др.

Таким образом, для совершенствования инновационной деятельности предприятий в аграрной сфере необходимо применять комплексный подход, что будет способствовать формированию условий для их эффективного развития в новых конкурентных условиях.

Попкова Е.В., Малахов М.В., Фокин Е.Е.
г. Воронеж, Воронежский государственный аграрный
университет имени императора Петра I

ПРИБЫЛЬ КАК ФАКТОР РОСТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Важным направлением улучшения финансово-хозяйственной деятельности предприятия является поиск резервов роста прибыли.

Проведенный анализ подходов ученых к выявлению сущности данной экономической категории позволил определить прибыль как чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, который выражается в денежной форме и характеризует вознаграждение предпринимателя за риск осуществления предпринимательской деятельности. Большинство исследователей сходятся во мнении, что такое вознаграждение определяется как разница между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности².

Содержание сущности прибыли предприятия достаточно полно выражается в ее основных характеристиках, представленных на рисунке 1.

Величина прибыли зависит от множества факторов (рис. 2). Большое значение для увеличения массы прибыли имеют внутренние факторы, на которые оказывает непосредственное влияние деятельность самого предприятия. К таким факторам следует отнести: рост объема производимой

¹ Формирование инновационной системы АПК: организационно-экономические аспекты: монография / И.В. Белова, К.Э. Тюпаков, В.Г. Савенко и др. – М., 2013. – 243 с.

² Ахмадиева З.Р. Прибыль как экономическая категория / З.Р. Ахмадиева // Вестник науки и образования. – 2019. – №9(63). – С. 18–23.

продукции в соответствии с договорными условиями, производство новых более конкурентоспособных товаров, внедрение новых научнообоснованных технологий производства продукции¹, снижение ее себестоимости, повышение качества товаров и услуг, увеличение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда, повышение компетентности руководства².

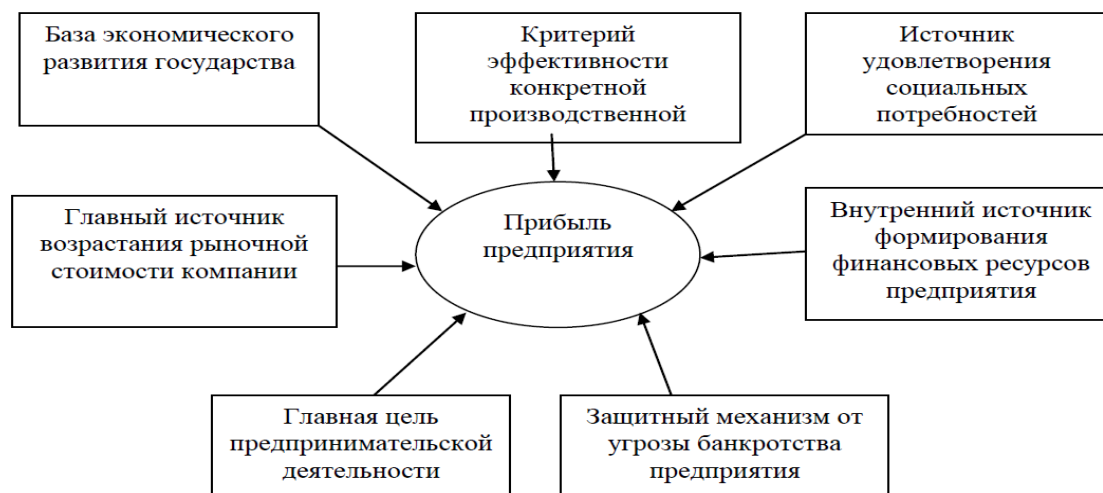


Рис. 1. Сущность прибыли предприятия

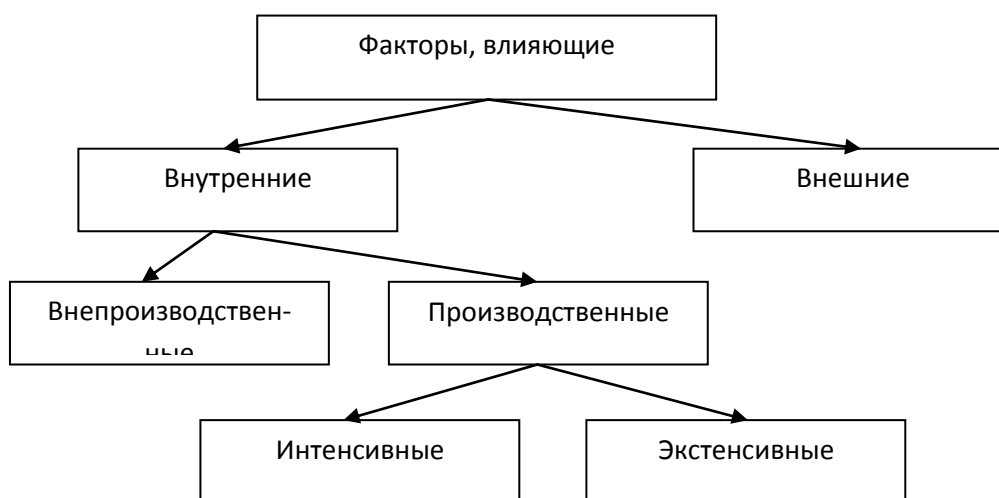


Рис. 2. Факторы, влияющие на величину прибыли

¹ Попкова Е.В. Состояние и проблемы инновационного развития предпринимательской деятельности в АПК / Е.В. Попкова // Управление инновационным развитием агропродовольственных систем на национальном и региональном уровнях: Материалы междунаучно-практ. конференции, 13–14 июня 2019 г. – Ч. II. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2019. – С. 66–70.

² Коновалова С.Н. Инновационная деятельность в АПК: состояние и перспективы / С.Н. Коновалова, Р.П. Белолыпов // Инновационное развитие российской экономики. Материалы X Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 188–191.

Внутренние факторы делятся на производственные и непроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов.

Производственные факторы связаны с объемом производства, его ритмичностью, материальной, научно-технической и организационно - технической оснащенностью, а также с показателями качества продукции, структурой производства и т. д.

Коммерческие факторы предполагают заключение хозяйственных договоров, ценовое регулирование сбыта и т.д.

Финансовые факторы охватывают выручку от реализации продукции и услуг, и предпринимательский доход от всех видов деятельности.

К внешним факторам, которые не зависят от деятельности организации, относятся изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, уровень налогов и тарифов, нормы амортизационных отчислений, влияние природных, географических, транспортных, технических условий на производство и реализацию продукции, а также другие факторы.

Производственные факторы, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные (изменение численности работников, стоимости основных фондов, изменение продолжительности рабочего дня и др.) и интенсивные (внедрение прогрессивных технологий, повышение производительности оборудования, ускорение оборачиваемости оборотных средств и т.д.).

К внепроизводственным факторам относятся факторы, которые непосредственно не связаны с процессом производства продукции, например, природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

Указанные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции, цену реализации и себестоимость. Под себестоимостью продукции понимают все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, а, именно: стоимость природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных производственных фондов, трудовых ресурсов и прочих расходов.

Рассмотрим процесс формирования прибыли от реализации основных видов продукции на примере ООО НПФК «Агротех Гарант Березовский» Рамонского района Воронежской области (табл. 1).

Цена оказывает значительное влияние на рост или снижение прибыли при прочих равных условиях. Так, в 2019 г. цена реализации сахарной свеклы снизилась в 1,66 раза по сравнению с предыдущим годом, а полная себестоимость увеличилась на 3,27%, что привело к убыточности производства данной культуры.

Таблица 1 – Определение прибыли от реализации продукции в расчете на единицу продукции в ООО НПФК «Агротех Гарант Березовский»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Полная себестоимость 1 ц, руб.			
- зерно, всего	590,03	741,79	1156,74
- подсолнечник	1039,16	1365,42	1104,78
- сахарная свекла	179,58	241,00	248,87
Цена реализации, руб./ц			
- зерно, всего	845,33	1029,99	1459,67
- подсолнечник	1768,15	2148,52	1880,21
- сахарная свекла	199,30	301,60	181,30
Получено прибыли (убытка) от реализации 1 ц продукции растениеводства, руб.			
- зерно, всего	255,3	288,2	302,93
- подсолнечник	728,99	783,1	775,43
- сахарная свекла	19,72	60,6	(67,57)

Цены реализации складываются в зависимости от вида производимой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями. За исключением предприятий-монополистов, уровень цен на продукцию которых регулируется государством.

Важным фактором, влияющим на общую величину прибыли от реализации продукции, является изменение объема ее производства и реализации. Сокращение объема производства, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли в целом по предприятию. Поэтому необходимо принимать неотложные меры по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического обновления¹ и повышения эффективности производства.

К основным резервам увеличения прибыли ООО НПФК «Агротех Гарант Березовский» следует отнести:

- наращивание объемов производства и реализации за счет освоения новых рынков сбыта;
- снижение себестоимости на основе внедрения научнообоснованных технологий производства продукции;
- наиболее полное использование достижений современной науки в области развития сельского хозяйства;
- производство новой более конкурентоспособной продукции;

¹ Попкова Е.В. Инновационные основы развития зерновой отрасли / Е.В. Попкова // Социально-экономический потенциал развития аграрной экономики и сельских территорий: материалы метод. конференции ППС, научных сотрудников и аспирантов ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ. – 2019. – С. 117–122.

- обновление материально-технической базы, соответствующей уровню развития современной науки;
- снижение трудоёмкости продукции;
- повышение качества продукции за счет практического применения достижений генетики, селекции и др.

Таким образом, только комплексный подход к определению резервов роста прибыли предприятия будет способствовать укреплению финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Рыжих В.Н., Федулова И.Ю.

г. Воронеж, Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I

ПРОВЕДЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА

Организационные изменения – это различного рода преобразования в организации в целом или в составляющих ее подразделениях¹. Они являются обязательной, неотъемлемой частью жизни любого предприятия².

Объектом исследования является ООО «Медовка», небольшое аграрное предприятие Рамонского района Воронежской области. В течение 2017-2018 годов хозяйство получало прибыль, а в 2019 стало убыточным. Резко сократился объем растениеводческой продукции, произошел отказ от козоводства и овцеводства.

Проведенный анализ экономического состояния и динамики различных показателей ООО «Медовка» выявил процессы, связанные с коренным изменением деятельности данной компании³. Процедура изменений происходит в соответствии со схемой, представленной на рисунке 1.

1. На первой стадии проводится анализ экономических результатов работы и общего состояния ресурсной базы. Поставленная цель остается

¹Сабетова Т.В. Проведение управляемых изменений при инновационном развитии организации / Т.В. Сабетова // Управленческие и маркетинговые аспекты развития субъектов АПК и агропродовольственного рынка: Материалы межрегион. научно-практ. конф. – 2016. – С. 216–219.

²Zaporozhtseva L.A. Assessment Of The Uncertainty Factors In Computer Modelling Of An Agricultural Company Operation / L.A.Zaporozhtseva, T.V.Sabetova, I.Yu.Fedulova // Journal of Physics: Conference Series The proceedings International Conference "Information Technologies in Business and Industry". – 2019. – С. 072029.

³Сабетова Т.В. Выявление и оценка влияния факторов неопределенности на деятельность аграрного предприятия / Т.В. Сабетова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2018. – Т. 80. – № 4 (78). – С. 417–425.

неизменной и типична для коммерческого предприятия – извлечение прибыли.



Рис. 1. Процедура проведения организационных изменений в ООО «Медовка»

2. На второй стадии были идентифицированы ряд проблем:

- убыточность ряда видов продукции, причем после отказа от производства убыточных культур по результатам 2018 года в 2019 году стали убыточными другие культуры, что навело на идею об убыточности растениеводства в целом при сложившихся условиях;

- недостаточность ресурсов компании для ведения многоотраслевого производства, причем уже имевший место отказ от части из них (козоводство и овцеводство) пока проблему не решил;

- трудности с пополнением ресурсов, особенно трудовых.

3. На третьей стадии принято решение о формировании молочной специализации хозяйства и отказе от товарного полеводства в пользу кормопроизводства для собственного потребления.

Стратегия концентрированного роста является вполне оправданной для такого небольшого предприятия, не обладающего большим объемом ресурсов, и мы не предлагаем отказа от нее в пользу других вариантов.

4. В настоящее время реализуется четвертая стадия.

Исходя из понимания процесса организационных изменений К.Левина (рис. 2), в настоящий момент ООО «Медовка» находится на этапе управления переходом.

Цель организации состоит в получении прибыли, достичь этого планируется, решив ряд задач:

1. Отраслевая специализация.

2. Занятие своей рыночной ниши на локальном рынке молока.

3. Обеспечение его устойчивого производства и сбыта.

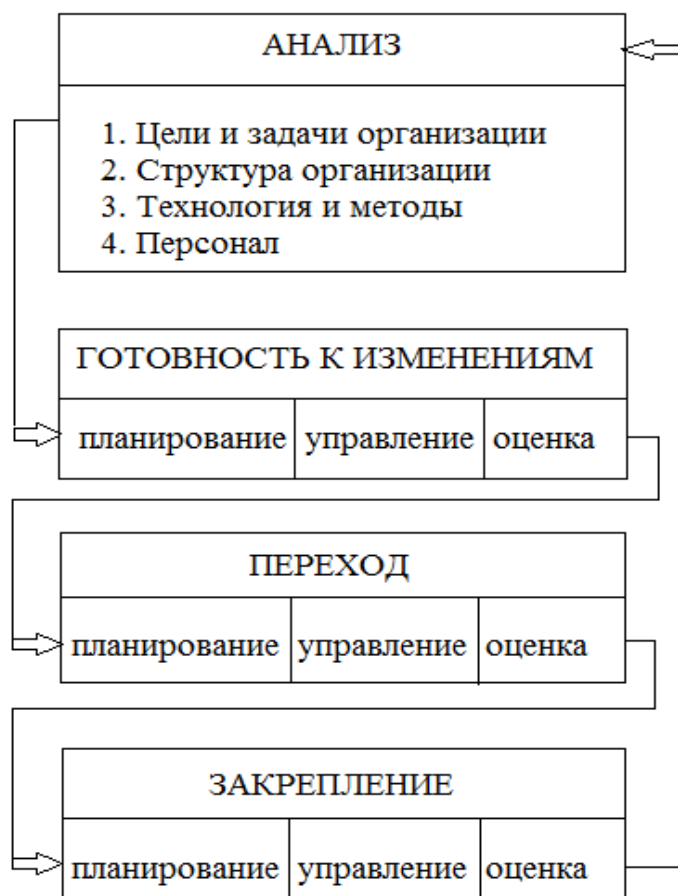


Рис. 2. Процесс организационных изменений по К.Левину

С сочетанием уже предпринятых руководством ООО «Медовка» шагов по преобразованию деятельности предприятия и предлагаемых проектных предложений и расчетов мы усматриваем полное соответствие алгоритму проведения организационных изменений, представленному на рисунке 3.



Рис. 3. Алгоритм проведения организационных изменений в ООО «Медовка»

1. Стратегия сформулирована как эталонная стратегия концентрированного роста, подвид – стратегия усиления позиции на рынке.

2. Анализ эффективности функционирования показал убыточность растениеводства и недостаточность ресурсов для сохранения многоотраслевого производства в хозяйстве.

3. Оценка ресурсов и резервов показала наличие возможности расширения молочного производства при условии полной переориентации полеводства на кормопроизводство для собственных нужд.

4. Проект производства основного продукта – молока и кормов составлен.

5. Ожидается повышение экономической эффективности деятельности: с общего уровня окупаемости 90,1% и уровня рентабельности животноводства 24,4% в 2019 году до уровня рентабельности молочного скотоводства в качестве единственной товарной отрасли предприятия 33,1% к 2021 году.

Сабетова Т.В.

г. Воронеж, Воронежский филиал
ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДИНАМИКОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

Хозяйственный комплекс территории (региона, района, населенного пункта, иных образований) может быть определен как система отраслей экономической деятельности, формирующих специфическую структуру и сложным образом взаимосвязанных, существующая в условиях взаимного обмена ресурсами и информацией с внешней средой и развивающаяся под влиянием постоянных и временно возникающих факторов и собственных внутренних взаимодействий и противоречий.

Целью управления такими комплексами с точки зрения национального и регионального уровней власти является оптимизация структур и пропорций в рассматриваемой системе¹, а также обеспечение прогрессивных изменений в ней, то есть таких, которые в наибольшей степени удовлетворяли бы ожидания бизнеса и граждан, способствовали эффективной реализации государственных функций.

Никакой территориальный комплекс не может оставаться неизменным на протяжении неограниченного времени. Напротив, многие из них претерпевают существенные изменения каждые несколько лет или хотя бы

¹ Кононов А.А. Многокритериальная оценка структуры регионального хозяйственного комплекса / А.А.Кононов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. – № 6 (72). – С. 90–93.

на периодах в 15-20 лет¹. Однако изменения не всегда означают прогрессивную, восходящую динамику и стремление к оптимуму. Более того, они не всегда способствуют повышению адаптивности и устойчивости комплекса и проистекают из рациональной реакции на внешние факторы. Напротив, иногда такие изменения вызваны некорректными решениями, которые впоследствии могут привести к негативным результатам и снижению эффективности работы управляемой системы.

Ради избежания принятия таких решений, необоснованных с точки зрения интересов развития экономики территории, важно иметь представление об инструментарии для оценки хозяйственного комплекса территории и возможности сопоставления реально складывающейся ситуации с идеальной моделью желаемого состояния этого комплекса, учитывающей имеющиеся возможности и ограничения.

Изменения в структуре, особенностях и уровне развития территориальных хозяйственных комплексов могут иметь разный характер и определяться разными наборами факторов (рис. 1).

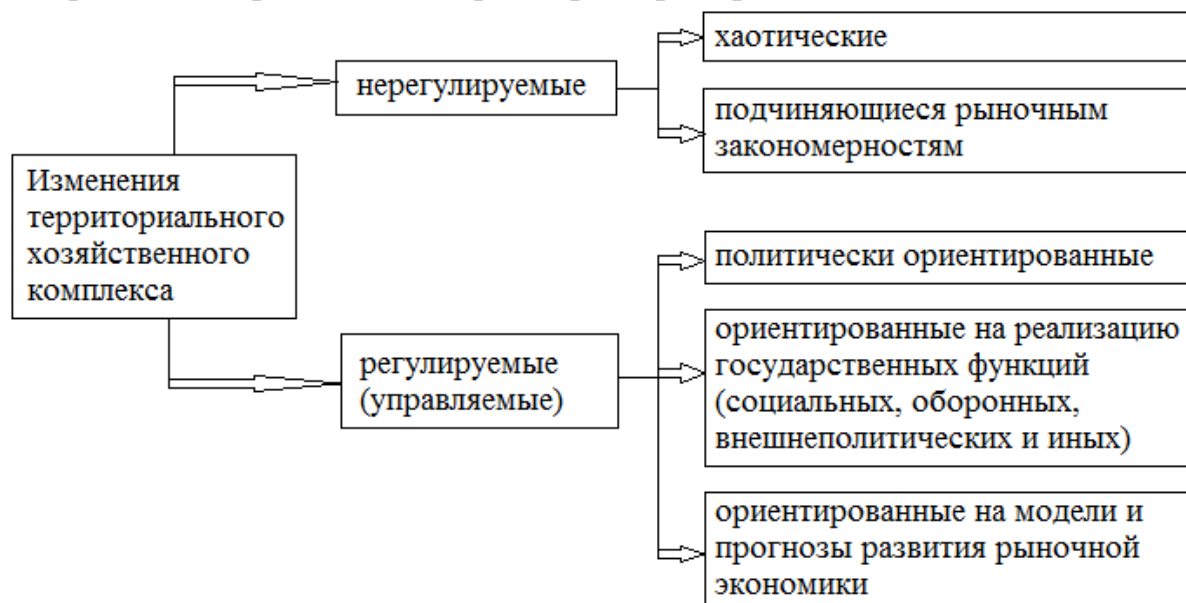


Рис. 1. Варианты изменений территориального хозяйственного комплекса

Прежде всего, на наш взгляд, необходимо выделять изменения, среди важных определяющих факторов которых существенное место занимает планомерное регулирующее воздействие органов государственной (федеральной и/или региональной) или муниципальной власти, и изменения, происходящие либо помимо такого воздействия, либо под

¹ Когтева А.Н. Индустриальные парки как метод повышения инвестиционной привлекательности региона / А.Г.Когтева // Научный результат. Экономические исследования. – 2020. – Т. 6. – № 1. – С. 50–58.

воздействием нескоординированных, слабо запланированных или вовсе случайных, разовых решений этих органов¹.

Последние могут происходить либо свободно, под влиянием лишь «естественных» законов рынка и общественного развития, но это типично для устойчивых, развитых и при этом достаточно либеральных рыночных экономических систем. Либо их причиной могут быть случайные, часто кратковременные и даже разнонаправленные воздействия. Такая ситуация характерна либо для либеральной, но неустоявшейся или активно реформирующейся рыночной экономики, либо для активного, но бессистемного, слабо обоснованного государственного вмешательства, не имеющего четкой стратегии и преемственности действий.

Ни второй, ни тем более первый из описанных вариантов современно не обязательно ведут хозяйственный комплекс к дисбалансам и деградации, так как даже случайные изменения просто по теории вероятности могут быть и прогрессивными. Однако шансы на успех, то есть на приближение к оптимальным пропорциям системы выше в случае планомерного воздействия на нее в соответствии с продуманным, теоретически и прогностически обоснованным и обеспеченным ресурсами планом.

Управляемые преобразования в территориальных хозяйственных комплексах происходят при активном воздействии государства, однако, несмотря на возможность сочетания в таком воздействии различных целевых установок, представленная классификация основана на доминировании одной из трех укрупненных групп целей и ориентиров:

- решение политических задач (включая даже победу на очередных выборах той или иной политической силы);
- облегчение реализации тех или иных государственных функций, начиная от обороны и защиты национального суверенитета и заканчивая обеспечением социальной справедливости²;
- достижение оптимальных экономических пропорций и эффективности, основанное на прогнозировании развития экономической системы (включая рыночную), ее регулировании (от умеренного до сильного) на основе моделей и стратегий.

Любое управленческое воздействие на территориальный хозяйственный комплекс будет более успешным и эффективным, если

¹ Шевцова Н.М. Импортзамещение как фактор экономической безопасности региона / Н.М.Шевцова // Экономическая безопасность социально-экономических систем: вызовы и возможности. Сборник научных трудов междун. научно-практ. конф., 2018. – С. 192–196.

² Когтева А.Н. Агропромышленный комплекс как фактор обеспечения экономической безопасности региона / А.Н.Когтева, Н.А.Герасименко // Экономическая безопасность социально-экономических систем: вызовы и возможности. Сборник научных трудов междун. научно-практ. конф., 2018. С. 143–148.

будет ориентироваться на уже сложившиеся в нем пропорции, предпосылки для дальнейшего развития и условия его существования, чем если будет пытаться переломить уже наметившиеся тенденции, хотя следует признать, что иногда последнее необходимо.

Возможности развития социально-экономического комплекса территории определяются – помимо управленческого воздействия – рядом факторов, которые, помимо своей многочисленности, еще и активно взаимодействуют и оказывают друг на друга взаимноопределяющее влияние:

- природная среда, причем как в своей естественной составляющей, так и в части, сложившейся под влиянием антропогенного воздействия (иногда их рассматривают отдельно, как географическую и экологическую сосоставляющие);

- культурно-исторический фон, предыстория и причины достигнутого на анализируемому моменту состояния;

- демография;

- социальная среда;

- институциональная среда;

- инновации и интеллектуальный потенциал;

- состояние производства, технико-технологический уровень, инвестиционные процессы;

- деловая и бытовая инфраструктура и др.

Поддержание и развитие уже сложившихся пропорций, связей и направлений развития требует гораздо меньше усилий и вложений ресурсов, чем перелом и коренная перестройка. Поэтому к последним необходимо прибегать лишь в крайних случаях, а именно:

- кризис территориального развития;

- несоответствие сложившейся ситуации целевым установкам государства (региона, района);

- выраженные диспропорции, которые делают дальнейшее движение в том же направлении тупиковым путем.

Во всех остальных случаях предпочтительно более мягкое управленческое воздействие, предполагающее постепенные, эволюционные изменения.

Конечной целью управления территориальным хозяйственным комплексом остается его устойчивое сбалансированное развитие, позволяющее в полном объеме реализовать функции социального государства рассматриваемой территории.

Сабетова Т.В., Логашкина О.М., Овсянникова А.В.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени адмирала
С.О. Макарова

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Руководству государственных гражданских служащих приходится учитывать в выборе парадигмы управленческих действий то, что научно-технический прогресс резко изменил подход к ценности кадрового капитала и взаимоотношений персонала с руководством, что привело к необходимости учитывать важность передовых кадровых технологий. Понимание теоретических основ мотивационного процесса, знание специфики мотивации государственных гражданских служащих в современных организациях, умение применять современные методы мотивации в практике управления государственными гражданскими служащими критически важны для успешной работы исполнительных органов государственной власти в нынешних, непростых условиях развития экономики России¹. Кадровая политика государственных организаций, учреждений и органов власти всех уровней привлекает пристальное внимание не только практикующего, но и научного сообщества, ведь от качества, мотивации и ответственности занятых в них специалистов зависит полнота и уровень реализации государственных функций, а следовательно – сохранность государства и качество жизни всего его населения. Количество проводимых монографических и эмпирических исследований данного круга проблем, равно как и публикаций их результатов неуклонно растет и становится доступно не только в специализированной научной, но и в популярной периодике. Однако по-прежнему не признано большей частью академического сообщества специализированных методик исследования, учитывающих все особенности государственной гражданской службы как особого рода трудовой деятельности; не сформированы доступные широким заинтересованным кругам информационные базы, касающиеся управления государственными гражданскими служащими; разработано крайне не достаточно практических и методических рекомендаций по развитию кадрового потенциала государственных структур и повышению эффективности его использования.

Общей методологической базой исследования управления персоналом, занятым на государственной гражданской службе, и разработки любых рекомендаций для этой деятельности все в большей степени становит-

¹Сабетова Т.В. Влияние ожиданий справедливости населения на макроэкономическом уровне на трудовую мотивацию / Т.В. Сабетова, Т.А. Журкина // Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий. Сборник III Всерос. (национальной) научной конференции. – 2018. – С. 919–922.

ся системный подход как наиболее универсальная из современных научных концепций. Также стратегическое видение преобладающей модели управления государственными служащими позволяет преобразовать традиционно используемые, но слабо взаимосвязанные, а иногда даже противоречивые мероприятия в единый набор путей и средств решения проблем в кадровой сфере и достижения максимальной эффективности использования компетенций служащих¹. Большое внимание уделяется переходу на инновационные системы оценки компетентности и системы обучения государственных гражданских служащих.

Краеугольным камнем всего современного менеджмента (и управление организациями в сфере государственной службы – не исключение, а скорее просто несколько более консервативная часть единой системы) в современном мире становится человек как носитель основного ресурса современного мира – знания. Следовательно, внимание и усилия руководителей сейчас сосредоточено на работе с человеческим потенциалом: его развитии, наращивании, эффективном использовании. Достигнуто понимание того, что никакие другие ресурсы не могут генерировать никакого эффекта без кадров, без их работы, знаний, творчества, дисциплины и других характеристик. Государственные функции, в конечном счете, реализуются не какими-то абстрактными организациями, а конкретными исполнителями, обладающими определенным набором знаний и подготовки, желанием и умением трудиться, мотивацией и представлениями о достойном вознаграждении. Внедрение элементов стратегического управления персоналом, расширение нормативной базы и методической платформы кадровых инструментов, рост качества и комплексности кадровых технологий, успешно применяемых в государственных, развитие партнерства между теоретиками, непосредственными управленцами и экспертно-консультационным сообществом, переход к многофакторным моделям мотивации, создание системы и механизма управления кадровым резервом, расширение полномочий органов государства в определении форм и путей реализации кадровой политики при соблюдении единых заданных стандартов — эти другие черты современной кадровой политики на российской государственной гражданской службе позволили ей в последние годы совершить качественный прорыв в управлении персоналом. Создание полноценно работающих вертикальных и горизонтальных лифтов, дополненное конкурентоспособной системой мотивации и оплаты труда, обеспечило значительное омоложение кадрового состава госслужбы, в том числе и на управленческих позициях.

¹Сабетова Т.В. Компетентностный подход к стимулированию роста качественных характеристик трудовой деятельности коллектива / Т.В. Сабетова // Актуальные вопросы развития производства пищевых продуктов: технологии, качество, экология, оборудование, менеджмент и маркетинг. Материалы II Всерос. научно-практ. конференции. Приморская государственная сельскохозяйственная академия. – 2018. – С. 185–190.

Такое понятие как мотивация государственных гражданских служащих в нашей стране претерпело значительное изменение своей коннотации. Ученые употребляли его в своих трудах, в основном, в промышленной экономической социологии, педагогике, психологии. Причины у сложившейся ситуации две. Во-первых, экономические науки находились в некоторой изоляции от тех проблемных полей, что изучают, например, социологи, и, во-вторых, в чисто экономическом смысле до недавнего времени понятие «мотивация» заменялось понятием «стимулирование»¹. При таком контенте понятия «мотивация» все действия управленческого персонала оказываются ориентированными лишь на сиюминутную выгоду, краткосрочные экономические перспективы. Такой подход не мог гармонично воздействовать на кадры, занятые на государственной гражданской службе, не побуждал стремления развиваться и самосовершенствоваться, а ведь именно творческое развитие государственных гражданских служащих резерв повышения эффективности государственной деятельности².

То, что оплата труда оказывает самую важную и исчерпывающую роль в механизме мотивации государственных гражданских служащих – устаревшая точка зрения. Деньги в менеджменте – отнюдь не исчерпывающая причина подъёма мотивации персонала. Регулирование мотивации государственных гражданских служащих только чрез денежный механизм – тупиковый путь, необходимо создать такие условия, при которых люди могли бы чувствовать себя лично ответственными за полученные результаты. В связи с этим, в сфере мотивации государственных гражданских служащих могут быть отмечены следующие недостатки:

1. Система мотивации государственных гражданских служащих не существует сама по себе, отдельно от стратегических задач государства в целом, а потому эффективность данной системы во многом определяется ее способностью координировать интересы стейкхолдеров всех уровней и способствовать достижению стратегических целей власти. На текущий момент эффективность системы мотивации государственных гражданских служащих нельзя считать оптимально выстроенной по указанному параметру.

2. Мотивация государственных гражданских служащих нацелена не просто на достижение высокого уровня исполняемости принимаемых управленческих решений, но и на формирование творческой активности и инициативы кадров, включая самый низовой уровень организационной иерархии. К сожалению, полная реализация способностей и интеллектуаль-

¹Сабетова Т.В. Развитие системы стимулирования труда государственных служащих / Т.В.Сабетова // Финансовый вестник. – 2020. – № 3 (50). – С. 37–43.

²Трещевская Н.Ю. Регион как система – методологические размышления / Н.Ю. Трещевская, Ю.И. Трещевский // Управление изменениями в социально-экономических системах Сборник статей 12 Международной научно-практической конференции. – 2013. – С. 207–213.

ных возможностей государственных гражданских служащих слабореализуема.

3. Мотивация - это психологический феномен, во многом завязанный на психологические особенности объекта менеджмента, поэтому она никак не может рассматриваться как изолированный управленческий феномен, но в современных условиях лица, ответственные за формирование системы эффективной мотивации государственных гражданских служащих недостаточно учитывают факторы нематериальной мотивации.

Таким образом, с учетом вышеизложенного можно сделать вывод о целесообразности совершенствования системы мотивации государственных гражданских служащих, которая реализуется в исполнительных органах государственной власти Воронежской области. В этой связи для эффективной реализации мотивации государственных гражданских служащих требует провести совершенствование мотивационных мер в исполнительных органах государственной власти.

Сабетова Т.В., Чесский М.В., Усков Д.А.

г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени адмирала
С.О. Макарова

НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Персонал предприятия представляет собой работников организации, выступающих носителями способности к труду благодаря наличию у них определенных количественных и качественных характеристик, включая набор компетенций и мотивов к их практическому использованию.

Важно адекватно оценивать состояние и динамику упомянутых характеристик персонала для того, чтобы организовать наиболее эффективное их использование для достижений целей организации, а также закрепить конкурентоспособное ее состояние на долгосрочную перспективу¹. В сельском хозяйстве, с одной стороны, не до конца преодолевшем кризисное состояние, а с другой – испытывающем значительный подъем производства, анализ и оценка кадрового потенциала сейчас актуальны как никогда².

¹Сабетова Т.В. Роль анализа кадрового потенциала в планировании, организации и контроле деятельности компании / Т.В. Сабетова // Приоритетные векторы развития промышленности и сельского хозяйства. Материалы III Междун. научно-практ. конференции: В 7 томах. ГОУ ВПО «Донбасская аграрная академия». 2020. – С. 247–251.

²Сабетова Т.В. Проблемы и перспективы развития управления персоналом аграрных предприятий / Т.В. Сабетова // Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности. Сборник научных трудов VI Междун. научно-практ. конференции. 2019. – С. 94–97.

Анализ трудовых ресурсов проводится по следующим направлениям:

- анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами;
- анализ движения рабочей силы;
- анализ производительности труда¹.

Прежде всего исследуется общая численность работников аграрного предприятия в разрезе категорий (табл. 1).

Таблица 1. Динамика численности отдельных категорий работников в ЗАО «Ирис» (название изменено)

Категории работников	Численность, чел.			2019 г. в % к 2017 г.
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	
По предприятию всего:	571	528	530	95,8
Работники, занятые в с/х производстве, в т.ч.:	564	521	524	92,9
- Рабочие постоянные, из них:	410	384	420	102,4
трактористы-машинисты	72	66	69	95,8
операторы машинного доения, дояры	38	37	38	100,0
животноводы	51	47	47	92,2
- Рабочие сезонные и временные	23	17	11	47,8
- Служащие, из них:	131	120	93	71,0
Руководители	26	22	27	103,8
Специалисты	71	70	43	60,6
Работники торговли и общественного питания	7	7	6	85,7

В разных отраслях принято деление персонала на различные группы по профессиям, квалификациям, типам занятости и другим признакам. Наиболее общим является деление сотрудников на занятых в основном и вспомогательных производствах (отраслях), на штатных сотрудников и иных (внештатных, временных, занятых на условиях договоров возмездного выполнения работ и др.), а также на руководителей, специалистов, технических исполнителей и рабочих².

В ЗАО «Ирис» общая среднегодовая численность работников за три года сократилась на 4,2%, однако разные группы персонала изменялись

¹ Журкина Т.А. Информационное обеспечение контроля использования трудовых ресурсов / Т.А. Журкина, Т.В. Сабетова // Приоритетные направления научно-технологического развития агропромышленного комплекса России. Материалы национальной научно-практической конференции. 2019. – С. 152–157.

²Стрябова Е.А. Роль кадров в системе цифровой трансформации промышленных предприятий региона / Е.А. Стрябова, Н.А.Герасимова, А.Н.Когтева, А.М.Кулик // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2019. – № 6 (124). – С. 22.

неодинаково. Так, сократилась численность трактористов и животноводов, осталась на прежнем уровне численность операторов машинного доения. Резко сократилась численности привлекаемых на сезонные работы, так как политика предприятия в целом направлена на обеспечение всех потребностей сотрудниками, занятыми по долгосрочным и бессрочным трудовым договорам¹.

Наиболее значительно сократилась численность служащих, причем только за счет специалистов, тогда как руководителей даже стало на 1 человека больше. Эта динамика привела к изменению соотношения руководителей и подчиненных. В 2017 году на 1 руководителя в среднем приходилось почти 21 подчиненный, а в 2019 году – только 18,6.

Далее начнем анализ системы управления персоналом с рассмотрения обеспеченности ЗАО «Ирис» трудовыми ресурсами в 2019 году (табл. 2).

Таблица 2. Обеспеченность ЗАО «Ирис» трудовыми ресурсами в 2019 г.

Категории работников	Потребность, чел.	Фактическая численность, чел.	Уровень обеспеченности, %
По предприятию всего:	502	530	105,5
в т.ч. работники, занятые в сельскохозяйственном производстве - всего	496	524	105,6
рабочие постоянные	412	420	101,9
из них трактористы-машинисты	70	69	98,6
операторы машинного доения, доярки	32	38	118,8
животноводы	51	47	92,2
Рабочие сезонные и временные	-	11	-
Служащие	84	93	110,7
из них: руководители	25	27	108,0
специалисты	40	43	107,5
Работники торговли и общественного питания	н/д	6	-

В прошедшем году сложилась следующая ситуация с трудоустройством ЗАО «Ирис». Если в прошлые годы хозяйство было трудонедостаточным, то в 2019 году стало трудоизбыточным, хотя пока излишек находится примерно в допустимых пределах. Как видим из данных таблицы 22, на предприятии сформировался излишек операторов машинного доения в силу приобретения более производительного оборудования для доения, не требующего степени участия человека в процессах в том объеме, которого требовала ранее использовавшаяся технология. При этом хо-

¹ Когтева А.Н. Уровень обеспеченности трудовыми ресурсами агропромышленного комплекса Белгородской области / А.Н.Когтева, Н.М.Шевцова // Инженерное обеспечение в реализации социально-экономических и экологических программ АПК. Материалы Всерос. (нац.) научно-практ. конференции. Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т.С. Мальцева. – Курган, 2020. – С. 390–393.

зайству не хватает других рабочих в области животноводства. При планировании производственных процессов не учитываются возможности привлечения сезонных рабочих, так как общая политика компании направлена на минимизацию вовлечения данной категории в ее деятельность. Также наблюдается излишек руководящих работников и специалистов согласно нормативам и сложившейся деловой практике в стране, однако в 2019 году численность руководителей в хозяйстве возросла на 5 человек. Для оценки потребности в работниках торговли и общественного питания мы не обладаем достаточной информацией.

Далее обратимся к показателям, характеризующим движение трудовых ресурсов на предприятии (табл. 3).

Таблица 3. Движение трудовых ресурсов в ЗАО «Ирис»

Показатели движения работников	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г к 2017 г.	
				абсолют.	%
Среднегодовая численность работников, чел.	571	528	530	-41	92,8
Численность принятых, чел.	31	24	22	-9	71,0
Численность уволенных всего, чел.	74	22	21	-53	28,4
в том числе:					
– по собственному желанию, чел.	47	4	10	-37	21,3
– за нарушение трудовой дисциплины, чел.	4	1	-	-4	-
Численность работников, состоявших в списочном составе весь год, чел.	466	482	487	+21	104,5
Коэффициент оборота по приему	0,054	0,045	0,042	-0,012	77,8
Коэффициент оборота по выбытию	0,130	0,042	0,040	-0,090	30,8
Коэффициент текучести кадров	0,082	0,008	0,019	-0,063	23,2
Коэффициент постоянства состава	0,816	0,913	0,919	+0,103	112,6

Данные указывают на то, что движение персонала в ЗАО «Ирис» сравнительно не велико по сравнению с масштабами его деятельности и общей численностью занятых. Параллельно с сокращением штата на предприятии существенно замедлились и параметры перемещений кадров: стало увольняться и приниматься все меньше работников.

Даже вместе с приемом и высвобождением сезонных рабочих, увольняемых по истечении срока трудового договора, коэффициенты оборота по приему и выбытию на предприятии невелики и выражаются сотыми долями единицы. Коэффициент текучести также имеет тенденцию к сокращению. Мы также положительно оцениваем сокращение числа увольнений за нарушение трудовой дисциплины: в 2019 году таких фактов не было зафиксировано вообще. В результате коэффициент постоянства состава персонала вырос за три года более чем на 12 %.

Наконец, оценим параметры производительности труда (табл. 4).

Таблица 4. Основные показатели производительности труда в ЗАО «Ирис»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г к 2017 г.	
				абсолют.	%
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	571977	1176166	982448	+410471	171,8
в т.ч. растениеводства	258927	932386	779274	+520347	301,0
животноводства	285695	225392	200035	-85660	70,0
Среднегодовая численность работников, чел.	571	528	530	-41	92,8
Отработано всего, тыс. чел.-ч	1190	1279	950	-240	79,8
в т.ч. в растениеводстве	261	296	263	+2	100,8
в животноводстве	341	388	296	-45	86,8
Произведено товарной продукции в расчете:					
а) на среднегодового работника, тыс. руб.	1001,7	2227,6	1853,7	+852,0	185,1
б) на 1 чел.-ч, руб.	480,7	919,6	1034,2	+553,5	215,1
в т.ч. в растениеводстве, руб.	992,1	3150,0	2963,0	+1970,9	298,7
в животноводстве, руб.	837,8	580,9	675,8	-162,0	80,7

В производительности труда в ЗАО «Ирис» наблюдаются неоднозначные тенденции. Во-первых, параллельно с сокращением персонала произошло и сокращение отработанного времени, причем более значительное, однако коснулось оно только животноводства, управления и неосновных видов деятельности, а в растениеводстве объем затрат живого труда остался неизменным.

Во-вторых, при расчетах, производимых по товарной продукции в текущих ценах, мы наблюдаем рост реализации продукции на 1 работника, еще более значительный – на 1 человеко-час, однако эти тенденции снова сформированы лишь за счет отрасли растениеводства, а в животноводстве наблюдается спад показателей.

Указанные изменения косвенно свидетельствуют о снижении внимания руководства компании к отрасли животноводства в целом, что совпадает и с проведенным анализом ее продуктивности и экономической эффективности.

Результаты труда работников всех категорий во многом зависят от уровня их мотивированности, а важным стимулом к труду выступает его оплата. Поэтому следует изучить систему материального стимулирования труда в ЗАО «Ирис» (табл. 5).

Можно отметить, что совокупный фонд оплаты труда на предприятии неуклонно растет, несмотря на сокращение численности персонала. На долю основной оплаты труда приходится около 70% в среднем за 3 года. Доля оплаты отпусков за тот же период выросла с 7,8 до 9,1%, и это опять же в условиях сокращения штата. Доля премиальных выплат в течение рассматриваемого периода довольно существенно колебалась, однако

ее изменения не коррелируют ни с показателями экономической эффективности деятельности предприятия, ни с его финансовым состоянием, ни с параметрами интенсивности производства основных видов товарной продукции. Это может указывать на несовершенство системы премирования персонала на предприятии либо на происходившие в ней в последние годы изменения.

Таблица 5. Состав и структура фонда оплаты труда в ЗАО «Ирис»

Показатели	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Итого фонд оплаты труда	152344	100,0	153036	100,0	177914	100,0
Начислено оплаты труда за выполненный объём работ	116859	76,7	106920	69,9	120514	67,7
в том числе по натуральной форме оплаты	-	-	-	-	-	-
Премии (все виды)	23609	15,5	32779	21,4	31959	18,0
Оплата отпусков	11876	7,8	13337	8,7	16235	9,1
Доплата за выслугу лет (за стаж)	-	-	-	-	-	-
Отработано работниками, всего тыс. чел.-ч	1190		1279		950	
Средняя оплата 1 чел.-ч, руб.	128		120		187	

Разные категории работников ЗАО «Ирис» получают постоянно растущую среднюю заработную плату, однако как ее размер, так и темп роста для этих категорий отличается очень существенно (табл. 6).

Таблица 6. Динамика уровня оплаты труда работников в ЗАО «Ирис»

Категории работников	Среднемесячная заработная плата, руб.			2019 г. в % к 2017 г.
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	
По предприятию всего:	22234	24153	27974	125,8
Работники, занятые в с/х производстве, в т.ч.:	22317	24227	28106	125,9
- Рабочие постоянные, из них:	22462	21486	25588	113,9
трактористы-машинисты	25181	27982	35065	139,3
операторы машинного доения, дояры	20594	21971	23164	112,5
животноводы	19913	20626	19612	98,5
- Рабочие сезонные и временные	4739	10500	11500	242,7
- Служащие, из них:	24951	34942	41444	166,1
Руководители	37663	65246	65130	172,9
Специалисты	23876	30010	34983	146,5
Работники торговли и общественного питания	15488	18702	16444	106,2

Так, наибольшая средняя оплата труда характерна для руководителей, причем в 2019 году среднемесячная заработная плата данной катего-

рии работников превысила аналогичный показатель для наименее оплачиваемой категории – работники торговли и общественного питания – почти в 4 раза.

Более того, именно у той же категории наблюдается максимальный рост заработной платы за 3 года – на 73% (сезонные рабочие не учитываются в сравнении, так как для них расчет должен учитывать длительность занятости). Между тем, по наименее оплачиваемым категориям: работники торговли и общественного питания, животноводы – и рост оказался минимальным, а у животноводов оплата труда даже снизилась.

Все это ведет к росту разрыва в оплате труда разных категорий сотрудников, что может отрицательно сказываться на мотивации, лояльности, дисциплине труда, а в конечном счете – на кадровой составляющей экономической безопасности предприятия.

Саввина И.С.

г. Воронеж, Воронежский государственный технический университет

ОСНОВЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЦИФРОВИЗАЦИИ ЖКХ РФ

Отрасль ЖКХ в России является одним из наиболее сложных направлений социального и экономического реформирования. В настоящее время ЖКХ находится на этапе кардинальных и инновационных перемен, а именно на этапе цифровизации отрасли.

Цифровизация – это повсеместное внедрение современных цифровых компьютерных технологий во все сферы жизни и производства. Цифровизация ЖКХ в России – это глобальная эпоха перемен в отрасли, которая проникает не только во все бизнес-процессы, но и кардинально меняет сознание людей, которые уже давно привыкли к постоянным проблемам с управляющими компаниями и поставщиками коммунальных услуг. Однако, с помощью цифровизации отрасль ЖКХ станет прозрачнее, минимизируется воровство и халатность всех участников сферы.

Зарождением цифровизации ЖКХ можно смело считать принятие Указа Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», в котором правительству РФ было поручено разработать национальные проекты по следующим направлениям:

1. Национальные и федеральные проекты (программы). Среди которых можно выделить такие направления как демография, здравоохранение, образование, жилье и городская среда, наука, экология, безопасные и качественные автомобильные дороги, производительность труда и поддержка занятости, цифровая экономика и другие.

2. Приоритетные программы и проекты по таким направлениям как здравоохранение, образование, ипотека и арендное жилье, ЖКХ и городская среда и другие.

В целях исполнения Указа Президента РФ были разработаны и утверждены паспорта по всем перечисленным направлениям среди которых:

- паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»;
- паспорт национального проекта «Жильё и городская среда».

Во исполнение Указа Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 в рамках национального проекта «Жильё и городская среда» и национальной программы «Цифровая экономика» был разработан проект «Умный город» в рамках которого выделяют такие стандарты как:

- городское управление;
- умное ЖКХ;
- инновации для городской среды;
- умный городской транспорт;
- интеллектуальные системы общественной безопасности;
- интеллектуальные системы экологической безопасности;
- инфраструктура сетей связи;
- туризм и сервис.

Стандарт «Умное ЖКХ» включает в себя ряд задач, среди которых можно выделить такие как:

- внедрение систем интеллектуального учета коммунальных ресурсов;
- сокращение потребления энергоресурсов в государственных и муниципальных учреждениях;
- внедрение автоматизированного контроля исполнения заявок потребителей и устранения аварий;
- внедрение цифровой модели управления объектами коммунального хозяйства;
- внедрение автоматических систем мониторинга состояния зданий, в том числе, уровня шума, температуры, исправности лифтового оборудования, систем противопожарной безопасности и газового оборудования;
- внедрение возможности проведения общего собрания собственников помещений в многоквартирных домах посредством электронного голосования.

Безусловно, стандарт «Умное ЖКХ» подразумевает большие перспективы развития и цифровизации ЖКХ и дает большие надежды на решение насущных проблем отрасли, таких как конфликт интересов всех участников рынка ЖКХ, нерациональное использование и отсутствие контроля потребляемых коммунальных ресурсов, халатность и воровство как со стороны потребителей жилищно-коммунальных услуг, так и со стороны поставщиков, эксплуатация устаревших и чрезмерно изношенных комму-

никаций, постоянные аварии коммунальных систем и другие. Реализация стандарта «Умное ЖКХ» упростит коммуникации между всеми участниками рынка ЖКХ, поможет повысить качество жилищно-коммунальных услуг и производительность отрасли, минимизирует недобросовестных поставщиков жилищно-коммунальных услуг, поможет обеспечить рациональное использование коммунальных ресурсов и способствует уменьшению халатности и воровства поставщиков и потребителей, а также изменению их сознания, увеличению добросовестности и ответственности всех участников отрасли.

Но для успешной реализации стандарта «Умное ЖКХ» необходимо еще разработать и утвердить много различных постановлений и законов, которые будут способствовать воплощению в жизнь данного стандарта. Одним из таких законов является постановление правительства РФ от 29 июня 2020 г. № 950 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам совершенствования организации учета электрической энергии». Данное постановление возложило ответственность по установке, обслуживанию, поверке и ремонту приборов учёта электроэнергии в многоквартирных домах на энергосбытовые организации, а в частных домах – на сетевые компании. А главное изменение, которое вводит данное постановление способствует реализации стандарта «Умное ЖКХ» и это обязанность поставщиков электроэнергии и электросетевых компаний с 1 января 2022 г. устанавливать только интеллектуальные приборы учёта за свой счет. Безусловно данное изменение имеет огромное значение для потребителей электроэнергии, так как теперь им не придется платить за поверку или новый прибор учёта, а ведь многие потребители имеют достаточно низкий доход и банально не могут себе позволить новый «умный счетчик». Кроме того, постановление не запрещает устанавливать «умные счетчики» ранее 1 января 2022 г., и многие поставщики уже начали их устанавливать, чтобы избежать дополнительных трат на установку обычного прибора учета сейчас, а затем замену его на «умный счетчик», что безусловно выгодно для потребителей.

Следующий закон, который имеет значение для реализации стандарта «Умное ЖКХ» это федеральный закон от 28.11.2018 г. № 442 «О внесении изменений в статьи 159 и 160 Жилищного кодекса Российской Федерации». С 1 января 2021 г. граждане, которые имеют право на субсидию не обязаны представлять органам социальной защиты документы об отсутствии долгов по коммунальным платежам, так как органы социальной защиты теперь обязаны проверять отсутствие долгов у граждан самостоятельно через информационную систему ГИС ЖКХ (государственная информационная система жилищно-коммунального хозяйства) или через каналы межведомственного взаимодействия. Данное изменение — это неоспоримое удобство для потребителей, имеющих право на субсидии, которое создает условия для психологического изменения сознания сотрудников социаль-

ных служб, подготавливая их к глобальной цифровизации и переводу всей документации в цифровую форму.

Постановление Правительства РФ от 24.10.2011 г. № 861 способствует воплощению в жизнь одной из основных задач стандарта «Умное ЖКХ», а именно внедрению возможности проведения общего собрания собственников помещений в многоквартирных домах посредством электронного голосования. Да, постановление полностью не реализовало данную задачу, так как пока только дало возможность размещать на электронном портале принятые собственниками решения и сведения об итогах голосований и автоматически информировать собственников о проведении общих собраний, хранить итоговые протоколы в электронном виде. Но это большой шаг вперед - к переходу на электронное голосование собственников, а соответственно, к отсутствию подделок протоколов об итогах голосований, максимальное уведомление собственников о проведении общих собраний, и возможность принять участие в голосовании даже находясь в другом городе.

Все эти законы, безусловно, упростят решение проблем отрасли ЖКХ, но полностью не реализуют стандарт «Умное ЖКХ», так как «идеальное умное ЖКХ» это тотальная цифровизация всех процессов взаимодействия участников рынка ЖКХ, где все производство и потребление жилищно-коммунальных ресурсов прозрачно и автоматизировано, отсутствует воровство и халатность, диспетчерские службы мгновенно узнают об авариях коммунальных систем и сразу отправляют сотрудников для их устранения, где нет необходимости ходить в управляющую компанию, чтобы заказать нужную справку, а достаточно зайти в мобильное приложение и написать сообщение, но будет ли такая система построена у нас через год, пять лет или десять неизвестно, но первые главные шаги уже сделаны и теперь процесс цифровизации ЖКХ не остановить, и он принесет настоящую революцию в отрасли.

Свиридов А.С., Анохина А.А.

г. Воронеж, Воронежский государственный медицинский университет им. Н.Н. Бурденко

ЭКОНОМИКА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ЕЕ РОЛЬ И ВОЗМОЖНОСТИ

Сложная социально-экономическая ситуация в стране, обусловленная спадом производства, инфляционными процессами, дефицитом бюджета, кризисом всего народного хозяйства, стала причиной существенного ухудшения здоровья населения.

Ухудшение уровня общественного здоровья, рост неудовлетворенности населения качеством медицинской помощи создали объективную

необходимость реформирования системы здравоохранения. Главной целью такого реформирования следует считать существенное улучшение качества медицинского обслуживания.

Известно, что здравоохранение, как система, во многих странах мира развивается с учетом потребностей населения в здоровье и возможностей общества по удовлетворению этих потребностей.

Считалось, что этих возможностей тем больше, чем значительней затраты на развитие здравоохранения. Такое утверждение было справедливым до начала 60-х годов, когда практически во всех странах наметились переломные негативные тенденции в динамике здоровья и стало ясно, что экстенсивный способ наращивания ресурсов себя исчерпал и нужны новые идеи, гипотезы, концепции. И тогда были созданы предпосылки двух основополагающих платформ, на базе которых и развивалась современная система охраны здоровья в большинстве развитых стран.

Первая - это концепция факторов риска, которая предполагает, что здоровье зависит не только от здравоохранения, но и от образа и условий жизни с их общественными и индивидуально-поведенческими особенностями, а также от состояния окружающей среды. В дальнейшем это направление выросло в стратегию укрепления здоровья и профилактики болезней, которая во многих странах реализуется в виде рекомендованной ВОЗ программы «Здоровье для всех».

Вторая концепция была связана с необходимостью повышения эффективности служб здравоохранения, что соответствовало переходу от экстенсивного развития здравоохранения и интенсивному. Это означало, что во многих странах мира стали соизмерять результаты с затратами и стремились найти такую оптимальную модель развития здравоохранения согласно которой при относительно небольших затратах ресурсов, можно было бы получить наилучшие результаты в виде улучшения показателей здоровья населения и выздоровления. Указанный процесс затянулся на многие годы, и реформы продолжаются и сейчас. Естественно, каждая страна выбирает свой собственный путь с учетом своих особенностей, но общим является акцентирование внимания на профилактике, развитии первичной медицинской помощи, включая семейного врача, и на повышении качества медицинской помощи как в больничных, так и амбулаторных условиях.

Реформирование экономики в РФ повлекло за собой появление новых экономических отношений, вызвало значительный интерес к западным концепциям управления экономикой, методикам анализа и прогнозирования развития рынка. Не является исключением и обязательное медицинское страхование, основанное целиком на рыночных принципах.

Рынок в России, в том числе и рынок медицинских услуг, относится к развивающимся рынкам (emergency market), в силу чего имеет свои осо-

бенности, без учета которых не представляется возможным построение адекватных моделей и прогнозов.

В настоящее время параллельно функционируют две системы управления, финансирования и оказания медицинской помощи: рыночная - система обязательного медицинского страхования, и нерыночная - система административного управления здравоохранением, которая мало в чем изменилась со времени советского здравоохранения.

Действия рыночных регуляторов на рынке медицинских услуг, важнейшими из которых являются цены на медицинские услуги и условия их предоставления, также являются ограниченными: условия предоставления медицинской помощи в рамках обязательного медицинского страхования определяются в соответствии с Базовой и территориальными программами ОМС, а цены - утверждаются.

Важнейшими составляющими анализа любого рынка являются маркетинговые исследования, представляющие собой систематический сбор, регистрацию и анализ данных по проблемам, относящимся к рынку медицинских услуг.

Маркетинг в обязательном медицинском страховании связан с обменом, осуществляемым на рынке медицинских услуг. Учитывая изложенные выше ограничения на действие рыночных механизмов в системе обязательного медицинского страхования, для маркетингового анализа рынка медицинских услуг прежде всего необходимо определить цели маркетинга в системе ОМС.

Основную маркетинговую цель системы ОМС можно сформулировать как достижение максимально высокого уровня здоровья застрахованного населения. Выполнение этой цели будут характеризовать как экономические показатели, такие, например, как расходы на I застрахованного в год, на 1 койко-день, так и медицинские, и социальные - заболеваемость, удовлетворённость застрахованного уровнем своего здоровья, удовлетворенность уровнем оказания медицинской помощи, что можно отметить как особенность оценки управления маркетингом в системах здравоохранения и обязательного медицинского страхования.

Однако четкого определения маркетинговых целей и задач недостаточно для полноценного маркетингового анализа рынка медицинских услуг. Следующие вопросы, на которые необходимо ответить - что представляет собой обмен на рынке медицинских услуг? Что является товаром на этом рынке? Кто непосредственно участвует в этом обмене?

Товаром на рынке является медицинская услуга, которая также характеризуется специфическими свойствами:

- она существует (возникает) только в момент потребления, в связи с чем не представляется возможным ее накопление и хранение;
- необходимость в медицинской услуге оценивается покупателем уже после оказания этой услуги.

Обмен (продажа) медицинских услуг на рынке также имеет свои особенности. Продавцами медицинских услуг на рынке выступают медицинские учреждения, покупателями формально являются застрахованные граждане. Однако, получение медицинских услуг не сопровождается обменом стоимостями между медицинскими учреждениями и застрахованными гражданами. Связано это с тем, что получение медицинской помощи гарантировано застрахованному в соответствии с договором страхования, который заключается между страхователем (в качестве страхователя как правило выступает работодатель) и страховой медицинской организацией (договор в пользу третьего лица). Страховые же взносы перечисляются страхователями не непосредственно страховщику, а в фонды ОМС, которые уже финансируют страховщиков в зависимости от количества застрахованного населения и размера подушевого норматива. Страховые медицинские организации оплачивают услуги, полученные застрахованными в медицинском учреждении.

Таким образом, обмен товаром (в данном случае это медицинская услуга) происходит между застрахованным и медицинским учреждением, а обмен стоимостями - между страхователями и фондами, фондами и страховщиками, страховщиками и медицинскими учреждениями. В результате оказывается, что на рынке медицинских услуг товарные потоки отделены от денежных.

В силу этих обстоятельств на рынке медицинских услуг произошло и разделение понятий «получатель медицинской услуги» и «покупатель медицинской услуги».

Непосредственный же плательщик взноса на ОМС страхователь, не является участником рыночных отношений, поскольку сам не участвует в процессах обмена на рынке медицинских услуг.

Даже беглое рассмотрение рынка медицинских услуг в рамках одной статьи позволяет сделать вывод о том, что процессы, происходящие на этом рынке, во многом специфичны, и для анализа рынка необходимо это учитывать. С другой стороны, потребность в описании рынка медицинских услуг в терминах маркетинга, создание моделей рынка, адекватно описывающих поведение субъектов ОМС, прогнозирование ситуации на рынке - является очевидной.

Изменения, происходящие в обществе, перемены в самом здравоохранении требуют новых подходов к проблемам управления. Необходимость совершенствования методов управления в здравоохранении определяется следующими основными моментами:

- задачей осуществления комплексного подхода к управлению процессом охраны здоровья населения, выходящего за рамки социальные собственно отрасли здравоохранения и охватывающего такие сферы, как промышленная гигиена и техника безопасности, экология, процессы в обществе и т.д.;

- потребностью приведения системы управления отраслью в соответствие с современными требованиями организации здравоохранения и оказания медицинской помощи;

- изменениями в социально-экономических отношениях в обществе.

В этих условиях приходится говорить о потребности изменения не только методов, но и принципов управления, о необходимости создания системы управления, опирающейся на широкое использование экономических интересов различных субъектов здравоохранения.

Таким образом, проблема поиска наиболее эффективной системы управления здравоохранением напрямую связана с совершенствованием хозяйственного механизма отрасли в целом, с вопросами экономической самостоятельности и ответственности ЛПУ. Ее решение будет способствовать реализации одной из основных задач Концепции здравоохранения и медицинской науки, одобренной правительством РФ - повышению эффективности использования ресурсов в здравоохранении.

Несмотря на явно недостаточный уровень (размер) заложенных в систему ОМС базовых тарифов оплаты медучреждениями фактически оказанных пациентам медицинских услуг, впервые появляется потребность планирования развития и текущей деятельности медучреждения непосредственно аппаратом управления больниц и поликлиник. Основной причиной этой потребности является необходимость принятия управленческих решений, направленных на максимизацию доходов от лечебной деятельности и снижение текущих издержек при усиливающейся конкуренции со стороны других (соседних) медицинских учреждений (борьба за пациентов по наиболее экономически выгодным нозологиям). Другим фактором, определяющим необходимость изменений в организации планирования и оперативного управления в медорганизациях, является проблема управления денежными потоками и другие задачи финансового менеджмента. Это связано с достаточно резким изменением принципов финансирования - от системы предварительного поступления денежных средств из бюджета (в размере, утвержденном вышестоящими организациями) к оплате по счетам за фактически пролеченное количество пациентов, выставляемых страховым компаниям (работающим как в системе ОМС, так и в ДМС). И, как следствие, необходимость решения задач управления задолженностями, формирования резервов и выбор вариантов их размещения и ряда других.

Скудные средства, отпускаемые сегодня федеральным и местными правительствами на такую отрасль, как здравоохранение, заставляют искать пути выживания, рационального расходования средств. Весь парадокс сегодняшнего дня заключается в том, что здравоохранение ставится в условия, когда оно должно покупать и платить по всем законам рынка, а продавать свои услуги по декларативным правилам дореформенного периода (доступность, бесплатность и безграничность). Лечебные учреждения любой подчиненности несут сегодня непомерную ношу расходов, не

имеющих напрямую никакого отношения к лечебному процессу: тепло и энергоносители, связь, охрана, строительство, ремонт и другие. Оборудование, медицинская техника и ее обслуживание, лекарственные препараты и расходные материалы предлагаются лечебным учреждениям и всему здравоохранению по ценам, сформированным по правилам мирового рынка, а заработная плата и устанавливаемые медицинскими фондами тарифы на медицинские услуги остаются просто нищенскими.

Результаты и эффективность предпринимаемых реорганизационных мероприятий напрямую будут зависеть от той системы координат, взглядов и позиций, в которой находится конкретный руководитель, осуществляющий реформирование системы на своем уровне. Многие проблемы мы пытаемся сегодня разрешить старыми «испытанными» методами волевого решения «сверху-вниз», либо чисто структурными и организационными подходами, в то время как требуются совершенно иные средства, основанные на микроэкономических подходах и современном менеджменте.

Анализ потребностей руководителей показал целесообразность их экономического обучения. Главным компонентом подготовки руководителей должен стать экономический менеджмент, в частности, его новые для нашей страны разделы, такие как бизнес-планирование, принятие экономических и управленческих решений, менеджмент риска, экономика страхования и дополнительных платных услуг, управление коллективом, финансово-экономический анализ и контроль затрат. Особое место занимают вопросы правового обеспечения экономической деятельности медицинского учреждения, в первую очередь, в области нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности, а также налогообложения.

Роль экономики здравоохранения в условиях проводимых реформ трудно переоценить. Для внедрения экономических аспектов в управление здравоохранением необходимо создание новой системы взглядов руководителей - экономического мышления, означающего преломление всех проблем учреждения через анализ источников финансирования и инвестиционную целесообразность. Это крайне сложный процесс, ибо означает пересмотр жизненных принципов: бюрократическая модель финансирования заменяется на рыночную с реальной зависимостью положения учреждения от удовлетворённости покупателя медицинских услуг.

В настоящее время примером внедрения экономики в здравоохранение служит система обязательного медицинского страхования граждан, развитие частной медицины и оказание медицинских услуг в государственных учреждениях на платной основе.

Свиридов А.С., Борzych С.Э., Холодов О.М.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени адмирала С.О.
Макарова, Военно-воздушная академия им. профессора Н.Е. Жуковского и
Ю.А. Гагарина, Воронежский государственный институт
физической культуры

ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ЗА ВЫПОЛНЕНИЕМ КОЛЛЕКТИВНЫХ ДОГОВОРОВ И СОГЛАШЕНИЙ

Формы контроля за выполнением коллективных договоров и соглашений могут быть самыми разнообразными и предусматривать как проверку выполнения определенных конкретных (взаимных) обязательств сторон, так и содержания коллективного договора или соглашения в целом.

Одной из таких форм контроля за выполнением коллективного договора является периодическая отчетность. Стороны договора, на общем собрании работников организации, отчитываются о его реализации ежегодно либо в иные сроки, предусмотренные коллективным договором – ежеквартально, два раза в год и пр. В данной структуре контроль положений договора производится непосредственно трудовым коллективом, в ходе процесса отчета сторон.

К числу органов, осуществляющих периодический контроль, относятся также соответствующие органы по охране труда.

За выполнением соглашений также осуществляют контроль объединения работодателей, профсоюзы и их объединения, Правительство РФ, Министерство здравоохранения и социального развития РФ, соответствующие органы исполнительной власти и др.

К контролирующим органам можно отнести и РТК (Российская трехсторонняя комиссия). В установленный ею срок после подписания генерального соглашения каждая из сторон разрабатывает комплексный план мер, необходимых для выполнения совместно взятых на себя обязательств. РТК наблюдает за ходом выполнения генерального соглашения и систематически информирует о результатах его выполнения через средства массовой информации.

Порядок проведения контроля за реализацией отраслевых соглашений определяется отраслевыми комиссиями самостоятельно. Таким же образом осуществляется контроль за ходом выполнения соглашений на территориальном уровне. Следовательно, еще одним контролирующим субъектом являются территориальные или отраслевые комиссии по заключению соответствующих соглашений. Но так как они не являются постоянно действующими органами, то эту работу они проводят только в ходе переговорного процесса по изменению действующего договора или заключению нового соглашения. В данном случае, контроль будет осуществляться

за действующим договором, хотя стороны могут уже вести переговоры по поводу заключения следующего¹:

Основной гарантией осуществления коллективно-договорного регулирования трудовых отношений является прописанная в документах или законодательная ответственность сторон такого регулирования.

Нарушения законодательства о соглашениях и коллективных договорах встречаются не редко.

Закон РФ «О коллективных договорах и соглашениях» противоречил Кодексу РФ об административных правонарушениях (далее – КоАП РФ) по вопросам размеров штрафов, а к ответственности могли быть привлечены только одна сторона – представители работодателя. Представители же наемных работников несли лишь социальную и моральную ответственность их можно было только досрочно переизбрать.

Трудовой кодекс допускает уже взаимную ответственность обеих сторон, а размер и порядок наложения штрафов определяются федеральным законом.

Трудовой кодекс предусматривает два вида юридической ответственности – административную и дисциплинарную, а также виды правонарушений, за которые может наступать ответственность.

Вместе с тем мы имеем ситуацию, когда Трудовой кодекс определяет ответственность обеих сторон, но КоАП РФ устанавливает штрафные санкции только для работодателя. Это можно объяснить тем, что единственной обязанностью, которую по соглашению сторон можно возложить на работников, является обязанность не бастовать. Юридического значения закрепление такой обязанности не имеет, так как объявление забастовки связывается законодателем лишь с разрешением коллективного трудового спора. Последний же не может возникнуть, если работодатель выполняет условия коллективного договора.

Сами работодатели или лица, их представляющие, могут привлекаться к ответственности за уклонение от участия в переговорах о дополнении, изменении или о заключении нового коллективного договора, соглашения либо за нарушение установленного законом срока проведения переговоров, а также необеспечение работы комиссии по заключению коллективного договора, соглашения в определенные сторонами сроки. В этом случае налагается административный штраф в размере от одной тысячи до трех тысяч рублей (ст. 5.28 КоАП)².

Та же ответственность наступает за не предоставление работодателем или лицом, его представляющим, в срок, установленный законом, ин-

¹ См.: Андреещев А.А. Технология эффективного найма персонала в организацию / А.А. Андреещев, О.М. Холодов // VI Всерос. научно-практ. конференция «Проблемы инновационного развития российской экономики». – Воронеж: Научная книга, 2019. – С. 12.

² См.: там же.

формации, необходимой для проведения коллективных переговоров и осуществления контроля за соблюдением коллективного соглашения, договора.

Еще один вид правонарушений – необоснованный отказ от заключения коллективного договора, соглашения. Отказ отличается от уклонения наличием несогласия вступать в переговоры, которое выражается в письменной или устной форме. Уклонение же представляет собой неявку на переговоры, оставление без ответа уведомления об их начале и т. п. КоАП РФ (ст. 5.30) предусматривает наложение административного штрафа в размере от трех до пяти тысяч рублей.

Такой же размер штрафа установлен ст. 5.31 КоАП РФ и за нарушение или невыполнение работодателем, или лицом, его представляющим, обязательств по коллективному договору, соглашению. Помимо этого, к руководителю организации, его заместителям по требованию представителей работников могут быть применены меры дисциплинарного взыскания вплоть до увольнения (ст. 195 Трудового кодекса РФ)¹.

Нужно иметь в виду, что привлечение виновных лиц к ответственности не исключает возможности выдвижения требований по выполнению условий коллективного договора. Например, при нарушении сроков выплаты заработной платы, установленных коллективным договором, работники (их представители) вправе обратиться в органы, рассматривающие трудовые споры, с требованием о взыскании заработной платы с учетом соответствующей индексации.

Нужно отметить, что нормы о привлечении к административной ответственности действуют не очень эффективно. Это объясняется и причинами психологического порядка (пассивностью работников), и незнанием законодательства, позволяющего работникам защитить свои интересы.

Виновные лица могут быть привлечены к дисциплинарной ответственности. Она наступает за нарушение таких коллективно-договорных обязательств, которые одновременно входят в круг служебных обязанностей должностных лиц.

В соответствии со ст. 192 Трудового кодекса РФ дисциплинарными взысканиями являются замечание, выговор, увольнение. Другие дисциплинарные взыскания могут предусматриваться для отдельных категорий работников федеральными законами, уставами и положениями о дисциплине.

Если обязательства возлагаются в целом на администрацию, ответственность, как представляется, должны нести лица, в силу своих служебных обязанностей решающие вопросы, которые должны быть выполнены по

¹См.: Устинов И.Ю., Караванов А.А., Холодов О.М. Правовая культура современного российского общества / И.Ю. Устинова, А.А. Караванов, О.М. Холодов // Междунар. научно-практ. конференция «Организационно-правовое регулирование безопасности жизнедеятельности в современном мире» – СПб., 2016 – С. 123.

коллективному договору, но не были выполнены, и руководители организации за не обеспечение исполнения виновными лицами обязательств по коллективному договору. В большинстве коллективных договоров обязательства возлагаются именно на администрацию во главе с руководителем организации.

Если в коллективном договоре указаны конкретные исполнители обязательств, к ответственности должны быть привлечены они, а не руководители организации. То есть в данном случае налицо договорное определение ответственности.

Представляется, что в коллективном договоре необходимо указывать ответственных исполнителей обязательств коллективного договора по каждому пункту, чтобы они знали свои обязанности и в случае их неисполнения или ненадлежащего исполнения несли ответственность в соответствии с законодательством. С другой стороны, работники будут знать конкретное лицо, ответственное за исполнение определенных обязанностей по коллективному договору и при возникновении затруднений в реализации своего права, предусмотренного конкретным пунктом коллективного договора, обратятся именно к нему¹.

К проблемам законодательства следует отнести и то, что предусмотренная статьей 54 Трудового кодекса РФ ответственность за неправомерный отказ от подписания согласованного коллективного договора, соглашения не нашла конкретизации в законодательстве, и объем ответственности не определен.

Подводя итог изложенному, нужно отметить, что не все проблемы новым трудовым законодательством решены. Так, например, в статье 55 Трудового кодекса РФ говорится об ответственности представителей сторон, но остается неясным вопрос, на кого конкретно будет наложено взыскание за невыполнение обязательств по коллективно-договорному акту. На наш взгляд, к таковым относятся работники, на которых возлагаются конкретные обязательства по коллективному договору, соглашению.

¹ См.: Шуманский И.И. Внутренний аудит эффективности системы вознаграждения персонала / И.И. Шуманский, О.М. Холодов // XI Научно–практ. конференция (с международным участием) «Региональные особенности рыночных социально–экономических систем (структур) и их правовое обеспечение». – Филиал ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте» в г. Пензе, 2020. – С. 184.

Свиридов А.С., Вильховенко Н.В.
г. Воронеж, Воронежский государственный
медицинский университет им. Н.Н. Бурденко

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Построение полноценной концепции страховой медицины предполагает учет современной социальной политики государства, а также характера взаимоотношений медицинского страхования с другими направлениями социального страхования, с системой здравоохранения.

Переход к рыночной экономике в России, к новым формам собственности и хозяйствования вызвал изменение принципов распределения общественного продукта. Действовавшая ранее система социальной поддержки, в том числе в сфере здравоохранения, в значительной степени утратила свой основной финансовый источник - стабильный государственный бюджет.

В переходный период важнейшим механизмом обеспечения социальных гарантий становится социальное страхование. Позитивным результатом начатых реформ, позволяющим надеяться на становление социально ориентированной рыночной экономики в России, стало организационное выделение и обособление от государственного бюджета автономных и относительно независимых "финансово-кредитных учреждений" системы социального страхования. В нее входят следующие внебюджетные фонды: Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования Российской Федерации, Фонд занятости в составе Государственной службы занятости России, Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования. При хроническом дефиците государственного бюджета их деятельность (благодаря механизму стабильного наполнения и расходования) способствовала смягчению социальных последствий реформирования экономики.

Исторический и международный опыт показывает, что централизованное государственное управление социальной сферой оказывается неэффективным: процессы принятия решений бюрократизированы, занимают слишком много времени. Потребителю социальных услуг отводится пассивная роль. Он практически не может влиять на деятельность государственных организаций, оказывающих эти услуги. Очень разумно, если государственная власть концентрирует усилия на выработке государственной политики в разных сферах жизнедеятельности общества. Все другие задачи следовало бы вывести из сферы компетенции государства. Это предохраняет механизм государства от перегрузок и облегчает достижение консенсуса в обществе.

Социальное страхование практически во всем мире выведено из непосредственной компетенции государства. Учреждения социального страхования наделяются самостоятельностью и независимостью от органов законодательной и исполнительной власти. Государство лишь формирует правовые основы регулирования и надзора за созданием и деятельностью таких учреждений, отношений между страхователями, страхуемыми и страховщиками. Социально ориентированной рыночной экономике соответствует личная ответственность, коллективная солидарность и самостоятельность в принятии жизненно важных решений, а не государственно-организованная опека. Приоритет личной ответственности и коллективной солидарности выражается в принципе самоуправления, являющемся неотъемлемой частью системы социального страхования.

Рыночные отношения все сильнее проявляются в экономическом развитии всех отраслей хозяйства. Процесс перехода к ним происходит на фоне серьезнейших кризисных явлений во всех сферах и слоях общества не является исключением и здравоохранение, где кризисные явления приобрели особую остроту в последнее время.

Государственный принцип отечественного здравоохранения сыграл существенную роль в укреплении здоровья населения и развитии системы оказания медицинской помощи. Сохраняет свое определенное значение он и в настоящее время, хотя возможности государства в поддержании и развитии здравоохранения резко ограничены. В связи с этим уже в последние предкризисные годы широкое распространение получили медицинские учреждения, оказывающие платные диагностические, лечебные и оздоровительные услуги: кооперативы, малые предприятия, совместные предприятия.

Более того, право оказывать платные услуги, было предоставлено бюджетным учреждениям здравоохранения. Следует отметить, что частично расходы, связанные с получением медицинской помощи в таких учреждениях, брали и берут на себя предприятия, где работают пациенты. Но далеко немалая доля последних оплачивала услуги из своего личного кармана.

В 1992-1993 гг. в связи с отсутствием определенности с государственным бюджетом, с неупорядоченным финансированием учреждений здравоохранения и отсутствием механизма жесткого контроля за расходованием средств большое распространение получило взимание платы с пациентов за многие медицинские услуги, даже те, которые фактически были оплачены государством.

Очевидно, что пациенты в состоянии оплачивать какие-то ограниченные виды услуг, но далеко не все. Стали отмечаться случаи отказа в медицинской помощи тем гражданам, которые не могли оплатить предъявленные учреждениями здравоохранения счета. При этом никто детально не анализировал правильность расчетов стоимости лечения, которое учре-

ждения осуществляют, если осуществляют вообще. Таким образом, ситуация в стране в начале 90-х годов в некоторой степени напоминала положение, складывавшееся в экономически развитых странах в конце прошлого - начале этого века, когда пациенты - потребители медицинских услуг - стали объединяться и формировать коллективные фонды, нацеленные на оплату расходов на лечение за счет регулярных предварительных небольших взносов. Это происходило в форме заключения коллективами предприятий и организаций договоров медицинскими учреждениями на оказание медицинской помощи, а в последующем - развития добровольного медицинского страхования.

Принятый в 1991г. Закон РСФСР "О медицинском страховании граждан в РСФСР" как нельзя более удачно создавал законную основу для защиты потенциальных пациентов от неопределенности в связи с прогрессивно растущей стоимостью медицинской помощи и также прогрессивно ухудшающейся способностью прежнего финансового механизма обеспечить требующуюся лечебно-профилактическую помощь необходимыми ресурсами.

С другой стороны, ситуация в России, безусловно, существенно отличалась от "дикого" рынка медицинских услуг, существовавшего в Германии, Австрии, Великобритании и других странах в период становления там медицинского страхования.

Согласно Российскому законодательству государство обязано выделять из бюджета средства для страхования всех неработающих, то есть детей, лиц старшего возраста, безработных и т.д. Суммарно контингент страхуемых за счет государства граждан после введения закона о медицинском страховании в полном объеме составляет около 60% всех жителей России.

Важно отметить, что пациент лично не оплачивает медицинскую помощь, входящую в программу обязательного медицинского страхования и в программы здравоохранения различного уровня даже путем уплаты страховых взносов. Это обязанность государства и работодателей.

Новый хозяйственный механизм, внедрившийся в здравоохранении России в конце 80-х годов, безусловно, явился существенным шагом в реформе здравоохранения. Применение его положений позволило повысить эффективность использования ресурсов, стимулировало развитие экономического мышления у медицинских работников, повышало их ответственность за результаты своего труда. Однако новый хозяйственный механизм практически ничего не изменил для пациента. По-прежнему врачи сами регулировали оказание медицинской помощи, сами ее оценивали, сами принимали решение о вознаграждении. Пациент не знал своих прав и оставался без юридической защиты в этом процессе и мог лишь уповать на сознание лечащего врача, медицинской сестры и другого персонала. В худшем для него случае он мог обратиться в суд, но для этого персонал

учреждения здравоохранения должен был допустить очень грубые ошибки и нарушить соответствующие статьи законов.

В связи с вышеизложенным с организационной, экономической и юридической точек зрения медицинское страхование представляется стратегически верным решением. Фонды обязательного медицинского страхования и страховые медицинские организации являются тем посредником между гражданином и системой оказания медицинской помощи, который, во-первых, должен обеспечить сбор целевых платежей на медицинскую помощь застрахованным. Это позволяет стабилизировать финансирование здравоохранения, а при благоприятной ситуации экономическом росте и увеличении доходов работников - ведет к повышению ресурсного обеспечения медицины. В свою очередь, адекватная медицинская помощь улучшает состояние здоровья, а, следовательно, и трудоспособность граждан.

Во-вторых, страховые медицинские организации, представляя интересы пациентов, могут независимо и более объективно оценить объем и качество медицинской помощи. Одновременно эти организации могут обоснованно предъявлять учреждениям здравоохранения и отдельным работникам претензии по результатам лечения конкретных больных, защищая граждан от корпоративных интересов медиков.

В-третьих, четкое разделение всех заинтересованных сторон на равноправных и независимых плательщиков, покупателей, производителей и потребителей медицинской помощи нормализует финансовые потоки и механизмы. Экономическая заинтересованность страховых медицинских организаций защитит пациента от ненужных назначений и обследований, медицинских манипуляций, излишних посещений учреждений здравоохранения, от некачественного и неэффективного лечения. С другой стороны, экономические интересы медицинских учреждений гарантируют гражданам доступность медицинской помощи, ее своевременность и достаточность и, наконец, обоюдные интересы этих двух сторон приведут к рационализации инфраструктуры системы здравоохранения, её кадрового потенциала, использования имеющихся ресурсов, что позволит относительно увеличить ресурсное обеспечение в расчете на единицу объема деятельности учреждения здравоохранения.

Целью Закона РФ "О медицинском страховании граждан в Российской Федерации" является: «... гарантировать гражданам при возникновении страхового случая получение медицинской помощи за счет накопленных средств и финансировать профилактические мероприятия».

Система обязательного медицинского страхования предназначена для реализации прав граждан на бесплатную медицинскую помощь, которые декларированы в Конституции страны. В соответствии с принципами обязательного медицинского страхования все граждане страны должны иметь равные возможности в получении медицинской помощи. При этом помощь должна стать доступной как территориально, так и во времени, и,

соответственно, качественной. Однако обеспечение этих принципов затруднено в связи с наличием большого числа проблем.

Во-первых, инфраструктура здравоохранения традиционно развивалась в пользу городов.

Во-вторых, развитие здравоохранения в стране происходило, вопреки Алма-Атинской декларации 1978 года, в пользу больничной, а не первичной медицинской помощи. Население, естественно, связывает стационарную помощь с более высоким качеством лечения, стараясь в случае заболевания попасть в больницу. Это имеет двойное негативное значение для системы медицинского страхования. С одной стороны, в силу необходимости концентрации ресурсов, больницы в стране в основном крупные, а, следовательно, обслуживают большие группы населения, которые живут в достаточном удалении от больницы, особенно в сельских районах и регионах с низкой плотностью населения. С другой стороны, стационарная помощь, имея во многих случаях тот же медицинский результат, что и амбулаторное лечение, стоит во много раз дороже.

В-третьих, переход от государственной к страховой системе сопровождается изменением финансовых отношений всех участников системы страхования. Каждый вид медицинской помощи получает свою финансовую оценку, и знания о стоимости медицинской помощи получают широкое распространение, в том числе и среди населения. В результате возможно увеличение объема потребления медицинских услуг из-за желания пациентов максимально израсходовать те средства, которые были за них уплачены в виде страховых взносов и платежей.

Работодатели и иные плательщики уплачивают страховые взносы в соответствии с тарифами, определяемыми и утверждаемыми законодательной властью. Исчисление страховых платежей из местных бюджетов производится органами исполнительной власти на иных основаниях, чем исчисление страховых взносов за работающее население.

Сложилась схема взаимоотношений триады "страхователь - кредитно-финансовое учреждение - страховщик". Договор между страхователем и страховщиком по ОМС работающих граждан заключается в соответствии с производственным или профессиональным принципом. Этот договор утратил черты финансового документа: основным является показатель численности застрахованных. Определение их численности важно для страховой медицинской организации, поскольку служит основанием исчисления объема ее финансирования территориальным фондом ОМС или его филиалом в соответствии с дифференцированными подушевыми нормативами.

Страхователь обязан регистрироваться в территориальном фонде ОМС или его филиале в качестве плательщика страховых взносов. Поскольку основными страхователями являются юридические лица, то внесение страховых взносов осуществляется по производственному и профес-

сиональному принципам. Размер страховых платежей определяется не столько численностью застрахованных, сколько размером фонда оплаты труда и других выплат застрахованным, на которые начисляются страховые взносы. Финансирование же медицинской помощи и услуг осуществляется филиалами по территориальному принципу.

Установленный действующим законодательством порядок не может обеспечить такого устойчивого финансирования, так как согласно закону "страховой тариф взносов на обязательное медицинское страхование для хозяйствующих субъектов независимо от форм собственности устанавливается в процентах по отношению к начисленной оплате труда по всем основаниям".

Требование, что общий объем бюджетных средств, "выделяемых на обязательное медицинское страхование, должен гарантировать предоставление медицинских услуг всему населению региона в соответствии с территориальными программами", оказывается невыполнимым. Эти средства не только не относятся к защищенным статьям бюджета, но даже не представляются отдельной его строкой.

В государственном здравоохранении отсутствует взаимосвязь между размером налогов, выплачиваемых отдельным лицом или группой лиц, и объемом, характером предоставляемых услуг, которые зависят от выделенных бюджетных ассигнований. Государство определяет здесь законодательные рамки выполнения обязательств в соответствии с политикой здравоохранения и социальной политикой в целом.

Медицинское страхование осуществляется независимыми учреждениями. Это предполагает наличие собственного штата работников, независимых от бюджета источников финансирования, относительной независимости от какого-либо министерства или другого правительственного органа, в юрисдикцию которого входит надзор за осуществлением страхования. Вместе с тем такая автономия не может быть полной. Права и обязанности медицинского страхования определены законодательством.

Таким образом, система медицинского страхования должна развиваться в тесном взаимодействии с другими направлениями социального страхования, что дает возможность принять меры по оптимизации организационной структуры в целях экономии издержек на ее содержание. Такое сотрудничество не влияет на независимость фондов.

Свиридов А.С., Гревцева И.А., Бражник С.И.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Перед тем, как перейти к рассмотрению тенденций развития предприятия, сделаем одно допущение. По мнению Юданова А.Ю.¹, на рынке постоянно функционирует три типа фирм: мелкие производители, специализированные компании и крупные монополии (ТНК). Однако подавляющее большинство публикаций и исследований связано с деятельностью ТНК. Будем надеяться, что развитие ТНК включает весь спектр качественных изменений, протекающих на предприятиях, относящихся к первым двум типам.

Одним из основных свойств предприятия как системы является способность к саморегуляции. "Предприятие — это саморегулирующаяся система, которая может приспособиться в определенных пределах как к внутренним, так и к внешним изменениям".² В послевоенные годы в странах, находящихся на достаточно высокой ступени развития, все более стала проявляться тенденция к расширению этих "определенных пределов", т. е. к повышению адаптивности предприятий. Кризис 70-х годов и усиление международной конкуренции послужили мощнейшим катализатором, который заставил практически все предприятия, функционирующие в условиях рыночной экономики, осуществлять изменения, способствующие улучшению "настраиваемости" предприятий на изменения во внешней среде. Разрушение командно - административной системы в СССР и странах Восточной Европы приобщило к деятельности в этом направлении и предприятия этих стран. Поэтому справедливо говорить о тенденции повышения адаптивности предприятий как о главной, основополагающей в развитии предприятий на протяжении XX века.

Адаптивность предприятия не может быть обеспечена на требуемом уровне, если предприятие не будет стремиться к повышению мобильности, гибкости, к повышению роли работников, к улучшению организационной структуры, к повышению внимательности к потребителю.

Все изложенные условия нашли отражение в реальной действительности, что дает право говорить о наличии подобных тенденций в развитии предприятий. Рассмотрим подробнее каждую из них.

До 60-х гг. XX века предприятия имели бюрократическую (механистическую) организационную структуру, характеризующую высокой степе-

¹Юданов А.Ю. Фирма и рынок / А.Ю. Юданов. — М. : Знание, 2010. — 62 с.

²Организация производства : Учеб. для вузов / Под ред. О.Г. Туровца. — Воронеж, 2003. — 259 с.

нию разделения труда, развитой иерархией управления, цепью команд, наличием многочисленных правил и норм поведения. Существенным недостатком такой структуры является отсутствие гибкости и полное нарушение способности организации порождать и вводить новые элементы в процесс своей деятельности.

Начиная с 60-х г.г. многие предприятия стали разрабатывать и внедрять новые, более гибкие типы организационных структур, которые были лучше приспособлены к быстрой смене внешних условий и появлению новых наукоемких технологий. Они получили название адаптивных, поскольку их можно быстро модифицировать в соответствии с изменениями окружающей среды и потребностями самой организации.

Однако уже к концу 80-х заговорили об оптимальной сложности организационных структур. Адаптивная организационная структура, представленная двумя типами - матричной и проектной – оказалась слишком сложной. Это послужило причиной новой волны изменений организационного строения. Как отмечает Крутиков А.Ф.¹, "многие организации отказываются от создания организационных структур более сложных, чем дивизиональная и, особенно от матричных структур. Все более популярными становятся "плоские структуры".

Современные направления организационного строительства следующие: ликвидация нескольких иерархических уровней, дробление на обозримые центры прибыли путем сегментации производственно-сбытовой сферы (характерно для мегамонополий), резкое сокращение штата головных штаб-квартир, освобождение от матричных связей, сокращение числа различных комиссий, групп, собраний, "кружков" и т.п.

Таким образом, упор делается на упрощение организационных структур, децентрализацию управления, повышение гибкости организационных структур.

Встречаются различные оценки этим мерам. Но общим является признание того, что оптимальная организационная структура еще не определена, потому остается актуальным "поиск более приспособленных к современным условиям структур".²

Следующей тенденцией развития предприятия является повышение мобильности предприятия.

Под мобильностью предприятия нами понимается способность создавать, изготавливать и доставлять продукцию потребителю в максимально короткие сроки. Следовательно, повышение мобильности означает ускорение создания и освоения новой продукции, повышение оперативности доставки продукции потребителю.

¹Крутиков А.Ф. Современный менеджмент / А.Ф. Крутиков. – М. : Финвест, 2011. – 231 с.

²Зубарев И.В. Механизм экономического роста транснациональных корпораций : Монография / И.В. Зубарев, И.К. Ключников. – М. : Высш.шк., 2010. – 159с.

Таким образом, повышение мобильности предприятия является одним из важнейших факторов повышения эффективности функционирования предприятий и усиления их позиций в конкурентной борьбе. Следует отметить, что повышение мобильности обеспечивается повышением гибкости производства и интеграцией.

На начальном этапе развития промышленного производства переход на изготовление изделий нового вида, отличавшихся от ранее выпускаемой продукции конструктивно и технологически, вызывал необходимость частичной реконструкции или коренной реорганизации производственной системы. На следующем этапе производство характеризовалось приспособляемостью к частичным изменениям в производственной программе, диктуемым требованиями рынка. Последующее повышение гибкости связано с компьютеризацией производства. Например, в концернах США и Японии широко применяются компьютеры как в процессе разработки новой продукции и технологии (система CAD), так и в управлении процессом изготовления продукции (система CAM), а также работают над освоением системы CAE, осуществляющей на основе компьютеров управление и контроль над всеми процессами: от разработки новой конструкции через выработку новых программ для компьютеров, управляющих процессом непосредственного изготовления до оптимизации и реализации производства. Компьютеризация производства расширяет рамки технической самоорганизации, позволяет автоматизировать не только сам производственный процесс, но и организацию производства. Процесс производства становится приспособляющимся настолько, что это позволяет говорить о преобразовании производственной системы в самоорганизующийся социально-производственный комплекс.¹ Изложенное позволяет говорить о тенденции повышения гибкости производства.

Важным аспектом рассматриваемой тенденции является обновление технологии изготовления продукции, заключающееся в гибкой автоматизации на основе промышленных роботов и станков с ЧПУ. Как отмечается в, в роботизации японские предприятия видят решающий фактор повышения конкурентоспособности своей продукции.²

Еще одной тенденцией развития предприятия является интеграция производственных процессов. Интеграция заключается в объединении в единое целое отдельных частей и видов организационной деятельности. Данный процесс осуществляется в двух направлениях: самоорганизация производственных процессов и создание автоматически работающих производств; интеграции функций подготовки производства, организации частичных процессов, оперативного планирования, закупки материалов, сбы-

¹Родионова В.Н. Организация производства на промышленных предприятиях в современных экономических условиях / В.Н. Родионова. – Воронеж, 2005. – 234 с.

²Мотана Ю. Японская стратегия разработки и рыночной экспансии новой продукции / Ю. Монтана // Российский экономический журнал. – 2005. – № 9. – С. 76–81.

та продукции и перехода к компьютерноинтегрированному производству и далее к созданию заводов-автоматов.¹ По свидетельству Мотиной. Ю., обновление технологии изготовления продукции, заключающееся в гибкой автоматизации на основе промышленных роботов и станков с ЧПУ для японских предприятий, является решающим фактором повышения конкурентоспособности их продукции.²

Повышение адаптивности предприятий невозможно без смены ориентиров, без смещений приоритетов. Предприятия в течение второй половины XX века вынуждены были сменить производственно-сбытовую ориентацию на маркетинговую, поставить в центр внимания потребителя, его нужды и требования. О том же пишет Мотина Ю.: "На основе маркетинга создается максимально возможное число модификаций товара в соответствие с потребностями самых мелких групп покупателей". Например, концерн "Хонда" предлагает машины типов "Аккорд", "Квинтеп" и другие в сотнях разных вариантов.

Изложенное позволяет говорить о переходе предприятий к маркетинговой ориентации как об одной из тенденций развития предприятия.

Еще одной тенденцией развития предприятия является тенденция к диверсификации деятельности, т.е. к проникновению в новые для компании сферы бизнеса. Следуя академической гипотезе, диверсификация позволяет снизить хозяйственный риск и повысить эффективность функционирования предприятия за счет возникновения синергического эффекта, экономии на масштабах и т.д. (хотя некоторые авторы отрицают последнее положение).³

Таким образом, основными тенденциями развития предприятия являются следующие: переход к гибкой организационной структуре, повышение мобильности предприятия, повышение гибкости предприятия, интеграция производственных процессов, переход к маркетинговой ориентации, диверсификация и вертикальная интеграция.

¹Родионова В.Н. Организация производства на промышленных предприятиях в современных экономических условиях / В.Н. Родионова. – Воронеж, 2005. – 234 с.

²Мотана Ю. Японская стратегия разработки и рыночной экспансии новой продукции / Ю. Мотана // Российский экономический журнал. – 2005. – № 9. – С. 76–81.

³Кунц Р.М. Стратегия диверсификации и успех предприятия / Р.М. Кунц // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 6. – С. 96–100.

Свиридов А.С., Зайцева Т.В., Башарина А.П.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Чтобы уточнить понятие развития предприятия, обратимся к философскому толкованию термина "развитие". В философии развитие трактуется как необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов, в результате которого возникает новое качественное состояние объекта. Понятие развития выделяет из общей массы изменений такие, которые связаны с обновлением системы, с её внутренним структурным и функциональным изменением, превращением в нечто новое, иное. Существенной характеристикой развития является время. Также отмечается, что к качественным изменениям приводят количественные накопления в объекте¹.

Следующим моментом, на котором следует остановиться, является глубина изменений, определяющих процесс развития предприятия. Нередко в литературе термин "развитие" используется как синоним совершенствования. По нашему мнению, отождествление процессов совершенствования и развития некорректно. Развитие системы затрагивает задающие и определяющие построение и функционирование начала, совершенствование же - это улучшение системы по какой-либо ее характеристике.² Таким образом, процессы развития и совершенствования носят разноплановый характер, более глубинным и фундаментальным среди которых является развитие.

Расходятся мнения ученых и относительно того, каковы признаки развития предприятия. Как правило, к существенным характеристикам данного процесса относят переход на выпуск новой продукции, внедрение новой техники, изменение организационной структуры. Кроме того, отдельные авторы считают, что таковыми являются изменения в структуре сбыта, кадрах, технологии.

Развитие предприятия - это процесс. Рассмотрим существенные признаки развития предприятия как процесса, что поможет нам при формулировании понятия развития предприятия. Развитие предприятия отличается целевой направленностью. Различные авторы в качестве главной выделяют следующие цели: повышение конкурентоспособности предприятия,

¹Экономический механизм управления развитием промышленных предприятий / Алексеев И.В., Белонога Л.П. и др. – Львов : Свит, 2011. –156 с.

²Виханский О.С. Проблемы развития управления общественным производством / О.С. Виханский. – М. : Изд-во МГУ, 2011. – 360 с.

выживание предприятия, обеспечение высокой экономической и социальной эффективности функционирования предприятия.

Развитие предприятия - циклический процесс. В литературе выделяют разные стадии (фазы) жизненного цикла предприятия. Одни ученые считают, что жизнь любой организации состоит из фаз становления, развития и угасания. Другими выделяются стадии "рост - нестабильность - выживание". Причем высказывается мнение, что развитие предприятия возможно на какой-либо определенной стадии или фазе, а на других невозможно. Так, например, Петров А.Н.¹ говорит о стадии роста как единственно приемлемой для развития предприятия. Видимо это связано с отождествлением данным автором развития с прогрессом. Иначе ошибочность суждения очевидна: на стадии нестабильности вполне возможен регресс, который также является тенденцией развития. Однако даже в том случае, если наше предположение верно, вызывает сомнение невозможность прогресса на стадии нестабильности или выживания. По нашему мнению, изменение качественного состояния предприятия возможно при различных исходных условиях.

Цикличность в развитии предприятия обусловлена воздействием внешних и внутренних факторов. Практически ни у кого из авторов не вызывает сомнения, что переход от одной стадии жизненного цикла предприятия к другой зависит от стадии жизненного цикла основного продукта. Ряд ученых убедительно доказывает, что не меньшее (а в некоторых случаях даже большее) влияние на смену стадий жизненного цикла предприятия оказывают технологические циклы.

Отдельные авторы² обращают внимание на то, что процессы развития фирмы могут быть вынужденными (как способ выхода из критической ситуации) либо упреждающими. В последнем случае фирма не столько подстраивается под рынок, сколько стремится формировать его.

Изложенное позволяет нам выделить следующие признаки развития предприятия:

- целенаправленность изменений;
- цикличность изменений;
- протекание изменений в течение относительно длительного периода времени;
- инструментом достижения целей развития предприятия является переход в новое качественное состояние;
- характеристиками качественного состояния являются используемая техника и технология, персонал, организационная структура предприятия и производимая продукция.

¹Петров А.Н. Методология выработки стратегии развития предприятия : Монография / А.Н. Петрова. – СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 2012. – 127 с.

²Менеджмент и рынок : германская модель. Учебное пособие / Под ред. проф. У. Рора и проф. Долгова. – М. : Изд-во БЕК, 2005. – 289 с.

С учетом отмеченных признаков под развитием предприятия нами будет пониматься целенаправленный, циклический процесс перехода из одного качественного состояния в другое посредством совокупных накапливающихся изменений техники и технологии, персонала, организационной структуры предприятия и продукции.

Считается, что в современных условиях, характеризующихся высоким уровнем неопределенности внешней среды, решения относительно направлений развития предприятия следует вырабатывать в рамках стратегического планирования. При этом стратегическое планирование рассматривается нами как процесс установления целей предприятия и определения средств их достижения.

Центральным понятием стратегического планирования является "стратегия".

Предприятие одновременно реализует две группы стратегий: стратегию функционирования и стратегию развития. Это обусловлено одновременным протеканием на предприятии как процессов функционирования, так и процессов развития. По мнению Веснина В.Р., отличие между этими стратегиями кроется в объекте. Если стратегия функционирования в первую очередь связана с деятельностью организации на рынке, то стратегия развития в качестве непосредственного объекта имеет ее потенциал. Чэндлер А., например, рассматривал стратегию как "установление долгосрочных целей и задач, корректировку курса действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей".

Мескон М. и др.¹ под стратегией понимает детальный, всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей.

Как бы полемизируя с Месконом М. и рядом других авторов, Виханский О.С.² считает неверным определять стратегию как конкретный долгосрочный план достижения конкретной долгосрочной цели, обосновывая это отсутствием детерминизма в поведении организации и внешней среды. По его мнению, стратегию следует рассматривать как долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы деятельности организации, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям.

С именем Минцберга Г. связан новый подход к определению стратегии. Он обратил внимание на то, что стратегии могут появляться изнутри организации без всякого формального планирования. Отсюда им был сде-

¹Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело Лтд, 2014. – 569 с.

²Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник / О.С. Виханский. – М. : Изд-во МГУ, 2005. – 345 с.

лан вывод, что стратегия - это нечто большее, чем то, что организация собирается сделать; это также то, что фактически делается.

Видимо, широта трактовок данного термина связана с тем, что "стратегия - понятие трудноуловимое и несколько абстрактное", как заметил известный специалист в этой области Ансофф И.¹

Форма стратегии зависит от того, каким образом возникла данная стратегия. Если в результате формального процесса планирования, то она зафиксирована в виде планового документа. Если она возникла стихийно, то она, по-видимому, будет существовать в виде идеи, мысли.

Как отмечают специалисты, на форму стратегии большое влияние оказывают размеры предприятия. В крупных организациях стратегия почти всегда представлена в письменном виде.²

По-нашему мнению, стратегия должна быть представлена в виде документа. Поэтому перед руководством стоит задача идентификации данной стратегии, ее формализации и документации.

Субстратегия развития персонала предполагает следующие варианты:

- обновление персонала;
- обучение и переобучение.

Подведем некоторые итоги. Под развитием предприятия нами понимается процесс перехода из одного качественного состояния в другое посредством совокупных накапливающихся изменений техники и технологии, организации производства, структуры предприятия и продукции.

Развитие предприятия в настоящее время определяется изменениями, происходящими во внешней среде. Стратегическое планирование и, в частности, выработка стратегии развития предприятия, позволяют осуществлять разработку стратегических решений относительно достижения целей развития предприятия в условиях изменчивой и неопределенной внешней среды. Центральным понятием данного процесса является понятие стратегии.

Эталонными стратегиями развития, по нашему мнению, являются стратегии диверсификации, развития производства существующей продукции и отсекающего лишнего.

Таким образом, основными тенденциями развития предприятия являются следующие: переход к гибкой организационной структуре, повышение мобильности предприятия, повышение гибкости предприятия, интеграция производственных процессов, переход к маркетинговой ориентации, диверсификация и вертикальная интеграция.

¹Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 2009. – 259 с.

²Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело Лтд, 2014. – 569 с.

Свиридов А.С., Зайцева Т.В., Гревцева И.А.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ

Рост капитализации в банковском секторе является одной из приоритетных задач Правительства России. Данную задачу невозможно решить без повышения качества предоставляемых банковских услуг и качества кредитных портфелей российских банков. Однако в настоящее время недостаточное развитие получили методики оценки кредитоспособности заемщиков, а также методики управления рисками - как кредитными, так и операционными. Для повышения конкурентоспособности банков необходимо постоянно совершенствовать методы анализа кредитоспособности¹.

Следует констатировать отсутствие единого стандартизированного подхода к оценке кредитоспособности заемщиков. В связи с этим в каждом коммерческом банке применяется собственная методика. В зарубежной практике основным показателем оценки кредитоспособности выступает не просто кредитный рейтинг заемщика, а соответствующая данному рейтингу вероятность дефолта. Используемые в практической деятельности отечественные и зарубежные модели оценки вероятности дефолта предприятий включают в себя: модели, основанные исключительно на бухгалтерских данных; рейтинговые модели; актуарные модели; модели, предусматривающие использование методов на основе рыночной стоимости; 5) количественные и качественные модели.

К числу наиболее распространенных на практике методов оценки кредитоспособности следует отнести: анализ системы финансовых коэффициентов; анализ денежного потока; анализ делового риска. По мнению Лаврушина О.И., Афанасьева О.И., Корниенко С.Л. разнообразие методов оценки кредитоспособности заемщиков обусловлено: различной степенью доверия к количественным и качественным параметрам оценки кредитоспособности; многообразием факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности, - в результате банки уделяют им различное внимание при присвоении кредитного рейтинга; тем, что результат оценки кредитоспособности заемщика принимает различные формы: некоторые банки останавливаются на простом расчете финансовых коэффициентов, другие же

¹ Рыкова И.Н. Методика оценки кредитоспособности заемщиков/ И.Н. Рыкова
//Банковское кредитование. – 2007. – № 6. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

присваивают кредитные рейтинги и рассчитывают уровень кредитного риска.¹

Анализ применяемых методик оценки кредитоспособности заемщиков свидетельствует о таких недостатках как: поверхностный анализ структуры бизнеса заемщика, игнорирование отраслевой специфики, неприменение в полной мере возможностей качественного анализа платежной дисциплины заемщика (работа с бюджетом, фондами, выплата сотрудникам заработной платы), анализа финансовых и нефинансовых факторов риска, нетранспарентностью процесса принятия решения по кредитной заявке для клиента.

Одним из направлений развития методик кредитоспособности заемщиков является ориентация их на отраслевую специфику заемщиков. В условиях динамичной внешней среды необходимо при оценке кредитоспособности оценивать, как внешнюю макросреду, так и внутреннюю микросреду и в частности, учитывать отраслевые особенности. Отраслевой анализ, предполагающий анализ динамики и перспектив развития отрасли, позволяет идентифицировать и оценить риски изменения внешних факторов, влияющих на доходность или прибыльность, качество активов и способность выполнить долговые обязательства. При анализе количественных параметров необходимо сравнить фактические показатели финансовых коэффициентов с определенными нормативными значениями. В настоящее время целесообразно регламентировать расчет нормативных значений финансовых показателей с учетом отраслевых особенностей заемщиков и от их региональной принадлежности, кроме того, создать единую нормативную базу для оценки финансового состояния организаций по видам экономической деятельности. Основными направлениями развития методики оценки кредитоспособности заемщиков являются: создание методики выполнения анализа кредитоспособности по типовым процедурам, с учетом как количественных, так и качественных факторов, характеризующих заемщика, одновременно с финансовыми показателями, что позволит значительно снизить операционные риски (помимо кредитных), а также значительно увеличить объем рассматриваемых кредитных заявок.²

Поскольку завершающим результатом оценки кредитоспособности заемщиков является присвоение рейтинговой оценки как интегральной оценки кредитоспособности заемщика, необходимо интегрировать ее в процесс управления кредитным риском в банке.

¹ Банковская система в современной экономике: Учебное пособие (2-е изд., стереот.) (под ред. О.И. Лаврушина). – М. : КНОРУС, 2017. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

² Ефимова Ю.В. Методические подходы к оценке кредитоспособности заемщиков / Ю.В. Ефимова //Банковское кредитование. – 2010. – № 3. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

В целях устранения конфликта интересов подразделений, связанных с прохождением и принятием решения по кредитной заявке целесообразно службы кредитного андеррайтинга и ее внедрение в процесс принятия всех кредитных решений. Андеррайтер на основе анализа информации о клиенте делает на основе своего профессионального суждения вывод о рейтинговой оценке заемщика и его кредитоспособности, который доводится до всех подразделений, имеющих отношение к процедуре прохождения кредитной заявки и принятию решения о выдаче кредита. Повышение адекватности определения уровня кредитного риска связана с совершенствованием методик рейтингования в направлении их детализации, верификации, разработки рейтингов для групп клиентов. Кроме того, неадекватность оценки кредитоспособности связана с недостаточным уровнем их стандартизации, частой сменой методик, применяемых банками, что не позволяет системно накопить сопоставимые статистические данные. При формировании внутренних кредитных рейтингов необходимо базироваться на рекомендациях Базеля II, предусматривающих: 1) совмещение рейтинговой оценки с оценкой количественных и качественных характеристик кредитоспособности заемщиков; 2) дифференциацию кредитных рейтингов в соответствии с классами требований на основании рисков особенностей заемщиков разного вида; 3) регулярность составления банком кредитных рейтингов по всему портфелю ссудной и приравненной к ней задолженности в целях выявления ранних признаков появления проблемной задолженности; 4) учет с помощью методики рейтингования заемщиков широкого спектра существенных характеристик их кредитоспособности, влияющих на итоговую рейтинговую оценку. Это позволит оценить кредитоспособность по широкой классификационной шкале; 5) стандартизацию методик рейтингования, чтобы они могли использоваться для оценки кредитоспособности всех контрагентов банка, относящихся к заемщикам одного вида: банков-контрагентов, предприятий-ссудополучателей, физических лиц; 6) использование качественной оценки кредитоспособности как этапа в процессе управления кредитным риском в банковском риск-менеджменте в рамках соблюдения принципов Базеля II.¹ Повышению прозрачности процесса принятия решения по кредитной заявке способствуют: создание электронной системы документооборота, стандартизация кредитного процесса, формализация рейтинговой оценки заемщиков, создание централизованных ИТ-систем поддержки кредитного процесса,

¹ Шаталов А.Н. Кредитный анализ: решение сложных вопросов / А.Н. Шаталов // Банковское кредитование. – 2013. – № 5. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

совершенствованием системы внутреннего контроля на основе использования комплекса внутренней управленческой отчетности¹.

Таким образом, совершенствование методики оценки кредитоспособности заемщиков является одной из приоритетных задач по дальнейшему развитию кредитной деятельности. Основными путями развития методики оценки кредитоспособности заемщика являются:

1. учет отраслевых особенностей при оценке кредитоспособности;
2. использование при проведении оценки кредитоспособности возможностей риск-менеджмента.
3. решение проблем проведения анализа, связанных с конфликтом интересов кредитующего и клиентского подразделений, адекватностью количественного выражения уровня кредитного риска, нетранспарентностью процесса принятия решения по кредитной заявке для клиента.

Свиридов А.С., Татарченко Д.В.

г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ ПО-НОВОМУ, ЕСЛИ В СТРАНЕ КРИЗИС

Понимание того, на чем основывается управление продажами, позволит быть уверенным в надлежащем функционировании всех элементов механизма и получать прибыль, а также гарантировать клиентам лучшие результаты обслуживания. Предлагаем сегодня поговорить обо всех нюансах управления продажами, разобрать наиболее важные моменты этого процесса, которые помогут вашей компании добиться успеха. Под словами «управление продажами» скрывается множество составляющих этого понятия, и дать ему лаконичное определение довольно трудно. Его можно рассматривать с точки зрения управления сотрудниками, в обязанности которых входит непосредственное осуществление продаж, в том числе подбора таких сотрудников, их обучения и мотивации. Другой подход — управление каналами сбыта. Для некоторых специалистов в области продаж этот термин означает автоматизацию процессов взаимодействия с клиентами.

В последнее время мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда клиенты отвечают на предложение о продаже: «Покупать не будем — в стране кризис». Что же делать в такой ситуации? Так вот, я сразу хочу сказать,

¹ Кемаева С.А. Анализ кредитоспособности малых предприятий кредитным экспертом банка / С.А. Кемаева, Е.Е. Козлова, Е.С. Ионова // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — N 10. Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

что кризис — это очень хорошее время для того, чтобы проверить качество подготовки любого продавца, менеджера, торгового агента, консультанта.

Если задуматься в чем же отличается продажа в кризис от продажи в обычное время, то могу сказать, что в обычный период времени бывают легкие клиенты и продать им легко, а бывают и трудные клиенты, с которыми нужно общаться, уделять время. А что происходит в кризис? Все клиенты становятся трудными, и деньги они отдают нелегко. Зато требует к себе больше внимания, больше работы с ними, больше профессионализма продавца. А что касается того, что часто клиенты говорят: «Покупать не будем - в стране кризис», то значит с ними нужно работать как с трудными клиентами, и обучать продавцов именно тому, что связано с этими навыками. Ведь что такое трудный клиент – человек, который отдает деньги не сразу, а с ним нужно поработать. И в этом случае, значительно поднимается уровень требования к продавцу. И такое качество как упорство, способность настойчиво работать с клиентом не навязчиво, а именно настойчиво, выходит на первый план. Зачастую у продавцов есть фиксированность на определенных моментах, уделяются внимание не тем элементам работы с клиентом, которые на самом деле нужны. Например, продавец уделяет больше внимания презентации своего товара, вместо того, чтобы больше спрашивать клиента, что приводит к тому, что клиент говорит - я подумаю.¹

Достаточно часто клиент уже сам для себя решил: «у меня кризис, мне ничего не нужно, я не могу тратить деньги». И если продавец это увидит, то он четко определит, что в данной ситуации — это не кризис, а некое решение. Если бы он был способен преодолеть эту проблему, разговаривать потенциального клиента и выяснить его потребность, то он легко показал бы ему истинную причину и смог бы ему продать. А продавцы, слыша фразу «Кризис – ничего не нужно» просто останавливаются и перестают действовать. Кризис сам по себе создает тяжелую атмосферу, депрессию в бизнесе. Поэтому такой ответ мы можем слышать постоянно. На самом деле, клиента достаточно легко убедить том, что и в кризис надо жить, а стало быть: покупать рекламу, развиваться, искать новых клиентов. Здесь главное, преодолеть в голове продавца идею, что «в кризис никто не будет покупать». Я разделяю всех продавцов на три категории: продавцы – жертвы, продавцы – зрители и продавцы – игроки. Продавцы-игроки всегда смотрят, что можно сделать в той или иной ситуации и всегда получают какие-то преимущества для себя и для компании. Продавцы-зрители всегда смотрят так: «если меня спросят – я отвечу, а дальше «как масть ляжет»». А продавцы-жертвы – они всегда создадут проблему, даже если ее и нет. И

¹Свиридов А.С. Человеческие ресурсы как категория и объект управления / А.С. Свиридов // Управление изменениями в социально-экономических системах. Сборник статей XI Междун. научно-практ. конференции. Под ред. В.П. Бочарова, И.Е. Рисина, Ю.И. Трещевского. – Воронеж : ИПЦ ВГУ, 2012. – Вып. 11, Ч. 2. – С. 118–123.

если они иногда продают, то все равно большее количество клиентов они отталкивают.

В последнее время мне часто задают такой вопрос: «Чем же удерживать постоянных клиентов на спаде рынка?» Хочу напомнить, что существует такая вещь, как исходящий поток. Хороший продавец всегда интересуется клиентом, всегда поддерживает с ним общение, а не только в тот момент, когда нужно платить деньги. К примеру, я продал кому-нибудь услугу, а в моей компании есть такое правило, мы никогда не звоним клиенту с предложением каких-то новых услуг, если мы до этого не позвонили и не выяснили как у него дела, то ли он получил, что хотел и т.д. В период кризиса звонков с целью узнать, как дела должно быть соотношение 3 к 1. Т.е. 3 звонка с целью узнать, как у него дела, и 1 звонок с каким-то предложением покупки.

Во время кризиса у руководителя появляется еще одна проблема - как повысить тонус собственной команды продаж, когда они постоянно получают отказы. Здесь есть одна технология, а заключается она в том, что нужно как можно больше уделять внимания продавцам-игрокам, т.е. тем, кто пытается что-то сделать. И категорически перестать обращать внимание на продавцов-жертв. Если руководитель больше будет общаться с теми, кто что-то делает в этот период, то он только выиграет. И за одно, создаст у себя хорошую команду продавцов. А если будет общаться с теми, кто постоянно ноет, тратить на них свое внимание, пытаться их успокоить, то он сам создает в этой команде ситуацию кризиса¹.

Что касается ценовой политики, то, на мой взгляд, ее категорически не стоит менять. Ведь все разумные люди используют кризис, чтобы расширяться. И если в этот период времени обучить людей как продавать в кризис, вне всякого сомнения, вы только выиграете. А менять ценовую политику совершенно не выгодно. Во-первых, это задабривание перед клиентами, во-вторых, в этом нет никакой необходимости. Могу также сказать, что хороший продавец никогда не смотрит на цену. Ведь если он любит свой товар и умеет продавать, то он знает такое золотое правило: «продавать дорого легче, чем продавать дешево». А менять ценовую политику - это часто в ущерб себе, и как следствие, уход с рынка.

Если же Вы во время кризиса решили ввести какие-то дополнительные бонусы для продавцов, что бы они больше работали, то я могу сказать, что проблема мотивации – надуманная проблема. Прежде всего, нужно научить людей продавать и сделать так, чтобы они играли в продажу, и проблема постоянной мотивации уйдет сама по себе. Более того, достаточ-

¹Свиридов А.С. Организационная культура бизнес-структур в сфере услуг как основа эффективного управления / А.С. Свиридов // Управление изменениями в социально-экономических системах [Текст]: сб. статей XIII междун. научно-практ. конференции / под ред. д.э.н., проф. Ю. И. Трещевского, д.э.н., проф. Л. М. Никитиной. – Вып. 13. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2014. – С. 341–348.

но опытные руководители отдела продаж знают, что чем больше вы мотивируете, тем больше появляются таких продавцов, которые работают за бонусы. И платить им приходится все больше и больше. Вместо этого организуйте какую-нибудь бонусную программу для клиентов. Старайтесь привлекать клиентов, какими-то дополнительными бесплатными услугами компании, но не скидками и снижением цен. Такая программа работает намного лучше.¹

Подводя итоги, могу сказать, что нужно сделать три вещи, чтобы поддержать уровень объема продаж во время кризиса. Первое – провести тренинговые программы для персонала. Второе, что можно сделать – это убрать кризис из головы, как продавцов, так и руководителей. И третье, разработать стратегический ход: как в кризис расширяться. Потому что огромное количество клиентов в период кризиса, могут стать вашими. Для этого нужно просто больше с ними общаться, привлекать их каким-то образом (при помощи рекламы, продвижения) потому, что потребности никуда не уходят. Надо помнить, что спрос не падает, а падает способность и желание тратить деньги. А хороший продавец именно с этим и работает.

Свиридов А.С., Тисунова А.В.

г. Воронеж, Воронежский государственный медицинский университет
им. Н.Н. Бурденко

ПУТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Под воздействием проводимых реформ и, в частности, внедрения системы ОМС наметилась определенная тенденция структурных преобразований здравоохранения: рационализация сети лечебно-профилактических учреждений, сокращение числа коек в стационарах. Однако из-за нерешенности многих проблем процесс структурной перестройки протекает весьма медленно. Система ОМС вынуждена ориентироваться на сложившуюся структуру здравоохранения, выделяя значительную часть страховых средств на оплату дорогостоящей больничной помощи, а не на проведение профилактических мероприятий, направленных на снижение уровня заболеваемости застрахованного населения, не на первичную медико-социальную помощь. В то же время ухудшение таких макропоказателей здоровья, как средняя продолжительность жизни, смертность и заболеваемость населения, в значительной степени обусловлено

¹Свиридов А.С. Человеческие ресурсы как категория и объект управления / А.С. Свиридов // Управление изменениями в социально-экономических системах. Сборник статей XI Междунар. научно-практ. конференции. Под ред. В.П. Бочарова, И.Е. Рисина, Ю.И. Трещевского. – Воронеж : ИПЦ ВГУ, 2012. – Вып. 11, Ч. 2. – С. 118–123.

социальными, производственными и бытовыми факторами. Социальная незащищенность значительной части пожилых граждан, рост числа инфекционных заболеваний, экологическое и санитарное неблагополучие в регионах требуют принципиальных изменений в подходах к оказанию медицинской помощи: приближения ее к семье; объединения лечения и профилактики, медицинской и социальной помощи; проведения целенаправленной политики медицинского просвещения. Успех реформы системы здравоохранения, направленной на достойное обеспечение охраны здоровья населения, во многом будет определяться степенью интеграции усилий различных фондов социальной защиты населения, межотраслевым подходом к организации здравоохранения.

Однако в условиях жесткой финансовой политики отчетливо проявляется двойственность отношения к государственному социальному страхованию, неотъемлемой частью которого является обязательное медицинское страхование: с одной стороны, идет дискуссия по налоговому и страховому подходу при организации финансового обеспечения здравоохранения, с другой стороны, все более активно высказывается позиция о необходимости либо консолидации средств государственных внебюджетных социальных фондов, что фактически означает их ликвидацию, либо отстаивается важность сохранения их независимости, автономности. Все это предопределяет актуальность концептуального осмысления сложившейся реальности, обоснования важности сохранения и дальнейшего развития социального страхования и обязательного медицинского страхования как важнейшей его составляющей.

Другой спектр проблем порожден складывающейся тенденцией нарастания дефицитности финансовых средств системы ОМС: сокращаются нормативные страховые запасы; растет число территориальных фондов, в которых расходы превышают доходы. При существующем тарифе страховых взносов в Федеральный фонд ОМС крайне ограничены его возможности по выравниванию финансовых условий деятельности территориальных фондов.

Сокращение дефицита возможно, как путем увеличения финансовых поступлений системы ОМС, так и более рациональным использованием имеющихся средств. Поскольку государственная политика ориентирована на снижение налогового бремени, то проблематично повышение размера страхового тарифа. В связи с этим актуальна разработка организационных и управленческих предложений по рационализации использования страховых средств, ориентации системы ОМС на оказание первичной медико-социальной помощи, на проведение профилактических мероприятий, способствующих снижению уровня заболеваний.

Отправной точкой анализа экономических проблем здравоохранения является его рассмотрение как области человеческой деятельности и как отрасли народного хозяйства. При этом в здравоохранении, подобно лю-

бой области деятельности человека, может быть выделено две стороны. Одна - профессиональная, которая составляет содержательный аспект медицинской деятельности. Нет такой сферы применения способностей человека, которая бы не требовала наличия определенных профессиональных навыков или в которой отсутствовало бы содержание. Другая сторона - экономическая. Она представлена той хозяйственной формой, в ограниченных объективных рамках которой неизбежно совершается данная деятельность. Нет такого вида профессиональной деятельности, которая бы содержательно осуществлялась в отрыве от какой-либо конкретной экономической формы.

Экономика здравоохранения осуществляет исследования хозяйственных форм медицинской профессиональной деятельности, что в временных условиях имеет существенную научно-практическую значимость.

Прежде чем рассмотреть те цели и задачи экономики здравоохранения, которые объективно возникают перед ней в настоящее время, укажем на тот важнейший фактор, который определяет, как их структурный состав, так и проблемное наполнение. Неоспоримо, что на характер этих целей и задач в наибольшей степени сегодня влияет развитие рынка услуг здравоохранения.

В чем выражается воздействие рынка на изменение экономических процессов, протекающих в здравоохранении? Обобщая известные факты и тенденции, отражающие существо рассматриваемой проблемы, и представляя их в концентрированной форме, целесообразно отметить следующий ряд обстоятельств.

Во-первых, рынок коммерциализирует дело охраны здоровья в целом, а также отношение каждого человека (пациента) к своему здоровью. Это приводит к смене парадигмы здравоохранения, формированию качественно других типов экономического мышления, стилей практического хозяйственного поведения субъектов отрасли.

Во-вторых, и это является важнейшим следствием коммерциализации, происходит быстро возрастающее изменение объема платных услуг здравоохранения, оказываемых населению.

В-третьих, осуществляется фактическое изменение экономического статуса медицинского учреждения. При этом оно все более отчетливо приобретает экономические черты услуг производящего предприятия.

В-четвертых, изменения в статусе медицинского учреждения приводят к трансформации характера тех экономических связей, который устанавливает в процессе своей практической деятельности любой, даже небольшой хозяйствующий субъект (экономический агент).

В-пятых, возникает чрезвычайное многообразие форм собственности и видов хозяйствования в здравоохранении, которое является одновременно и условием, и следствием развития рынка.

Наконец, в-шестых, как результат осуществления экономической деятельности в разнообразных хозяйственных формах, под воздействием рынка в широком диапазоне видоизменяется и экономическое положение самого работника здравоохранения. Прежде всего, это касается ключевой фигуры отрасли- практического врача.

Выяснив структуру подлежащих использованию ресурсов, необходимо определиться также в области состава и процентного соотношения основных и оборотных средств медицинского учреждения, выявив особенности их применения, своеобразие экономического движения (т.е. кругооборота и оборота ресурсов), специфику амортизации.

Далее на первый план выступает решение вопроса о кадровом обеспечении деятельности вашего медицинского учреждения, структуре трудового потенциала и экономических формах привлечения квалифицированных специалистов к работе в вашем учреждении или предприятий. Важнейший элемент данного комплекса вопросов - это определение возможных стимулов и мотиваций труда, включая оптимальное сочетание материального и морально-психологического стимулирования.

Располагая для оказания выбранного нами набора услуг объективно ограниченными материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, вы должны достаточно четко определить те цели, которые хотите достигнуть.

Очень важным является возникающий здесь вопрос о возможной эффективности применения ресурсов. В целом, изучение эффективности – этоотдельная экономическая проблема. При этом необходимо отметить, что для здравоохранения вопрос об эффективности приобретает особую сложность и специфическую окраску в связи с тем, что эффективность здравоохранения не может быть определена однозначно. Применительно к здравоохранению определяются три типа эффективности как соотношение затрат и полученных результатов. И если к подсчету затрат может быть применена какая-либо одна математическая методика, то результаты, в силу своей специфичности, могут быть не только различными, но и не всегда поддающимися количественно точному определению. Речь идет о медицинской, экономической и социальной эффективности здравоохранения. К примеру, затраты на предоставление услуг неизлечимому больному, с медицинской точки зрения, совершенно неэффективны. Болезнь вылечить не удастся. Зло в данном случае (по определению Гиппократ) превосходит средства медицины. Экономической эффективности мы здесь также не сможем обнаружить, так как пациент уже не только не вернется в строй полноценных работников, не будет участвовать в создании прибыли, производстве национального дохода и т.д., но и во многих случаях просто не сможет оплатить свое лечение. Но, с точки зрения социальной эффективности, эти, казалось бы, бесперспективные затраты приобретают совершенно особое значение и имеют вполне определенный результат, вопло-

щенный в человеколюбивой нравственной атмосфере, господствующей в данном обществе.

Создана и постоянно совершенствуется определенная система натуральных, стоимостных и относительных показателей, количественно характеризующих результаты, как медицинской профессиональной работы, так и хозяйственной деятельности в здравоохранении.

Эта нормативная база используется в следующих целях: во-первых, для определения стартовых условий функционирования данного экономического агента; во-вторых, для анализа текущего финансово-экономического положения конкретного медицинского учреждения или частнопрактикующего врача; в-третьих, система показателей применяется не только для фиксации экономического положения в каждый данный момент, но и для контроля за динамикой изменения тех или иных параметров деятельности медицинского учреждения; в-четвертых, такой же анализ может быть осуществлен применительно к отрасли в целом, подотрасли или региона; в-пятых, зная содержание анализируемых показателей, имея представление о методике расчетов, можно в целом определить изменения в состоянии здоровья населения или группы пациентов и осуществить необходимые социально-экономические коррективы.

Реформирование здравоохранения с определением приоритета экономических методов в управлении в качестве неотложной задачи переживаемого отраслью периода обосновывает настоятельную необходимость создания в высших и средних медицинских учебных заведениях учебных структур для подготовки медицинских работников всех специальностей и уровней по основам экономики: кафедры или курсов по теории экономики и экономики здравоохранения.

Эта актуальная задача еще более обозначена практикой и требует своего решения в системе последиplomного образования не только организаторов здравоохранения, но и заведующих отделениями, врачей-клиницистов, главных и старших медицинских сестер и т.д.

Особо стоит проблема подготовки экономистов и финансистов здравоохранения. Реализация этой проблемы возможна одним из двух вариантов. Во-первых, либо могут создаваться в медицинских вузах факультеты (отделения) экономистов (менеджеров) здравоохранения. Во-вторых, либо в вузах финансово-экономического профиля может быть введена специализация по экономике здравоохранения.

Последиplomное образование экономистов и финансистов отрасли может проводиться как в системе последиplomного профессионального образования экономистов и финансистов, так и в системе образования медицинских специалистов при наличии соответствующих учебных структур по экономике здравоохранения.

При всех трудностях текущего момента необходимо формировать научные направления по экономике здравоохранения как в медицинских вузах и НИИ, так в вузах и НИИ финансово-экономического профиля.

Надо помнить, что спрос не падает, а падает способность и желание тратить деньги. А хороший продавец именно с этим и работает.

Свиридов А.С., Холодов О.М., Соседов Д.О.
г. Воронеж, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова, Воронежский государственный институт
физической культуры

ПОДХОД К ВЫРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В теории менеджмента термин "выработка (формулирование, формирование) стратегии" используется достаточно широко, хотя, как правило, без строгого определения его содержания. Встречающиеся изредка определения данного процесса сводятся к простому определению его этапов. Отдельные авторы отождествляют термин "стратегическое планирование" и "выработка стратегии" (некоторыми из них все же делается оговорка, что стратегическое планирование несколько шире). Если обратиться к определению стратегического планирования, приведенному нами выше, то можно заметить, что стратегическое планирование заключается не только в выработке стратегии, но и в целеполагании¹.

По нашему мнению, основным вопросом, на который необходимо ответить в процессе выработки стратегии, является: что нужно сделать, чтобы организация переместилась из того положения, в котором она находится, в то положение, где ее хочет видеть руководство.

Отсутствие строгого определения термина "выработка стратегии", различное толкование специалистами понятия стратегии обусловили наличие в специальной литературе различных схем выработки стратегии предприятия вообще и стратегии развития предприятия в частности. Сразу оговоримся, что выработка стратегии развития предприятия незначительно отличается от выработки стратегии предприятия. Поэтому при исследовании подходов к выработке стратегии развития предприятия нами будут проводиться аналогии с этим процессом.

Проведенное нами исследование научной литературы по проблеме выявило, что, как правило, выработка стратегии начинается с анализ

¹Менеджмент организации : учебное пособие / Румянцева З.П., Саломатин Н.А., Акбердин Р.З. и др. – М. : ИНФРА-М. –1995. – 432 с.

внешнего окружения и анализа внутренней среды. Следует отметить, что ряд авторов не включает данные этапы в процесс выработки стратегии.

Поскольку анализ проводится все-таки для обеспечения необходимой информацией лиц, принимающих решение относительно стратегического выбора, а не служит самоцелью, то будем придерживаться той точки зрения, что процесс формирования стратегии включает этапы анализа внешнего окружения и внутренней среды.

Согласно современным представлениям о внешней среде предприятия, она состоит из двух частей: макроокружения и непосредственного окружения (фоновое и деловое, общего и заданного).

Выделяются следующие группы факторов макроокружения, которые необходимо оценить и проанализировать для выявления внешних угроз и возможностей: экономические, политические, демографические, социальные, технологические, международные.

Непосредственное окружение состоит из покупателей, конкурентов, поставщиков и групп регулирования.

Помимо SWOT-анализа, используемого как для анализа внешнего окружения, так и для анализа внутренней среды, применяются и другие методики, а именно: модель пяти сил конкуренции Портера М., отраслевой анализ, анализ стратегических групп (с их помощью анализируется непосредственное окружение предприятия).

На следующем этапе традиционно проводится анализ внутренней среды с целью определения, обладает ли фирма внутренними силами, чтобы воспользоваться внешними возможностями, а также выявление слабых сторон, которые могут осложнить проблемы, связанные с внешними опасностями.

Выявление сильных и слабых сторон предлагается осуществлять путем оценки функциональных областей организации. Традиционно выделяются следующие функциональные области: маркетинг, производство, финансы, бухгалтерский учет, персонал, организация управления. Отдельные авторы добавляют сюда еще и организационную культуру.¹ Наиболее детальное описание предприятия с точки зрения его функций дает Портер М.² По его мнению, функции предприятия делятся на основные и вспомогательные (обеспечивающие).

К основным относятся: логистика на входе, операции (производство), маркетинг и сбыт, логистика на выходе, сервис. К вспомогательным относятся: материально-техническое снабжение, совершенствование технологий, работа с персоналом, инфраструктура предприятия (вся деятельность по управлению предприятием, бухгалтерский учет, финансы, орга-

¹Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело Лтд, 1994. – 547 с.

²Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 234 с.

низация). Портером М. предложен также инструмент анализа внутренней среды предприятия, получивший название "цепочка стоимости". Использование данного инструмента основано на уяснении величины вклада каждой из функций в создание стоимости.

Ряд авторов считает, что обязательным этапом выработки стратегии развития предприятия является анализ или оценка возможностей (потенциала) предприятия. Думается, оценка потенциала должна присутствовать при выработке стратегии развития предприятия, особенно, если принять во внимание замечание Веснина В.Р., что "стратегия развития предприятия имеет в качестве объекта потенциал предприятия"¹. Анализ внутренней среды дает представление о силе и слабости предприятия, но не может ответить на вопрос, имеются ли возможности у предприятия превратить слабые стороны в сильные и еще более укрепить сильные. Именно это и призвана сделать оценка возможностей предприятия. Она позволяет решить задачу нахождения оптимального соотношения между имеющимися ресурсами и возможностями по их использованию.² Однако выделять в отдельный этап оценку потенциала предприятия не стоит, поскольку данная процедура теснейшим образом связана с выявлением сильных и слабых сторон предприятия и производится на основе результатов, полученных в результате этой процедуры. Отсюда, оценку потенциала будем считать одной из процедур анализа внутренней среды.

Перейдем к рассмотрению последующих этапов.

Ряд специалистов указывают на необходимость уяснения текущей стратегии развития и ее оценки. Трудно не согласиться с Виханским О.С. в том, что "нельзя принимать решения по поводу будущего, не имея четкого представления о том, в каком состоянии находится организация и какие стратегии она реализует".

После анализа внешней и внутренней сред, а также уяснения стратегии и ее оценки, как считают некоторые авторы, наступает этап определения миссии и целей, курса действий (целей и ориентиров), целей развития.³

Другие авторы придерживаются того мнения, что следующим этапом после указанных является этап непосредственно формулирования стратегии.

¹Веснин В.Р. Основы менеджмента: учебник / В.Р. Веснин. – М. : Институт международного права и экономики. Издательство "Триада Лтд.", 1996. – 384с.

²Грузинов В.П. Экономика предприятия и предпринимательство / В.П. Грузинов. – М. : "Софит", 1994. – 321 с.

³Виханский О.С. Стратегическое управление : Учебник / О.С. Виханский. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 345 с.

Отдельные авторы, как например, Герчикова И.Н., сразу переходят к этапу оценки альтернатив и выбору оптимальных вариантов.¹

По нашему мнению, этап целеполагания не включается в выработку стратегии развития. Установление целей является начальным этапом стратегического планирования, за которым следует комплекс этапов выработки стратегии.

Прежде чем переходить к оценке альтернатив и выбору оптимального варианта, как предложено в, необходимо провести подготовительную работу по формированию набора альтернатив.²

Рассмотрим содержание этапа формулирования стратегии. Петров А.Н. считает, что на данном этапе осуществляется выбор базовой стратегии развития. Указанный автор говорит о наличии трех базовых стратегий, следуя мнению, сложившемуся среди специалистов в области стратегического менеджмента в настоящий момент. Это: стратегия роста, стратегия стабилизации и стратегия выживания.³

Как показывает практика, СРП, реализуемая предприятием, является комбинированной, включающей и стратегии роста, и стратегии выживания, и стратегии стабилизации. Поэтому, нелогично, на наш взгляд, осуществлять выбор базового варианта стратегии развития.

Кроме того, как указывалось нами выше, не все стратегии роста могут быть отнесены к стратегиям развития предприятия, поскольку они не соответствуют сути развития предприятия. Стратегией развития, например, не являются стратегии стабилизации, ряд стратегий в рамках двух других базовых стратегий.

По мнению ряда авторов, этап формулирования стратегии должен включать стадии разработки, доводки и выбора стратегии. На стадии разработки создается общая концепция стратегии и в ее рамках набор вариантов; на стадии доводки варианты дорабатываются до уровня, при котором наиболее адекватно отражают поставленную цель во всем многообразии ее появлений; на стадии стратегического выбора происходит анализ и оценка вариантов, в результате чего лучший из них принимается в качестве базового, который служит основой создания специальных и функциональных стратегий. Т.е. в этап формулирования стратегии включается оценка альтернатив и выбор стратегии.⁴

Как правило, оценка альтернатив и выбор стратегии рассматривается в качестве самостоятельного этапа, следующего за этапом формулирова-

¹Герчикова И.Н. Менеджмент : Учебник / И.Н. Герчикова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994. – 685с.

²Там же.

³Петров А.Н. Методология выработки стратегии развития предприятия : монография / А.Н. Петров. – СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1992. – 127 с.

⁴Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. Пер. с англ. / Общ.ред и предисл.: Г.Б. Кочеткова. – М. : Прогресс, 2002. – 239 с.

ния стратегии. На данном этапе используются такие инструменты стратегического планирования, как матрица БКГ, матрица МакКинси, матрица Хофера, теория игр, дерево решений, экспертный метод и др.

Поскольку анализ проводится все-таки для обеспечения лиц, принимающих решение относительно стратегического выбора, необходимой информации, а не служит самоцелью, то будем придерживаться той точки зрения, что формирование стратегии включает в себя как аналитический блок, так и блок выбора стратегии.

Подходы к выработке СРП, предложенные различными авторами, обладают одним или несколькими недостатками, а именно:

- отсутствуют необходимые этапы выработки СРП (например, уяснение и оценка текущей СРП;

- присутствуют этапы выработки СРП, необходимость в которых сомнительна (например, планирование риска;

- производится необоснованное дробление либо объединение этапов;

- базовые стратегии развития предприятия не отвечают сути процесса развития предприятия;

- выбор одного базового варианта стратегии, как это предлагается осуществлять, оставляет вне поля зрения другие варианты.¹

С учетом изложенного попытаемся определить наше понимание процесса выработки СРП и обрисовать наше видение схемы выработки СРП. Выработка СРП - это процесс. Как любой другой процесс, выработка СРП предполагает наличие входа и выхода. Его входом является стратегическая информация, а выходом - СРП. Выработка СРП, включая анализ стратегической информации и выбор СРП. Таким образом, выработка СРП представляет собой процесс преобразования входа (стратегической информации) в выход (СРП) путем анализа стратегических данных и выбора СРП.

С учетом изложенного выделим наиболее значимые моменты.

Выработка СРП определяется нами как процесс преобразования входа (стратегической информации) в выход (СРП) путем анализа стратегических данных и выбора СРП.

Выработка СРП включает, на наш взгляд, следующие этапы:

- анализ внешней среды;

- анализ внутренней среды;

- уяснение и оценка текущей стратегии;

- формирование набора стратегических альтернатив;

- оценка стратегических альтернатив и выбор СРП.

¹Петров А.Н. Методология выработки стратегии развития предприятия : монография / А.Н. Петров. – СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1992. – 127с.

Старцева С.В., Маркосян З.С., Кожевников В.В.

г. Воронеж, Воронежский государственный
медицинский университет им. Н.Н. Бурденко

САМОМЕНЕДЖМЕНТ - ФАКТОР ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УСПЕХА СТУДЕНТА В ВУЗЕ

Резюме: В настоящей работе рассмотрены различные концепции самоменеджмента. Быть организованным, независимо от того, относится ли это к окружающему пространству или к вашему времени, - означает быть подготовленным. Это означает чувствовать себя собранным, владеть ситуацией, быть готовым использовать все имеющиеся возможности и справиться с любыми сюрпризами и неожиданностями, которые жизнь создает на вашем пути. Мы живем в сложном, быстро развивающемся мире, который полон безграничных возможностей. «Тайм-менеджмент как способ повышения эффективности работы руководителя» определяется тем, что многие руководители, управляя теми или иными субъектами, недостаточно проявляют организованность, обязательность, не умеют рационально использовать рабочее время и т.д. и т.п. Особенно это касается молодых менеджеров и управленцев. От того какая у них будет самоорганизованность, во многом будет зависеть и успех в карьере.

Наполеон говорил, что «время – самое дорогое в жизни человека». Даниил Гранин как бы продолжил: «Самое дорогое, что есть у человека, – это жизнь. Но если всмотреться в эту самую жизнь поподробнее, то можно сказать, что самое дорогое – это время». «Самое дорогое у человека – это энергия и время», – утверждает наш современник В.А. Раскопов.

Профессиональный и личный успех каждого человека предопределяется его способностью сочетать личностное и профессиональное, стратегическое и тактическое. Это вероятно при правильной оценке, управлении и распределении индивидуальных ресурсов: эмоциональных, психических, интеллектуальных, физических. Стратегическое самоуправление определяет перспективу развития индивида: выбор специальности, определение рода деятельности, карьерный рост и т.д. Тактический тайм-менеджмент позволяет успешнее решить злободневные вопросы и ориентирован на тайм-менеджмент.

В наше время, информатизации всех процессов, человеку не хватает времени не только на отдых, но и на труд. Фактор времени является самым мощным источником стрессов. Зная азы тайм-менеджмент, каждый лучше сможет организовать свою деятельность и научиться находить время и на работу, и на отдых. Представленная технология тайм-менеджмента поможет человеку в планировании, организации и управлении собственными временными ресурсами.

Для организации временного пространства проведем инвентаризацию рабочего времени. С помощью несложных формул 1, 2, 3, 4 можно определить капитал своего рабочего времени (K_1), свободного (K_2 , K_3) и весь капитал личного времени (K), который человек может использовать, самостоятельно распределяя и направляя на обеспечение карьерного роста:

$$K_1 = A \times 1760, (1)$$

$$K_2 = A \times 660, (2)$$

$$K_3 = A \times 1740, (3)$$

где A – пенсионный возраст минус Ваш настоящий возраст (например: $55 - 20 = 35$, $A = 35$).

Время работы 1760 часов – это время, рассчитанное в среднем за год, 220 рабочих дней в году по 8 часов в день; 660 часов – это время перерывов и время, затрачиваемое на путь следования работа-дом, в среднем 3 часа в день; 1740 часов – это свободное время, организующееся за счет праздничных и выходных дней, а также отпусков, в среднем 145 дней в году по 11 часов в день. Капитал личного времени определяется по формуле 4:

$$K = K_1 + K_2 + K_3, (4)$$

Подставив в формулу значения величин, получаем величину капитала всего своего рабочего времени: $K = 35 \times (1760 + 660 + 1740) = 120.000$ часов.

Исходя из этого, общее количество времени ограничено и составляет для молодого человека, начинающего строить свою карьеру всего 120000 часов. Скажем сразу, что K – это весь наш капитал времени, а время необратимо. Поэтому необходимо научиться находить время для работы (успех), размышлений (сила), игры (молодость), чтение (знания), дружбы (счастье), мечтаний (путь в неведомое), веселья (радость души).

Поняв, что время скоротечно и необратимо, в первую очередь, следует устранить основные поглотители времени. Эту процедуру легко провести в течение одного дня путем регистрации времени. Лучше это сделать по заранее заготовленной схеме, проведя анализ видов деятельности и расходов времени, заполняя листок дневных помех.

Студентам было предложено рассмотреть основные поглотители времени. В перечне, состоящем из 30 самых существенных «поглотителей» времени, необходимо было выделить «свои» пять основных «поглотителей». Группа испытуемых определила следующие основные поглотители времени: синдром откладывания; попытка слишком много сделать за один раз; спешка, нетерпение; личная неорганизованность, «заваленный» письменный стол; незапланированные посетители; плохое планирование трудового дня; неспособность сказать «нет». На рисунке 1 показана диаграмма распределения заявок по основным поглотителям времени. Лидирующая позиция за «синдромом откладывания». Это говорит о том, что у

испытываемых проблемы с дисциплиной, с отсутствием умений рационально организовать свою жизнедеятельность.

Таким образом, освободившись от «поглотителей» времени, и, выявив слабые места в самоорганизации, студенты смогут найти значительные резервы времени и для работы, и для учебы, и для себя.

Самоменеджмент – это динамично развивающаяся отрасль менеджмента, основная задача которой заключается в выявлении методов и принципов эффективного управления временем. Поэтому в узком значении тайм-менеджмент студента – это последовательное и целенаправленное использование испытанных техник организации личной и учебной деятельности в повседневной практике с целью оптимального использования своего времени.

Специалисты по самоменеджменту выделяют шесть основных его функций: постановка целей; планирование; принятие решений; реализация и организация; контроль; информация и коммуникация.

Самоменеджмент предполагает, прежде всего, умение определять цель и все ресурсы направлять на ее реализацию. Для достижения любой цели необходимо планирование, которое позволяет идти кратчайшим путем. Планирование развивает умение концентрировать внимание на важных делах, устанавливать реальные сроки, создавать резервы времени, избавлять себя от «холостых ходов», и уменьшая стресс, вызванный постоянным «цейтнотом». В таблице 1 сведены воедино важнейшие правила и принципы самоменеджмента.

Последней функцией во внешнем круге самоменеджмента является контроль. Для подведения итогов конкретного дня рекомендуется применять метод «пяти пальцев», который ориентируется на начальные буквы названий пальцев.

М (мизинец) – мыслительный процесс: какие знания, опыт я сегодня получил?

Б (безымянный палец) – близость цели: что я сегодня сделал и чего достиг?

С (средний палец) – состояние духа: каким было сегодня мое преобладающее настроение, расположение духа?

Регулярные занятия планированием и организацией своей деятельности позволят избавиться от текучки, лишних страхов и тревог, сохранить свое время и здоровье для самосовершенствования.

Через рефлекссию своей деятельности, самоменеджмент и творчество молодой специалист сможет эффективно организовать временное пространство и достичь профессионального и личного успеха.

Старцева С.В., Маркосян З.С., Черных Е.А., Кожевников В.В.

г. Воронеж, Воронежский государственный
медицинский университет им. Н.Н. Бурденко

ВЛИЯНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ УЧАЩИХСЯ СРЕДНИХ СПЕЦИАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

«Умение общаться с людьми – это дорогой товар, и я плачу за него больше, чем за что-либо другое на свете», – утверждал Дж. Д. Рокфеллер. Для адаптации молодых специалистов к новым условиям профессиональной деятельности грамотное общение по-прежнему актуально. Это определило выбор темы нашего исследования.

Определение влияния профессиональной подготовки на формирование коммуникативной компетентности личности нами проводилось в двух направлениях:

- во-первых, изучено отношение студентов к современным средствам коммуникации;
- во-вторых, представлен сравнительный анализ коммуникативных способностей студентов, специализирующихся в социальной сфере и студентов, связанных с вычислительной техникой.

Цели исследования состояли в выявлении отношения испытуемых к компьютеру как инструменту коммуникации; в проведении диагностики коммуникабельности, коммуникативных и организаторских способностей студентов отделений социальная педагогика и вычислительная техника; в анализе полученных результатов.

В испытании участвовали студенты Воронежского государственного промышленно-гуманитарного колледжа выпускных групп следующих отделений:

- студенты отделения социальная педагогика – 36 человек;
- студенты отделения вычислительная техника – 40 человек.

В качестве инструментального обеспечения исследования использовалась анкета, направленная на изучение отношения студентов к компьютеру как средству коммуникации; тест по контролю уровня коммуникабельности; методика КОС (контроль уровня развития коммуникативных и организаторских способностей).

В анкете, разработанной нами, отражены основные моменты, касающиеся проблемных вопросов, возникающих в процессе эксплуатации персонального компьютера (ПК). Например, вопросы организации и режима работы на ПК; вопросы, связанные с использованием информационных технологий в учебном процессе и т.д. На основании полученных результатов следует отметить, что: студенты колледжа практически все имеют ПК

(у студентов отделения вычислительная техника – 100 %, у студентов социальная педагогика – 93,5 %); в учебных целях к Internet-ресурсам чаще обращаются студенты, профессиональная подготовка которых связана с вычислительной техникой; электронной почтой и библиотечным фондом колледжа чаще пользуются студенты отделения социальная педагогика; студенты отделения вычислительной техники больше времени уделяют компьютеру, но они легко переключаются на другие виды занятий и более организованны, т.к. в два раза эффективнее планируют свое время; студенты всех специальностей получают удовольствие от общения с компьютером, особенно социальные педагоги, и не замечают, как «летит» время; студентам всех специальностей легче работать с текстом на бумажном носителе, анализировать и сопоставлять данные, выделять главные мысли и т.д.; санитарно-гигиенические требования к организации работы на компьютере студенты практически не соблюдают, у 11 % испытуемых отделения социальной педагогики выявлена компьютерная зависимость.

В процессе анализа данных анкеты мы пришли к следующим выводам:

- студенты используют компьютер, как в учебных целях (поиск информации, учебные занятия, презентации и т.д.), так и для развлечений, обмена сообщениями;

- студенты, не связанные с компьютерами профессионально, в большей степени зависят от компьютера, у них прослеживается тенденция к уходу от «живого», межличностного общения к виртуальному обезличенному. Предполагаем, что это обусловлено желанием снизить уровень негативного воздействия, которое возникает в процессе межличностного общения при непосредственном контакте собеседников;

- студенты, связанные с компьютерами профессионально, более организованны, они лучше ориентируются в информационной среде, быстрее находят необходимую информацию, но хуже ее анализируют и обрабатывают. Предполагаем, что у них могут возникать трудности в межличностном взаимодействии из-за отсутствия опыта общения, репертуарной ограниченности интерактивных диалогов.

Мы не ставили цели исследовать причины затруднений, возникающие в процессе общения, но попытались определить, насколько развито у учащихся умение устанавливать контакты с малознакомыми людьми, поддерживать отношения с родителями, друзьями, преподавателями, влиять на окружающих, аргументировано отстаивать свою точку зрения.

Мы предполагаем, что различия в показателях испытания: высокий уровень коммуникабельности (природной предрасположенности к общению) и средний уровень развития коммуникативных способностей (приобретенные знания и опыт в общении), – обусловлены снижением общей коммуникативной культуры учащихся. Причину этого снижения мы видим в использовании технических средств коммуникации (электронная почта,

Internet, SMS-сообщения и т.д.), которое негативно влияет на коммуникативный потенциал студентов.

Обратим внимание на то, что в группах отделения СП учатся только девушки, а в группах ВМ – юноши. По результатам анкетирования студенты отделения ВМ (юноши) более организованны, но тестирование показало, что их организаторские способности ниже, чем у студенток отделения СП, т.е. юноши могут хорошо организовать свою деятельность, но не деятельность других.

Полученные результаты подтверждают эффективность проведенного исследования:

- одним из факторов снижения коммуникативной компетентности учащихся и, как следствие снижение коммуникативного потенциала, является чрезмерное увлечение современными средствами коммуникации, которые как бы подменяют либо замещают «живое» общение. Практика межличностного общения сводится к минимуму, невербальная составляющая коммуникации уходит из поля зрения человека, снижаются социально-перцептивные возможности индивида;

- профессиональная подготовка влияет на развитие профессионально значимых компетенций специалиста: для студентов отделения ВМ – это информационная, для студентов СП – это коммуникативная.

Для обеспечения гармоничного развития личности необходимо развивать коммуникативную культуру учащихся, больше внимания уделяя организации межличностного взаимодействия.

В заключение следует отметить, проектно-исследовательская деятельность студентов, организованная в колледже, направлена на развитие познавательных, творческих и коммуникативных способностей студентов, их умений самостоятельно конструировать свои знания и ориентироваться в информационном пространстве и как следствие развивает новый подход к решению социальных и профессиональных задач – проектный.

Титова О.В., Давидюк М.О.,
г. Липецк, Липецкий государственный технический
университет

О РОЛИ ПЛАТФОРМ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ

Рынок электронной коммерции в России с каждым годом кратно развивается. На современном этапе он является основным инструментом торговли для малого и среднего бизнеса. Под электронной коммерцией следует понимать сферу экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций. По данным исследования Яндекс.Маркета и агентства GFKRUS доля россиян, использующих интернет для заказа товаров и услуг, в начале 2020 года превысила 40%.

Наиболее популярным способом покупки в интернете в России является покупка на платформе электронной коммерции, так называемых маркетплейсах. Маркетплейсы представляют собой электронные сайты и приложения на мобильных телефонах, где содержится информация о продукте или услуге третьих лиц. На данных сервисах можно с лёгкостью найти нужный товар, отсортировать товары по цене и приобрести в несколько кликов. Основными особенностями современных российских маркетплейсов являются: простота использования сервиса; продавать может каждый независимо от статуса в занятости; хранение товаров происходит на складах маркетплейсов; для продажи требуется только правильно упаковать продукт; большая аудитория продажи.

Таблица 1. Изменения объема продаж в 2020 году по каналам продаж.

	Маркетплейсы	Интернет-магазины	Социальные сети
Продажи значительно выросли	58%	18%	15%
Продажи незначительно выросли	31%	37%	38%
Продажи не изменились	4%	24%	34%
Продажи немного сократились	3%	10%	7%
Продажи значительно сократились	4%	10%	5%

Согласно статистике DataReportal самое продолжительное время визита сайта принадлежит маркетплейсу Wildberries. Число продавцов на

данном сайте составляет более 91000 по состоянию на январь 2021 года по статистике самого сайта.

Маркетплейсы стали важнейшим драйвером всего рынка электронной коммерции в 2020 году. 89% продавцов увеличили за год свой объем продаж на маркетплейсах, причем 58% продавцов увеличили его значительно. Об этом говорится в исследовании аналитического агентства DataInsight «Селлеры на российских маркетплейсах». Для сравнения: лишь 55% продавцов смогли нарастить оборот через собственный интернет-магазин.

«В 2020 году большое количество малых и средних предприятий впервые вышли в онлайн, а более опытные интернет-продавцы расширили каналы продаж за счет размещения на маркетплейсах. В результате прошлый год стал рекордным для площадок и по оборотам, и по росту числа продавцов. Мы прогнозируем, что интерес к маркетплейсам со стороны бизнеса и потребителя не ослабеет, но продавцы, попробовав одни маркетплейсы, станут выходить и на другие, диверсифицируя каналы продаж. В результате стоит ожидать, что поставщики Wildberries и Ozon станут активно выходить на AliExpress, Яндекс.Маркет и goods.ru вследствие тренда и привлеченные новостями о снижении тарифов у AliExpress и Яндекс.Маркета», - комментирует партнер компании DataInsight Федор Вирин.

41% продавцов, которые работают с маркетплейсами, считают, что это основной канал продаж. Почти половина продавцов маркетплейсов (45%) вообще не используют для продаж свой интернет – магазин или сайт. Для каждого пятого продавца маркетплейс стал первым каналом продаж, для 29% - первым онлайн-каналом.

Около 80% продавцов вышли на маркетплейсы, чтобы увеличить аудиторию и продажи, 42% - ради масштабирования продаж и ради экспансии в другие регионы, 37% - чтобы повысить узнаваемость товаров. Каждый третий продавец (29%) использовал маркетплейсы, чтобы впервые начать продавать через интернет, а каждый пятый (20%) – чтобы снизить издержки на продажи. Действительно, издержки на продажи на маркетплейсах значительно падают, так как большинство маркетплейсов используют свои каналы и способы доставки, что помогает продавцам предложить более низкую цену, так, например, средняя цена доставки товара от продавца к покупателю с использованием транспортной компании составляет 230 Рублей, маркетплейсы доставляют товар до покупателя за 33 Рубля, что почти в 7 раз дешевле.

Аудитории продавцов всех платформ значительно пересекаются: в среднем поставщик ведет торговлю на 2-3 площадках из 5, включенных в исследование. При этом самая высокая доля уникальных продавцов у Wildberries: в среднем у них 2,6 площадки на одного поставщика. В боль-

шей степени используют другие платформы продавцы Яндекс.Маркета и российские продавцы AliExpress – 4 площадки на одного продавца.

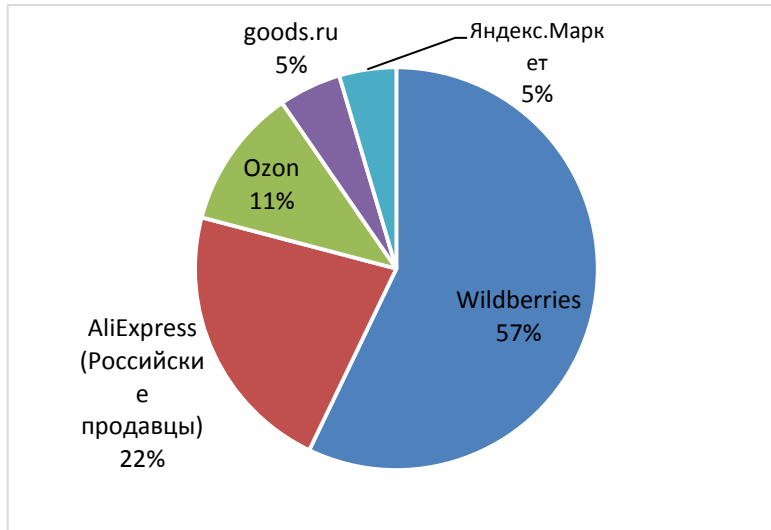


Рис 1. Рейтинг маркетплейсов по числу продавцов по данным на январь 2021 года

Маркетплейсы в целом, по мнению продавцов, больше всего подходят для продажи электроники, товаров для дома и спорта, а отдельные площадки также рассматриваются как целевые для продажи одежды и обуви. AliExpress, Ozon и Wildberries воспринимаются как наиболее универсальные маркетплейсы.

В некоторых категориях рост продаж на маркетплейсах наиболее заметен: в косметике, парфюмерии и зоотоварах – 96%, в электронике, бытовой технике и товарах для спорта – 94%, в товарах для дома и дачи – 93%, в продуктах питания – 91%.

Почти на всех площадках наиболее продаваемая категория – Товары для дома: от 28% до 38% продавцов. Исключение – Wildberries, где больше продавцов одежды и обуви (31%). Следующая по количеству продавцов товарная категория – Детские товары, на разных площадках ими торгует от 23% до 25% продавцов.¹

Таким образом, необходимо отметить, что роль электронных платформ для обмена товарами и услугами перманентно растет. В современной рыночной экономике основной задачей выступает не оптимизация коммерческих отношений, а стратегическое повышение эффективности страны, использующей электронные технологии.

¹Продажи на маркетплейсах в 2020 году: аналитика DataInsight// <https://e-pepper.ru/news/prodazhi-na-marketpleysakh-v-2020-godu-analitika-data-insight.html>

Титова О.В., Федорова Ю.А.
г. Липецк, Липецкий государственный
технический университет

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ COVID-19

Пандемия COVID-19 находит свое распространение с огромной скоростью, заразив миллионы людей и сократив в разы экономическую деятельность всех стран мира из-за жестких ограничений на передвижение для борьбы с распространением вируса. По мере роста человеческих жертв растет и экономический ущерб каждой страны мира представляя собой огромный экономический шок, который мировая экономика испытала за последние десятилетия. Несмотря на то, что невозможно точно спрогнозировать, какой экономический ущерб в дальнейшем будет наносить глобальная пандемия нового коронавируса COVID-19, она однозначно еще окажет серьезное негативное влияние на мировую экономику.

В нынешней атмосфере неопределенности и непредсказуемости, когда споры о постпандемичном мировом порядке разгораются снова и снова, ситуация в мировой экономике не выглядит более обнадеживающей. Уровень мировой экономики разделился на «До и после пандемии», которая затронула все страны мира. Согласно данным Всемирного банка, ведущие экономики мира сократили уровень ВВП по ПСС в текущих ценах в разы после глобальной пандемии (Таблица 1).

Таблица 1. Уровень ВВП по ПСС ведущих стран мира в 2019-2020 гг., млрд. долл.

Страна	Данные		Изменение, %
	2019 г.	2020 г.	
Китай	23460	24162	2,99
США	21374	20807	-2,65
Индия	9612	8681	-9,69
Япония	5459	5236	-4,08
Германия	4660	4455	-4,40
Россия	4282	4022	-6,07

Исходя из данных в таблице 1, наибольшее падение ВВП по ПСС пришлось на Индию и составило 9,69% в 2020г. Несмотря на положительную динамику ВВП по ППС в Китае на 2,99% в 2020г. по сравнению с 2019г. это является негативным фактором, поскольку за последние 5 лет положительная динамика минимального значения достигала в 2015 г. и составила 3,95%, когда с 2016 по 2019 г. средняя положительная динамика составляла 7%.

Рассмотрим, как изменялся ВВП в текущих ценах в российской экономике с 2019 по 2020 гг. на рис. 1

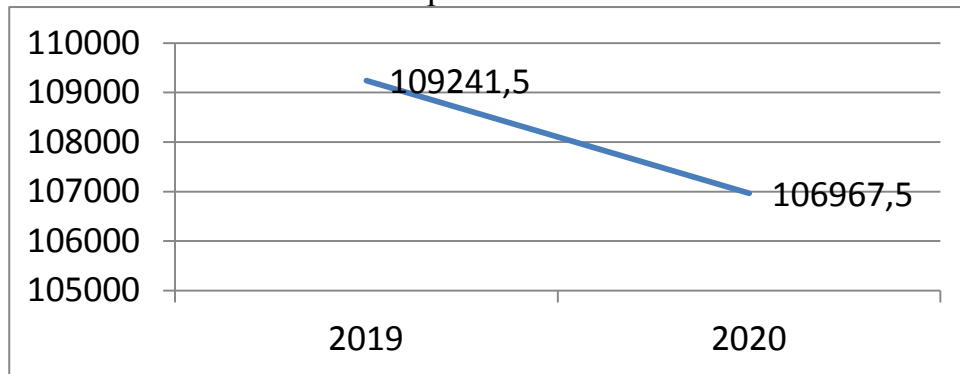


Рис. 1. ВВП РФ с 2019 по 2020 гг., в текущих ценах, в млрд руб.

Как видно из рисунка 1, ВВП в текущих ценах в РФ с 2019 по 2020 гг. имел отрицательную динамику и сократился на 2274 млрд. руб. Сокращение ВВП в текущих ценах говорит о том, что в экономике России наблюдается экономический спад, который связан с ограничительными мерами, введенными в связи с пандемией COVID-19.

Изменение импорта и экспорта характеризует структуру российской экономики, которая существенно изменилась с 2019 по 2020 гг. (табл. 2)

Таблица 2. Объем экспорта и импорта товаров в РФ с 2019 по 2020 г., млрд долл.

Экспорт		Импорт	
2019 г.	2020 г.	2019 г.	2020 г.
424,6	338,2	247,4	233,7

Как видно из таблицы 2, экспорт в РФ сократился на 86,4 млрд долл. В 2020г., по сравнению с 2019г. в тоже время как импорт имел тенденцию к снижению в 13,7 млрд. долл. Причиной высокого спада показателя экспорта в РФ является пандемия COVID-19, которая влечет за собой ряд неблагоприятных факторов - снижения курса рубля и падение мирового спроса на товары и услуги.

Все страны без исключения столкнулись с экономическими последствиями с разных сторон: давлением на слабые системы здравоохранения, упадком торговли, в том числе и туризма, сокращением денежных переводов, ограниченными потоками капитала и жесткими финансовыми условиями на фоне растущей задолженности. Особенно сильно пострадали экспортеры энергоносителей и промышленных товаров. Пандемия и усилия по ее сдерживанию вызвали беспрецедентный обвал спроса и цен на нефть.

Спрос на металлы и связанные с транспортом товары, такие как резина и платина, используемые для автомобильных запчастей, также упали. Хотя сельскохозяйственные рынки во всем мире хорошо снабжены, торговые ограничения и сбои в цепочках поставок вызвали проблемы с продовольственной безопасностью. Экономический ущерб, нанесенный пандемией COVID-19, во многом вызван падением спроса, а это означает, что недостаточно потребителей, которые могли бы покупать товары и услуги, доступные в мировой экономике. Эту динамику можно четко увидеть в сильно пострадавших отраслях, одной из которых является туризм. Чтобы замедлить распространение вируса, страны ввели ограничения на поездки, что привело к ограничению спроса на авиаперевозки и как следствие значительным потерям выручки и сокращением рабочих мест в авиакомпаниях.

По мере того, как компании сократили и продолжают сокращать персонал, чтобы компенсировать потерянный доход, создается нисходящая экономическая спираль, так как безработные не могут себе позволить покупать товары. Правительства на основе имеющегося опыта антикризисного регулирования испытывают политику государственных расходов, так как увеличивают денежное обеспечение граждан и обеспечивают предприятиям доступ к средствам, необходимым для того, чтобы их персонал оставался занятым на протяжении всей пандемии. Кроме того, специфика этого кризиса означает, что некоторые секторы могут получить выгоду, например, электронная коммерция, розничная торговля продуктами питания и отрасль здравоохранения, обеспечивая хотя бы некоторый экономический рост для компенсации ущерба. В совокупности это означает, что, по крайней мере, глобальная экономика может испытать резкий подъем после завершения пандемии. Есть еще много переменных, которые могут повлиять на такое восстановление экономики – например, сокращение предложения товаров и услуг для удовлетворения более низкого спроса может вызвать среднесрочный дефицит и рост цен. Таким образом, кризисная ситуация подчеркивает необходимость принятия срочных мер для смягчения последствий пандемии для экономики, защиты уязвимых групп населения и создания условий для длительного восстановления социально-экономических отношений в странах мира.

Несмотря на явную опасность, в которой находится мировая экономика, также есть основания, что страны смогут избежать худших сценариев и научатся «жить» в жестких запретах и условиях нового коронавируса COVID-19.

Кризис с коронавирусом акцентировал внимание на том, что национальное государство по-прежнему остается основной политической и экономической единицей, в том числе и политика продовольственной и энергетической безопасности. Экономическая система, построенная после этой пандемии, должна быть более устойчивой и более чувствительной к тому

факту, что экономическая глобализация во многом опережает политический вектор глобализации.

Таким образом, пандемия COVID-19 выявила хрупкость глобальных производственно-сбытовых цепочек, что последовало появлению кризисных ситуаций практически во всех странах мира, которым придется готовиться к изменяющемуся характеру глобальной экономики и принимать значительные меры для восстановления социально-экономических отношений в стране.

Тыртычный А.Э.

г. Воронеж, Воронежский филиал
ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова

КРИМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕСТУПЛЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Преступления, совершаемые в сфере экономики, то есть посягающие на экономические и имущественные отношения в обществе, уже достаточно давно занимают высокий удельный вес в структуре преступности. Достаточно отметить, что ежегодно в нашей стране осуждается за преступления против собственности, хозяйственные преступления, а также преступления в сфере предпринимательства свыше 40% лиц от общего количества осужденных.

Либерализация экономических отношений в стране дала не только мощный импульс развитию предпринимательской деятельности в, но и послужила благодатной почвой для стимулирования криминальной активности в этой сфере, от банальных хищений, до нарушений банковской деятельности. Появились новые, не известные ранее Российскому уголовному праву деяния: незаконная розничная продажа алкогольной и спиртосодержащей пищевой продукции, незаконные производство и (или) оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, незаконные организация и проведение азартных игр и др.

Общественная опасность экономических преступлений заключается в том, что в результате таких посягательств интересам субъектов экономики (физическим и юридическим лицам), государству и иным субъектам, связанным с предпринимательской деятельностью, наносится значительный ущерб. Причем в настоящее время экономические преступления достигли такого уровня, при котором они существенно препятствуют развитию производственной сферы, сдерживают приток инвестиций, лишая бюджет значительной части доходов, увеличивают инфляцию, а также мешают нормальному функционированию банковских, предпринимательских и управленческих структур.

Кроме того, экономическая преступность в России все более организуется. Организованная экономическая преступность сращивается с уголовной преступностью, внедряется в наиболее прибыльные сферы деятельности.

Уже сегодня можно сделать вывод о том, что экономическая преступность близка к выходу на уровень, угрожающий национальной безопасности России.

Не секрет, что любое, даже самое незначительное рассогласование системы материальных интересов в рыночном хозяйстве с неизбежностью приводит к возникновению конформных видов экономического поведения, а там, где криминализация экономики и экономических отношений носит всеобщий, всеохватывающий характер, экономическая преступность становится специфической функцией общества, она заполняет вакуум, возникающий на месте отсутствующих легитимных компонентов рыночной системы — хозяйственных норм, связей и отношений.

Принципиальные изменения криминогенной ситуации в России, которые произошли в течение последних 10 – 15 лет, позволяют говорить о возникновении новых устойчивых тенденций в преступности в экономической сфере жизнедеятельности общества.

Понятие экономической преступности в зависимости от подходов к этому вопросу может охватывать либо сферу экономических отношений, складывающихся в разных областях жизнедеятельности общества в целом, либо только экономику, либо, ограничиваться строго рамками бизнеса и предпринимательства. Причем, для проведения, как правовых, так и социально-экономических исследований этот подход представляется более приемлемым по сравнению с существовавшим ранее, когда Российские юристы, экономическим, называли любое преступление против собственности. Это очевидно, поскольку, в данном случае, изучаемый объект не размыт и аморфен, а имеет четкие границы. В данном случае и субъект преступления (то есть лицо его совершившее) также имеет упорядоченные параметры, а его изучение сводится к анализу характеристик личности преступника от экономики. Иными словами, еще одним важным отличительным признаком экономических преступлений, отграничивающим их от других видов корыстных посягательств, может быть указание на то, что это лишь те правонарушения, которые совершаются только в ходе осуществления экономической (предпринимательской) деятельности ее субъектами.

Необходимо отметить, что лица, совершающие экономические преступления, используют в своей преступной деятельности не только различные способы обхода законодательства, но и способы сокрытия следов преступления. Ведь, как правило, с одной стороны, деятельность виновного направлена на формирование массива искаженных экономических данных, а, с другой стороны, — на сокрытие реально полученных доходов,

чтобы в случае необходимости воспрепятствовать установлению истины.

Общеизвестно, что экономическая нестабильность в обществе, всегда неизбежно вызывает правовую нестабильность, а также благотворно влияет на криминогенную обстановку в обществе. Причем в такой ситуации всегда на первое место выходят преступления экономической и корыстной направленности. Ущерб причиняемый обществу этими преступлениями исчисляется миллиардами рублей.

Самыми распространёнными преступлениями корыстной направленности являются преступления в сфере экономики. Маскируясь и видоизменяясь они совершенствуются и адаптируются к социальной жизни, оказывая постоянное негативное воздействие на жизнь общества.

В самом общем виде экономика определяется как способ организации деятельности людей, направленный на создание благ, необходимых для потребления человеком. То есть это система общественного производства, осуществляющая собственно само производство, распределение, обмен и потребление необходимых обществу материальных благ, включая продукты и услуги.

В основе экономической деятельности лежит комплекс принципов ее осуществления. К ним относятся: принцип законности; принцип свободы экономической деятельности; принцип добросовестной конкуренции; принцип добропорядочности субъектов экономической деятельности.

Принцип осуществления экономической деятельности на законных основаниях означает, что эта деятельность строится в соответствии с законодательством и не противоречит ему. Преступные формы экономического поведения (деятельности) недопустимы, даже если они могут принести субъекту высочайшую прибыль. Запрет криминальных форм поведения в экономической деятельности это, по сути, — проявление принципа законности экономической деятельности. Разница лишь в том, что поведение субъектов здесь регулируется уже не правом других отраслей, а непосредственно уголовным правом. Запреты установлены, прежде всего, Уголовным кодексом (уголовная ответственность за преступления в сфере экономической деятельности предусмотрена нормами главы 22 УК РФ).

Содержащиеся в УК РФ нормы об ответственности за преступления в сфере экономической деятельности ориентированы на защиту свободы предпринимательской деятельности и разнообразие ее организационно-правовых форм, защиту предпринимательства от недобросовестной конкуренции и монополизма, охрану прав потребителей товаров и услуг, защиту финансовых интересов государства. Уголовный кодекс РФ устанавливает ответственность за 32 вида преступлений в сфере экономической деятельности.

Значительная часть преступных нарушений правил экономической деятельности совершается хозяйствующими субъектами, для которых производство, распределение, обмен товарно-материальными ценностями яв-

ляются основной функцией их профессиональной экономической деятельности.

Это дает основание классифицировать совершаемые указанными субъектами деяния на преступные нарушения правил, связанные с разрешенной экономической деятельностью в сфере производства и оборота товара, и преступные нарушения правил, связанные с запрещенной экономической деятельностью (под преступлениями данной группы понимаются общественно опасные деяния, совершаемые ненадлежащими хозяйствующими субъектами, путем изготовления и сбыта криминального продукта в целях извлечения и присвоения прибыли в сфере нелегальной экономики).

Нормальное функционирование предприятий, организаций, индивидуальных предпринимателей в сфере экономической деятельности предполагает соблюдение исполнителями определенных законов, правил, распоряжений управленческих органов и отдельных руководителей, касающихся самых различных сторон их деятельности, в особенности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, соблюдения технических и технологических норм и т. д. Деятельность, соответствующих государственных органов и должностных лиц, направленная на осуществление нормального функционирования именуется правовым регулированием.

В процессе правового регулирования общественным отношениям придается определенность и устойчивость, поскольку установленные правила, с одной стороны, являются указанием наиболее целесообразного поведения субъектов при определенно сложившихся обстоятельствах, а с другой стороны эти правила обеспечиваются поддержкой и охраной государства с целью достижения преследуемого результата.

В круг таких нормативов входят законы, государственные стандарты, технические условия, технологические инструкции, производственные рецептуры, санитарно-гигиенические, санитарно-противоэпидемические и другие нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность индивидуальных предпринимателей, трудовых коллективов организации в сфере производства, торговли и общественного питания. Определяя задачи, направления и формы деятельности хозяйствующих субъектов, а также обязанности руководителей, работодателей и работников, указанные нормативы устанавливают такой образ их правомерного повеления, которого они должны придерживаться в процессе осуществления своих трудовых функций в строго обязательном порядке.

Нарушение правил осуществления разрешенной экономической деятельности при определенных условиях образует состав преступления. Уголовная ответственность за подобные нарушения может наступать не только по статьям, включенным в главу о преступлениях в сфере экономики, но и по ряду статей из других разделов УК РФ, таким как мошенничество (ст.159 УК), присвоение или растрата (ст.160 УК) и пр.

При всем различии уголовно-правовых характеристик и различии квалификации преступных нарушений правил разрешенной экономической деятельности, они имеют значительное сходство в части ряда важных признаков их характеристик. Несомненно, общими у них являются то, что субъектами рассматриваемых преступлений являются работники производственных, коммерческих и иных структур, реализующие свои функции в сфере разрешенной экономической деятельности, и преступления совершаются ими в связи с выполнением своих служебных функций или трудовых обязанностей, в процессе выполнения тех или иных работ, производства, хранения, сбыта, обеспечения качества, безопасности, сохранности изготавливаемой и выпускаемой продукции, осуществления контроля над ее качеством и правильностью производственных операций. Кроме этого общим является то, что в основе данных преступлений лежат нарушения специальных правил нормативного характера, определяющих направление, регулирующих порядок и условия осуществления соответствующей деятельности, регламентирующих права и обязанности ее участников (законов, ГОСТов, инструкций, приказов и т.д.).

В большинстве случаев уголовная ответственность за допущенные нарушения указанных правил становится возможной при условии наступления общественно опасных последствий содеянного либо при реальной угрозе их наступления. В первую очередь это касается нарушения специальных правил обеспечения экологической, продовольственной, финансовой и иной безопасности.

Часть рассматриваемых преступлений характеризуется корыстными побуждениями (должностные хищения, взяточничество и т.д.), другие - мотивами иного плана: карьеристскими соображениями, нежеланием перетруждать себя излишними, с точки зрения преступников, заботами и т.п.

Последняя группа преступлений (преступная халатность, нарушение правил техники безопасности и т.д.) являет собой пример уголовно наказуемого, небрежного, безответственного, недобросовестного поведения субъектов в сфере их профессиональной экономической деятельности.

Правоохранительная и судебная практика в постсоветской России столкнулась с массой ранее несуществующих видов преступлений и с новыми способами традиционных преступлений, связанных с запрещенной экономической деятельностью.

Борьба за сферы влияния, управление финансовыми потоками, передел собственности, расправы с неугодными финансово-несостоятельными партнерами в теневой экономической деятельности, стремление любой ценой получить прибыль, не нести финансовые и прочие обязательства все чаще приводят к убийствам, уничтожению движимого и недвижимого имущества конкурентов, сообщников, других дельцов, а то и ни в чем не повинных граждан из числа свидетелей обвинения, потерпевших, сотрудников правоохранительных и судебных органов.

Наряду с этим развитие негосударственного сектора экономики, кредитно-финансовой системы, коммерческих банков, частных охранных и иных предприятий, появление новых информационных, банковских технологий, технических средств коммуникации породило различные формы прежде ненасильственной преступности корыстной направленности. Субъекты таких преступлений широко используют в целях наживы поддельные письменные документы, ценные бумаги и другие объекты, являющиеся продуктами запрещенной экономической деятельности.

В основе преступной деятельности данного типа лежит открытие (либо скупка, физический захват) и функционирование нелегальных производственных и торговых объектов (фирм, фабрик, цехов и т.д.), хранение, перевозка, сбыт материально выраженных продуктов «криминального труда» и обеспечение безопасности и доходности данной деятельности.

В зависимости от того, кто именно, как, для каких целей занимался запрещенной (незаконной) экономической деятельностью, деяния могут подпадать под признаки различных статей уголовного кодекса.

Эта деятельность в одних случаях осуществляется тайно (скрытно) или в завуалированном виде по подложным документам. В других случаях индивидуальный лжепредприниматель или группа дельцов открывают свое дело вроде бы формально правильно, получают официальный статус, но занимаются не тем, ради чего декларировался бизнес, уклоняясь от уставных целей и заявленного профессионального профиля. Одни из числа субъектов запрещенной экономической деятельности специализируются на изготовлении и сбыте готовых к употреблению товаров, аналогичных тем, что производятся в рамках разрешенной экономической деятельности, другие – на изготовлении и сбыте объектов, изъятых из гражданского оборота либо требующих специального разрешения (но без такового); третьи реализуют свою активность путем переделки, ремонта, видоизменения, подделки объектов того и другого планов.

Материально фиксированные продукты, создаваемые и реализуемые потребителем, в одних случаях могут соответствовать установленным критериям качества и безопасности и прибавлять общественно полезные блага, удовлетворяя спрос потребителей. В других случаях они могут быть подделкой, не соответствовать по своим показателям критериям качества и безопасности.

Таким образом, преступные нарушения правил, связанные с запрещенной экономической деятельностью, в зависимости от особенностей и назначения создаваемого в ходе ее криминального продукта могут быть разделены на три группы:

1. Противоправное производство продукта, по сути дела отвечающего требованиям безопасности, то есть продукта надлежащего качества, который используется в общественно полезных целях.

2. Противоправное производство продукта, не отвечающего требованиям безопасности, который используется в общественно полезных целях.

3. Противоправное производство предметов (объектов), предназначенных для использования в преступных целях.

Одним из злободневных вопросов в современной рыночной экономике является ее отношение к содержанию понятия экономической преступности. Основная проблема здесь состоит в определении границ этого явления и в разработке профилактических мер для борьбы с ней.

Не секрет, что любое, даже самое незначительное рассогласование системы материальных интересов в рыночном хозяйстве с неизбежностью приводит к возникновению конформных видов экономического поведения, а там, где криминализация экономики и экономических отношений носит всеобщий, всеохватывающий характер, экономическая преступность становится специфической функцией общества, она заполняет вакуум, возникающий на месте отсутствующих легитимных компонентов рыночной системы — хозяйственных норм, связей и отношений.

Несмотря на значительную криминализацию экономических отношений в нашей стране за последние годы, личность экономического преступника изучена пока достаточно слабо. Вопрос же о характеристике личности бизнесмена-делинквента пока вообще не поднимается. Между тем данный аспект изучения феномена преступности представляется крайне важным как с юридической, так и с экономической точки зрения.

В Соединенных Штатах Америки в последние годы некоторые специалисты попытались уделить внимание данной проблеме, но кроме общих известных оценок типа «занимает социально престижное положение», «имеет высокий социальный статус», «пользуется доверием со стороны общества» можно найти лишь фрагментарное изложение итогов отдельных и пока немногочисленных исследований.

В социологическом сравнении с контрольной группой несудимых граждан изучаемые делинквенты отличались незначительно — они лишь были менее честными, но более независимыми. В целом же «беловоротничковые» преступники по своим социальным и психологическим характеристикам гораздо ближе к законопослушным гражданам, чем к категории преступников. Таким образом, делается весьма оригинальный вывод. Суть его сводится к двум положениям. Во-первых, каждый участник экономических отношений (партнер по бизнесу, клиент, поставщик, наемный работник) с большой вероятностью может оказаться аферистом, поскольку подпадает под портрет потенциального мошенника. Во-вторых, невозможно заранее предсказать, кто из сотрудников фирмы преступит грань и станет злоупотреблять служебным положением.

До сих пор в нашей стране не сформировалось уважительного отношения к собственности. Такое положение дел обусловлено чересчур

длительным (около 70 лет) наличием только государственной собственности и при этом моральным осуждением всех, кто пытались как-то в материальном плане выделиться на фоне общей массы. Именно отсюда в умах большего количества членов общества еще сохранилась моральная установка о том, что материально богатым может быть только не честный человек, а поэтому не зазорно у этого человека (или группы людей) совершать кражи, мошеннические действия или каким-нибудь другим способом изымать у них их собственность. Не прибавила уважения к собственности и проведенная в нашей стране приватизация, поскольку в ее результате государственная собственность в создании (формировании) которой участвовал весь народ перешла в руки довольно узкого круга бывших партийных функционеров или лиц приближенных к ним. Как только до сих пор в народе не называют приватизацию и варварской, и грабительской и пр.

Наше общество с начала 90-х годов живет в иной экономической реальности, но до сих пор не перестроилось, не изменило отношения к собственности, а особенно к чужой собственности.

Способы с помощью которых преступники от экономики пытаются захватить чужой бизнес различны, стоит оговориться, что они всегда противоправны, даже если внешне не выглядят таковыми, даже если они тщательно замаскированы под правомерные (легитимные) экономические действия.

Самыми распространёнными из этих действий являются, во-первых, это различного рода подделки и фальсификации, например, подделка индоссамента или фальсификация протокола общего собрания, заседания совета директоров, реестра участников хозяйственного общества, во-вторых силовые или мошеннические действия в отношении членов хозяйственного общества, например, воздействие на участника хозяйственного общества с целью воспрепятствования голосования на общем собрании, в-третьих преступления против финансовой самостоятельности организаций (фиктивное банкротство, преднамеренное банкротство и пр.), в-четвертых преступления совершаемые с помощью сотрудников правоохранительных органов и сотрудников системы правосудия, сюда можно отнести привлечение заведомо невиновного к уголовной ответственности (ст.299 УК РФ), вынесение заведомо неправосудных приговора, решения или иного судебного акта (ст.305 УК РФ) и др.

Выходом из этой ситуации или способом борьбы с ней без спorno является усовершенствование уголовного законодательства в сфере экономических отношений. Криминализация общественно опасных деяний в сфере финансового рынка, корпоративного управления, разрешения корпоративных конфликтов. Необходимо установить более продуманную систему урегулирования отношений между собственниками предприятий, так как на практике многие посягательства на собственность имеют внутри-корпоративный характер.

Кроме этого стоит обратить большое внимание на коррупционную составляющую преступлений в сфере экономики, поскольку без соответствующих связей с органами государственной власти невозможно безнаказанно совершить ни одно серьезное преступление связанное с переходом права собственности. И именно в этой связи многие юристы говорят не о усовершенствовании уголовного законодательства, а о повышении эффективности его применения, то есть о научном преодолении противодействия привлечения к уголовной ответственности «преступников от экономики».

Хотя данный вопрос не такой простой, как он многим кажется на первый взгляд, о борьбе с преступлениями в сфере экономики и о борьбе с коррупцией на различных уровнях говорится уже много лет, а последние 8 – 10 лет этому вопросу уделяется можно сказать особое внимание на государственном уровне.

Поскольку экономические правонарушения многообразны и обладают специфическими особенностями, обусловленными рядом обстоятельств (характером экономической деятельности, где совершаются эти деликты, и др.), постольку и «портреты» личности правонарушителей, относящихся к различным категориям экономических преступников, будут иметь свои отличия. С этих позиций, можно говорить, о личности налогового преступника, коммерческого мошенника, финансового мошенника и др.

Например, по данным американских специалистов, субъектами, совершающими хищения внутри компаний, чаще всего являются не состоящие в браке наемные работники мужского пола в возрасте от 18 до 25 лет, имеющие по роду занятий широкий доступ к материальным ценностям.

Особенность же личности экономического преступника в нашей стране имеет собственную обусловленность. Основным фактором при этом выступает скорость социальных трансформаций в российском обществе, крайне быстрые перемены в социальной стратификации, связанные с усилением дифференциации населения по уровню жизни и доходов, масштабными переходами из одних социальных групп (слоев) в другие, имеющими массовый характер изменениями социального статуса личности и др. При этом не следует заблуждаться в том, что экономический преступник преследует якобы лишь одну корыстную цель. Это не совсем так, за счет осуществления преступных деяний в сфере экономической деятельности и незаконных присвоений, экономических благ он стремится достичь, как высоких личных экономических позиций (банальное обогащение), так и высоких личных статусных позиций в обществе, а иногда и в его элитарном социальном слое.

В итоге можно попытаться смоделировать определенную характеристику личности экономического преступника, обобщив ряд присущих ему черт: жизненная установка на обогащение и обладание властью, причем любой ценой; повышенные материальные потребности; умение мани-

пулировать законодательством в сфере регулирования экономических отношений, а иногда и паразитирование на нем; одновременное использование как законных, так и не законных методов извлечения прибыли; наличие атрибутов внешней респектабельности и добропорядочности, создающих благоприятное впечатление и формально подразумевающих законопослушность, а также предполагающих высокий социальный статус субъекта (делинквента), его принадлежность к элитному социальному слою общества, отсутствие явных внешних признаков отличия от законопослушных предпринимателей, сокрытие своих преступных намерений и действий за ширмой законной экономической деятельности.

Холодов О.М., Зайцева Т.В.

г. Воронеж, Воронежский государственный
институт физической культуры, Воронежский филиал ГУМРФ
имени адмирала С.О. Макарова

РОЛЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ КОНЬЮНКТУРЫ ФОНДОВОГО РЫНКА

Значительная часть процессов, происходящих в рыночной экономике, не поддается априорному оцениванию, т.е. заведомому суждению о будущих результатах. Для осуществления возможности научного предвидения используется ряд методов, в том числе при изучении конъюнктуры биржевого рынка: фундаментальный анализ; статистический анализ; технический анализ; экспертный анализ; рейтинговый анализ.

Однако проведению любого анализа предшествует текущее наблюдение (мониторинг), так как они все основаны на результатах наблюдения рыночных процессов в прошлые периоды, что дает возможность обнаружить устойчивые тенденции и количественные взаимосвязи отдельных рыночных звеньев и элементов.

Текущее наблюдение предусматривает фиксирование наиболее важных параметров биржевых операций, которые не только характеризуют рынок на текущий момент, но и могут оказать воздействие на изменение рыночной ситуации. К таким параметрам можно отнести: курсовую стоимость ценных бумаг, объем продаж на различных биржевых площадках, структуру биржевого оборота (долю сделок с государственными и корпоративными ценными бумагами-акциями, облигациями и т.п.), фондовые индексы и др.

С учетом выбранного метода и целей анализа проводится отбор необходимых показателей, непосредственно наблюдаемых в процессе мониторинга за состоянием рынка или рассчитанных по результатам наблюдения. Показатели должны отражать на данный момент направление и сте-

пень изменения характеристик фондового рынка по сравнению с предшествующим периодом¹.

Роль статистического анализа заключается в том, чтобы спрогнозировать наступление очередного цикла, предупредить о появлении признаков и тенденций, развитие которых может привести фондовый рынок к неблагоприятной ситуации. Процесс циклических колебаний фондового рынка поддается статистической характеристике в виде темпов роста, показателей вариации, трендовых моделей, путем проведения корреляционно-регрессионного анализа.

При проведении фундаментального анализа можно выделить следующие этапы:

1. Общеэкономический, или макроэкономический, анализ предусматривает оценку положения в национальной экономике. Для этого рассматриваются следующие факторы: размер ВВП, уровень занятости и безработицы, темпы инфляции, банковские процентные ставки, курс национальной валюты, величина государственного долга, фискальная и монетаристская политика правительства, т.е. определяется социально-политическая и экономическая ситуация в стране и ее воздействие на инвестиционную деятельность.

2. Индустриальный анализ предполагает изучение состояния отрасли, в которую входит фирма-эмитент, стадию ее развития, а также отраслевые отклонения от тренда рыночной конъюнктуры.

3. Анализ конкретной фирмы (корпорации) включает: анализ финансового положения (платежеспособность, финансовая устойчивость), организационные и коммерческие условия работы, качество менеджмента, определение цены фирмы.

4. Моделирование цены ценных бумаг заключается в формализованном описании с помощью математического аппарата взаимосвязей между курсовой стоимостью ценной бумаги и набором различных факторов, влияющих на эту стоимость.²

Фундаментальный анализ изучает причины, воздействующие на эти процессы. Основным источником капитала – валовой национальный продукт (ВНП). И хотя на финансовом рынке происходит только его перераспределение, тем не менее рост ВНП может способствовать притоку капитала на рынок. Вместе с тем возможно, что большая часть прироста ВНП будет направлена на конечное потребление.

¹Рисин И.Е. Развитие бизнеса в контексте документов стратегического управления регионом / И.Е. Рисин, Ю.И. Трещевский, А.С. Свиридов // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 2. – С. 107-118.

²Свиридов А.С. Российская практика взаимодействия государственного управления и менеджмента в развитии процессов социализации бизнеса / А.С. Свиридов // Регион: системы, экономика, управление. – 2014. – № 1 (24). – С. 64-70.

Эффективная система социального обеспечения требует значительных финансовых затрат, что снижает приток капитала на фондовый рынок. Следовательно, принятие государством крупномасштабных социальных программ дает возможность прогнозировать замораживание цен на рынке ценных бумаг.

В условиях рыночной экономики постоянно существует конкуренция между реальным и финансовым инвестированием. Внутри самого финансового рынка также существует конкуренция, например, возможны вложения в валюту, вклады в банк или фондовые ценности. В связи с этим при осуществлении фундаментального анализа изучают динамику процентных ставок и валютного курса в сопоставлении с индикаторами фондового рынка.

На втором этапе фундаментального анализа (индустриальный анализ) выявляется наиболее перспективная отрасль или группа отраслей, фирмы и корпорации, являющиеся эмитентами ценных бумаг. Обычно развитие отраслей подчиняется определенным закономерностям, которые выражены определенным образом в динамике отраслевых индексов или индексов отдельных эмитентов. Начальные этапы их становления, связанные с подъемом и быстрым повышением доходности, могут постепенно сменяться более или менее продолжительными периодами относительно устойчивого развития. С течением времени в ряде отраслей может отмечаться стагнация, а некоторые просто придут в упадок. Кроме того, следует иметь в виду, что в определенные периоды некоторые отрасли могут иметь не только приоритетное развитие, но и занимать монопольное положение на рынке. Подобная ситуация обеспечивает стабильный рост ценных бумаг фирм – представителей данных отраслей.

После того как определены наиболее подходящие отрасли для помещения средств, из всего многообразия входящих в них компаний надо выбрать те, чьи ценные бумаги позволяют реализовать поставленные инвестиционные цели, т. е. перейти к третьему этапу анализа.

Третий этап фундаментального анализа предполагает изучение деятельности фирмы, оценку ее финансового состояния и положения на рынке.

Для реализации данного этапа необходима следующая информация: характер деятельности фирмы; величина дохода на акционерный капитал; величина дивидендов, выплачиваемых фирмой; текущая рыночная цена акций фирмы и степень отклонений этой величины от максимальной и минимальной цены, наблюдаемой в предыдущие периоды; соотношение рыночного курса акций и их расчетной цены; величина финансовых резервов фирмы; надежность и профессионализм топ-менеджеров¹.

¹Свиридов А.С. Стратегические цели и направления социализации бизнеса в регионах России / А.С. Свиридов // Регион: системы, экономика, управление. – 2015. – № 2 (29). – С. 44-49.

На четвертом этапе фундаментального анализа, где необходимо получение прогнозной цены фондового инструмента, используются общепринятые правила оценочной деятельности в целом и специальные принципы оценки ценных бумаг. Общепринятые правила оценки, или общие принципы оценочной деятельности, включают принципы независимости, профессионализма, объективности, добросовестности, беспристрастности оценщика.

К специальным принципам оценки ценных бумаг относят принципы учета сбалансированности спроса и предложения, балансовой стоимости фондовых инструментов, накопления активов и резервов, финансовые операции, структуру рынка данной ценной бумаги и, наконец, доходность ценной бумаги, которая и является с учетом всех перечисленных факторов базой для определения цены.

Объем резервов компании служит гарантией стабильности дивидендных выплат. Они повышают ликвидную стоимость акций и влияют на их курсовую стоимость. Финансовые операции, проводимые акционерным обществом (увеличение своего капитала за счет резервов или поглощение другой компании), способствуют повышению курса акций. Важным элементом моделирования цены является структура рынка данной ценной бумаги.

Рынок, где ежедневно совершаются сделки с небольшим количеством ценных бумаг («узкий» рынок), сразу же реагирует на незначительное изменение их количества. Цена на таком рынке управляема. Путем совершения нескольких сделок можно добиться желаемого результата: повышения или понижения курса. «Широкий» рынок, где ежедневно совершаются сделки с большим количеством ценных бумаг, менее чувствителен к изменению их количества.

Главный же элемент качества ценной бумаги – ее доходность, т.е. способность приносить прибыль. Покупая акцию, инвестор ориентируется не только на величину текущего дивиденда, но и рассчитывает на их получение в будущем. Метод определения цены акции рассматривается как производная величина, зависящая от прогнозируемых дивидендов и скорректированная на степень риска.

К приемам фундаментального анализа относится и метод коэффициентов, который должен использоваться в комплексе с другими методами.

Наиболее часто используются следующие коэффициенты:

- коэффициент *pie-ratio* определяется как отношение курсовой стоимости акции к величине чистой прибыли в расчете на одну обыкновенную акцию;
- коэффициент *dip-ratio* определяется как отношение дивиденда по обыкновенной акции к ее курсовой стоимости;
- β -коэффициент определяет влияние общей ситуации на рынке на конкретную ценную бумагу. Если β -коэффициент положителен, то эффек-

тивность данной ценной бумаги аналогична эффективности рынка. При отрицательном β -коэффициенте эффективность данной ценной бумаги будет снижаться при возрастании эффективности рынка. β -коэффициент также принято считать мерой риска инвестиций в данные ценные бумаги. При $\beta > 1$ риск инвестиций выше, чем в среднем по рынку, а при $\beta < 1$ наоборот;

- R-квадрат (R-squared) характеризует долю риска вклада в данную ценную бумагу, вносимую неопределенностью рынка в целом. Чем ближе R-квадрат к нулю, тем более независимым является поведение акции по отношению к общей тенденции рынка¹.

Сравнение рассчитанных коэффициентов можно проводить с аналогичными показателями западных компаний или коэффициентами других эмитентов в данном секторе рынка. Сравнение текущего значения *pie-ratios* средним значением этого показателя за прошедший период продолжительностью 5-10 лет может служить рекомендацией инвестору о приобретении данной ценной бумаги в том случае если это соотношение растет. При этом необходимо учитывать наличие и темпы инфляции, т.е. компенсируют ли будущие доходы и дивидендные выплаты рост рыночного процента, обусловленного инфляционными процессами. Кроме того, сравнение текущего уровня *pie-ratios* аналогичным показателем других компаний дает возможность судить об основных характеристиках ценной бумаги – рентабельности, финансового риска и др.

Отличительной особенностью фондового рынка является то, что он более всего отвечает критерию совершенной конкуренции: централизованное ведение торгов, однородная продукция, низкие расходы на проведение сделок, мгновенная связь, достаточно большое количество участников для того, чтобы ни один из них не мог влиять на цены на рынке, а также специальные правила проведения внутренних операций наряду с мерами, обеспечивающими всем участникам рынка доступ к соответствующей информации. Технические методы анализа фондового рынка достаточно разработаны, поскольку профессиональные участники развитых рынков на протяжении значительного периода времени используют технический анализ в качестве метода, помогающего принимать правильные инвестиционные решения. Такое внимание к техническому анализу имеет под собой серьезную основу. Изучение значительных массивов различной информации о рынке дало возможность определить ряд стандартных повторяющихся моделей, характеризующихся определенными признаками.

¹Свиридов А.С. Новые инструменты управления развитием процессов социализации бизнеса / А.С. Свиридов // Современная экономика: проблемы и решения. – 2015. – № 6 (66). – С. 70-79.

Холодов О.М., Овчаров А.А.
г. Воронеж, Воронежский государственный
институт физической культуры,
Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова

УЧЕТ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ ПРИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Мировой опыт рыночных отношений наглядно показывает, что земля во многих странах вовлечена в сферу экономических отношений, в первую очередь, как надежный, неиссякаемый, количественно увеличивающийся источник финансовых средств, пополняющий бюджеты всех уровней, способствующий обеспечению развития территорий. Эта задача решается реализацией одного из принципиальных положений системы управления земельными ресурсами – обеспечением платности землепользования.

Рыночная экономика перенесла центр тяжести управления с методов прямого регулирования, то есть централизованного в плане распределения и перераспределения материальных и финансовых ресурсов, на методы косвенного воздействия на экономику землепользования через систему земельных платежей, в том числе через налоги.¹

Экономический механизм управления земельными ресурсами должен был основан на использовании земельной ренты в качестве основы для формирования системы экономических регуляторов (цены, ссудный процент, подоходный налог и т.д.).

Рента (от лат. *redit* – возвращенная или отданная назад) – устойчивый доход, прямо не связанный с предпринимательской деятельностью.

Известно несколько видов рент, в том числе государственная, земельная и банковская, связанных с займами, по которым выплачиваются рентные доходы в виде процента.

Представление о ренте прошло эволюцию от отработочной, продуктовой, денежной (при феодализме) до современного понимания, при котором под рентой понимается регулярно получаемый доход на капитал, облигации государственных займов, имущество или землю, не требующий от получателя предпринимательской деятельности.

Понятие ренты первоначально применялось лишь к одному фактору – земле и ее недрам, так как считалось, что только земля способна приносить добавочный доход, в зависимости дифференциальной ренты. В свою очередь дифференциальная рента была разделена (в зависимости от уча-

¹Свиридов А.С. Инновационная функция бизнеса в российских регионах – эмпирический анализ / А.С. Свиридов, Ю.И. Трещевский // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2015. – № 7. – С. 26-30.

ствия экстенсивных и интенсивных факторов развития) на дифференциальную ренту I и II.

Сторонники классической школы рассматривали землю в рамках производственных возможностей и преимуществ расположения конкретных участков земли, считая, что предложение земли неэластично, так как даже при самой высокой цене земельной ренты количество земли строго ограничено. Ограниченность предложения земли является важным условием возникновения дифференциальной ренты и является основной причиной особенностей распределения расходов и формирования цен в сельском и лесном хозяйствах¹.

Таким образом, размер ренты определяется за счет плодородия земли, цены продукта, предельного уровня производства, который представляет собой превышение стоимости фактической общей отдачи от приложения капитала и труда к земле, и того дохода, который может быть получен при неблагоприятных условиях. Кроме того, нехватка земли при отсутствии неравномерности ее плодородия также порождает ренту. При этом рента выступает как избыток по мере увеличения спроса на продукт и увеличения предложения труда, которая способствует дополнительному накоплению стоимости и развитию воспроизводства с более быстрыми темпами, тем на тех сельскохозяйственных угодьях, где такого вида ренты нет.

Выгода, обусловленная местоположением, выражается через стоимость излишка транспортных затрат, включая близость к рынку рабочей силы, а добавочный продукт, который может быть получен от благоприятного расположения участка, порождает особую ренту по местоположению.

Экономической причиной образования дифференциальной ренты является превышение прибавочной стоимости над средней прибылью, которая создается благодаря более высокой производительности труда работников сельского хозяйства и дополнительно вложенному капиталу на относительно лучших и средних по плодородию и местоположению земельных участках по сравнению с худшими. Это связано с тем, что ограниченность вовлекаемых в общественное производство лучших и средних по плодородию и местоположению земель заставляет использовать худшие массивы земель в связи с ростом населения и его потребностей в сельскохозяйственных продуктах, необходимостью удовлетворения промышленности в сельскохозяйственном сырье.²

¹Свиридов А.С. Российская практика взаимодействия государственного управления и менеджмента в развитии процессов социализации бизнеса / А.С. Свиридов // Регион: системы, экономика, управление. – 2014. – № 1 (24). – С. 64-70.

²Свиридов А.С. Новые инструменты управления развитием процессов социализации бизнеса / А.С. Свиридов // Современная экономика: проблемы и решения. – 2015. – № 6 (66). – С. 70-79.

Процесс развития производственных отношений в сельском хозяйстве был тесно связан с эволюцией земельной ренты. Являясь формой реализации прав собственности на землю и на произведенный в сельском хозяйстве продукт, рента появилась с момента возникновения земельных отношений.

Как известно, земельный собственник может вести хозяйство самостоятельно, но может и передать свое право использования земли в аренду предпринимателю. По условиям арендного договора последний временно получает право монопольного хозяйствования на данном участке, за что и выплачивает землевладельцу арендную плату. Превращение части прибыли арендатора в земельную ренту обусловлено именно данной монополией.

Под рентой в неоклассической экономической теории чаще всего понимается разница между доходом и минимальной суммой, необходимой для обеспечения данного объема услуг.

Наличие ренты позволяет владельцу ресурсов искать варианты их наиболее эффективного размещения и использования, создает стимулы поиска инвестиций. Высокие положительные значения рентной части выручки привлекают ресурсы в конкретную отрасль; существенные ее падения, – наоборот, вызывают отток ресурсов из этой отрасли. Повышение рентной составляющей может быть обеспечено различными способами. Причем в зависимости от характера воздействия выбранных способов на благосостояние общества экономисты делят активность предпринимателей на «поиск прибыли» и «поиск ренты». Все многообразие подходов может быть сведено к двум основным методам, основанных на теории трудовой стоимости К.Маркса и теории факторов производства, родоначальниками которой были А.Смит и Д.Рикардо.¹ Кроме того, в городах появляется еще третья категория дохода, представляющая собой не прямой результат прибыли капитала и труда индивидуумами с целью получения прибыли или заработка, а являющаяся результатом общего прогресса города и общества.

Следовательно, предприниматель берется за дело, когда рассчитывает получить не только среднюю прибыль, но и добавочный доход, который будет выплачен собственнику земли в качестве земельной ренты. Поэтому земельная рента – это форма экономической реализации собственности на землю, в составе которой различают дифференциальную, абсолютную и монопольную ренту. Таким образом, рента – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых (или запасов) строго ограничено. Именно уникальные условия предложе-

¹Рисин И.Е. Развитие бизнеса в контексте документов стратегического управления регионом / И.Е. Рисин, Ю.И. Трещевский, А.С. Свиридов// Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 2. – С. 107-118.

ния земли – ее фиксированное количество – отличает рентные платежи от заработной платы, процента на прибыль.

Абсолютная рента получается со всех сельскохозяйственных земель независимо от их качества, местоположения и производительности дополнительных вложений и обусловлена монополией частной собственности на землю. При передаче в аренду худших земель арендатор должен обязательно обеспечить получение средней прибыли себе и сверхприбыли – собственнику (в качестве арендной платы).

Источником образования абсолютной ренты является излишек прибавочной стоимости над средней прибылью, которая образуется в сельском хозяйстве из-за более низкого процента вкладываемого капитала, трудности перелива капитала из промышленности в сельское хозяйство, межотраслевой конкуренции, уравнивания нормы прибыли капитала сельскохозяйственных товаропроизводителей с общей, нормой прибыли. Кроме того, фактор наличия меньшей площади лучших и средних по качеству и местоположению земель как объекта хозяйствования по сравнению с худшими также влияет на цену производимой продукции. Получаемая разница между стоимостью и ценой производства (добавочная прибыль) должна присваиваться в форме абсолютной ренты государству и другим собственникам земли.

Монополия на землю как объект хозяйствования обуславливает особенности ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в условиях ограниченности площадей лучших и средних по качеству земельных массивов и вовлечении в использование худших из них. Поэтому любой землепользователь имеет индивидуальную цену производства, складывающуюся из индивидуальных издержек и средней прибыли в отрасли (иначе становится бессмысленным процесс производства на худших участках и их использование прекращается). Следовательно, собственник или арендатор худших земель должен получать среднюю прибыль, а ведущий хозяйство на лучших и средних земельных участках – добавочную прибыль выше средней (за счет более производительного использования труда и капитала).

Монопольная земельная рента образуется на землях исключительно высокого качества, на которых возможно производство редких по своим потребительским свойствам видов сельскохозяйственной продукции. Образование монопольной земельной ренты в поселениях формируется за счет двух источников. Во-первых, эта рента образуется на всех участках поселения, независимо от их свойств, так как для конкретных целей строительства требуются участки в определенных местах определенной площади. Но в силу естественной ограниченности земельных участков на этих территориях возможное их предложение не соответствует спросу на них, что повышает стоимость этих участков как территориального базиса. Во-вторых, монопольная рента образуется на отдельных участках поселений, которые в си-

лу своих природных, социальных и экологических факторов приобретают особо ценные свойства.

Социальная рента – плата за земельные участки с развитой социальной инфраструктурой (школы, больницы, дома культуры, центры бытового обслуживания и т.д.). Она может формироваться как по типу дифференциальной, так и по типу монопольной ренты.¹

При создании экономического механизма изъятия рентных платежей возникает проблема безрентных земель, с которых не получают ренту по причине низкого естественного плодородия или в силу сложившихся экономических и природных условий (например, недоступность горных участков, низкая трудо- и фондообеспеченность и т.д.). Но так как эти земли необходимо содержать в надлежащем экологически сбалансированном состоянии, защищать от эрозии, проводить их обследования и кадастровый учет, то для проведения этих действий нужны средства, получаемые в том числе и за счет земельных платежей. Поэтому ставки платежей за худшие земли целесообразно определять на основе абсолютной ренты.

В основе оценки земли и расчета земельных платежей должна лежать земельная рента, которая представляет собой денежное выражение тех благ, которые получают люди, используя определенные земельные угодья. При этом определение получателя рентных платежей и принципов их распределения являются важными методическими положениями всей системы земельных отношений. Так, при заниженных ценах на землю, не соответствующих ее общественной стоимости, использование земли в сельскохозяйственных целях становится нецелесообразным. Поэтому собственник земли старается ее продать или более выгодно использовать. Это объясняется тем, что цена земли находится в обратно пропорциональной зависимости от величины дифференциальной ренты.

Для того чтобы сельскохозяйственное использование земель было выгодным, необходимо, чтобы величина ссудного процента была равна или меньше размера ренты, извлекаемой в результате сельскохозяйственного использования земли. При этом соответствующая часть ренты, изымаемая государством (или часть получаемой прибыли), должна предназначаться для улучшения самой земли в рамках специальных программ поддержки производителей и решения социальных проблем территорий.

Основой использования рентных регуляторов является определение вклада земли в результат экономической деятельности, который в конечном счете находит свое реальное воплощение в создаваемом валовом продукте. Как правило, рентная составляющая – это та предельная величина, которую предприниматель способен выплачивать за право приложения капитала к земле, и его деятельность остается прибыльной с учетом тех рис-

¹Свиридов А.С. Социализация бизнеса в типичных российских регионах: состояние и перспективные направления развития / А.С. Свиридов // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2015. – № 8. – С. 45-49.

ков, которые присущи данной отрасли экономики в регионе при нормальном для данной отрасли уровне управления и оптимальном (или близком к нему) соотношении между трудом и капиталом. На практике для определения рентной составляющей могут быть использованы приемы, которые применяются при оценке недвижимого имущества методом сравнительного анализа продаж. При наличии активного рынка недвижимости, достаточного объема о сделках с недвижимостью по всей территории региона и полной информации о них, этот метод позволяет выявить разницу в доходах предприятий, хозяйствующих в разных районах региона, и при относительно небольшом объеме дополнительной информации по этим предприятиям определить ту долю их дохода, которая может быть получена за счет местоположения предприятий и которая имеет рентную природу. Исследования по определению ренты в нашей стране велись, в основном, в двух направлениях (рисунок 1). Эти два подхода нельзя рассматривать как альтернативные и исключаящие друг друга, так как они подчинены решению разных задач.



Рис. 1. Основные направления исследований по определению земельной ренты

Таким образом, смысл цены земли заключается в капитализации земельной ренты, поэтому цена земли будет расти, если увеличится размер

ренты, и падать, если повышается норма процента. На практике цена земли зависит от множества факторов, влияющих на спрос и предложение земельных участков. Рост цен на землю может объясняться растущим спросом на нее для несельскохозяйственных целей, ростом инфляции и особенно гиперинфляции и т.д.

Хромых Н.А.

г. Воронеж, Воронежский институт (филиал) МГЭУ

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

В 2020 г. жизнь во всем мире изменилась на 180⁰. Причина тому – пандемия коронавируса, которая скорректировала большинство сфер нашей жизни. Естественно, что это относится и к образованию, которое в 2020-2021 г.г. приняло формат дистанционного.

Переход на дистанционное обучение показал неподготовленность к нему ряда направлений, в т.ч. и цифровой платформы. Первый месяц перехода на дистанционный формат оказался пробным и выявил множество проблем, в частности, отсутствие доступа к сети Интернет во многих регионах, неготовность отдельных сайтов к такому объему пользователей.

Это позволяет обозначить преимущества и недостатки такого формата образования применительно к обучению в ВУЗе.

Преимущества дистанционного обучения:

- 1) Доступность. Образование в любом ВУЗе стало доступным каждому гражданину. Главное, при этом иметь стабильный доступ в Интернет и соответствующее оборудование (компьютер, ноутбук, смартфон);
- 2) Гибкость. Дистанционное обучение позволяет получать знания тогда, когда это удобно. При этом возможно обучение в режиме он-лайн или обучение по видео-, аудио-записям.
- 3) Массовость. Если в формате очного обучения есть ограничения по количеству обучающихся, то дистанционный формат таких ограничений не имеет.
- 4) Экономия денег. Обучение в дистанционном формате предполагает снижение стоимости за обучение. К сожалению, российские ВУЗы еще не поняли этого и цена осталась прежней¹.

¹Жапарова С. Внедрение системы дистанционного обучения Moodle в высшем образовании / С. Жапарова. – М. : LAP LambertAcademicPublishing, 2020. – С. 34–39

5) Экономия времени. Время при он-лайн обучении значительно экономится. Если допустить, что в среднем на дорогу «туда-обратно» к образовательному учреждению может уходить от 1 до 5 часов день (дорога, пробки, ожидание транспорта). Обучение в он-лайн формате позволяет не тратить это время впустую, а с пользой.

6) Возможности для людей с инклюзией. Это очень большое преимущество для людей, имеющих ограниченные возможности, инвалидов. Дистанционное образование позволяет получить им те знания, о которых они даже не могли мечтать в реальном формате.

7) Использование интерактива. Дистанционное обучение не должно проходить в классической форме, необходимо добавить интерактивный формат обучения, что повысит привлекательность образовательного процесса и заинтересованность студентов¹.

8) Безопасность. Это особенно важно, когда пандемия коронавируса еще не закончилась и важно обеспечивать безопасность себя и окружающих.

9) Прочее.

Несмотря на преимущества дистанционного обучения, в нем выделяют и недостатки

1) Технические ограничения. Несмотря на желание учиться у многих студентов не совпадают желание и возможности, что объясняется отсутствием Интернета в отдаленных уголках нашей необъятной страны.

2) Невозможность практических занятий. Дистанционное обучение предполагает отдаленное образование, но не каждый профиль позволяет получить образование дистанционно, т.к. иногда для обучения требуются практические занятия, наличие специфического оборудования, лабораторий, медицинские реквизиты, программное обеспечение и т.д.

3) Проблемы с коммуникацией. Дистанционный формат обучения создал как проблемы, так и возможности для студентов. Поскольку у отдельной группы студентов улучшилось общение с преподавателем, а у другой, наоборот, усложнилось, многие преподаватели не выходят на связь, дают неполноценные ответы на вопросы студентов, чего можно было бы избежать при очном общении.

4) Отсутствие «живого» контакта. Отсутствие «живого» контакта с людьми приводит к снижению коммуникационных способностей студента, уменьшает его активность, не позволяет ему развиваться, как будущему профессионалу в своей области и в целом впоследствии негативно может сказаться на перспективах трудоустройства.

¹Назаренко А. Л. Информационно–коммуникационные технологии в лингводидактике: дистанционное обучение : учебник / А.Л. Назаренко. – М. : СПб. [и др.] : Питер, 2019. – С. 101–112

5) Увеличение нагрузки. Поскольку при дистанционном образовании снижается уровень «живого» общения с преподавателем, то студентам приходится принимать на себя достаточно серьезные объемы для самостоятельного обучения. Это, в свою очередь, может привести к снижению качества образования.

6) Отсутствие контроля. Проведение занятий в дистанционном формате расхолаживает студентов, снижает уровень их дисциплинированности и ответственности. Особенно, если лекция ведется без видеосвязи, студент может создавать видимость присутствия на занятиях.

7) Сужение кругозора. При очном формате обучения студент получает знания как по дисциплине, так и по тем направлениям, которые имеют отношение к дисциплине, но при этом расширяют кругозор и эрудированность обучающегося. Дистанционный формат обучения такого не дает, что сказывается на снижении кругозора и общего уровня развития личности¹.

Таким образом, подводя итог всему тому, что указано выше, можно заключить, что, конечно, обучение в он-лайн формате полно преимуществ, причем порой неоспоримых. Это раскрывает спектр широких возможностей для тех, кто до такого формата образования таких возможностей не имел. Пока пандемия не закончилась, продолжается и он-лайн обучение. Впереди полная неопределенность. В любом случае, совершенствуется технология, техника, методика преподавания, что приведет к устранению выявленных негативных последствий.

Чернышева Г.Н., Ершов М.И.

г. Воронеж, Военно-воздушная академия имени
профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ АУДИТА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБОРОНЫ И БЕЗОПАСНОСТИ

Аудит в сфере государственных закупок представляем собой вид - внешнего государственного контроля, заключающегося в обоснованности планирования закупок, оценки их эффективности закупок, а также анализе результатов закупок.

В основе аудита заложена информация о законности, обоснованности, целесообразности, своевременности, результативности и эффективности расходования бюджетных средств по контрактам, планируемым к заключению, уже заключенных и подлежащих исполнению.

¹Коротаев А. Использование технологий и средств дистанционного обучения в вузе / А. Коротаев. – М. : Наука, 2015. – С. 75–88.

Целью аудита является выявление причин отклонений, нарушений и недостатков при реализации государственных закупок. В обязанности аудита также входит подготовка предложений по устранению выявленных нарушений, и разработка мер, направленных на совершенствование контрактной системы в сфере закупок.

Задачи аудита государственных закупок заключаются в проверке, анализе и оценке данных не только в области планирования закупочной деятельности (законности и обоснованности необходимости закупок, достоверности, своевременности, эффективности и результативности требуемых затрат на закупку), но при фактическом их исполнении.

При этом оценке и анализу при аудите государственных закупок подвергаются такие элементы, как: выполнение условий контракта по срокам, объему, цене контракта, количеству и качеству закупаемых товаров, работ, услуг, а также процесс ценообразования и эффективность системы управления контрактами.

Результат аудита государственных - оценка уровня обеспеченности государственных нужд в соответствии с выделяемыми бюджетными средствами.

Государственные закупки в области обеспечения обороны и безопасности имеют особенности, связанные с тем, что их существенная часть представляют собой государственную тайну. Кроме того, закупки для нужд обороны и безопасности РФ контролируются военными ведомствами и, следовательно, не могут подчиняться, в полной мере таким важным принципам, на которых строится система закупок для государственных нужд, таким как открытость, прозрачность, обеспечение конкуренции. Это является следствием того, что открытость заказа по количественному, качественному составу может привести к нарушению не только коммерческой, но и военной тайны, что ведет к формированию предпосылок для возникновения коррупционных ситуаций и утечки информации.

Нарушение принципа «открытости», усиливает сложность, увеличивает уровень бюрократизации процессов исполнения закупок для нужд обороны и безопасности, и, следовательно, порождает многочисленные нарушения.

Поэтому проблемы аудита государственных закупок по обеспечению обороны и безопасности носят актуальный характер.

Государственные закупки в целях обеспечения обороны и безопасности реализуются на основе государственного оборонного заказа (ГОЗ).

Проведем анализ практики аудита государственных закупок в зарубежных странах

Для реализации контроля в сфере ГОЗ в Минобороны США есть штатное подразделение, оно проводит анализ цен на разрабатываемую и приобретаемую оборонную продукцию - Агентство по аудиту контрактов

Минобороны США (DCAA - TheDefenseContractAuditAgency), которое находится под управлением и контролем Минобороны.

Агентство было основано в 1965 году с целью централизации и осуществления всех проверок по контрактам Минобороны США и их исполнителей для поддержания эффективного и экономичного использования ресурсов.

DCAA проводит аудит и контроль по всем сделкам для Минобороны США, а также осуществляет бухгалтерские и финансовые консультации по этим сделкам, в том числе, для подрядчиков, по всей продукции и образцам техники, которые приобретает Минобороны США.

Кроме того, Агентство осуществляет администрирование по контрактам и следит за их исполнением. В сложных случаях DCAA проводит аудит контрактов и для других федеральных агентств по их запросу, при этом производится консультация федеральных служащих, которые отвечают за заключение договоров по бухгалтерским и финансовым вопросам, их подготовка к переговорам, а также помощь в администрировании и составлении контрактов.

DCAA осуществляет свою деятельность в соответствии со стандартами и процедурами Американского института сертифицированных публичных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)). Эти стандарты и процедуры были разработаны с целью повышения объективности оценок в области организации финансового учета и состояния бухгалтерской документации¹.

Аудит и контроль в сфере ГОЗ проводят, так называемые, контрактные аудиторы. Они входят в рабочую группу, формируемую представителем заказчика, ведущего переговоры по заключению контракта, наравне со специалистами по производству продукции оборонного назначения (ПОН), контролю ее качества, обслуживанию и ремонту. Как правило, контрактный аудитор является представителем Главного финансового управления или Агентства аудиторской проверки оборонных контрактов США. Деятельность контрактного аудитора заключается в контроле всей совокупности взаимоотношений между заказчиком и исполнителями.

Проверки осуществляются, чтобы гарантировать адекватный контроль, который мог бы предотвратить расточительных, неосторожных и неэффективных действий исполнителей.

Сфера ведения контрактных аудиторов в сфере ГОЗ также включает:

1) проверку соблюдения исполнителями законов при исполнении контракта, организации и надлежащего осуществления внутреннего контроля в области бухгалтерского учета, оценки и исполнения контрактов;

¹Свининых Е.А. Вопросы повышения эффективности контроля за использованием бюджетных средств в проекте изменений закона о государственном оборонном заказе / Е.А. Свининых // Право в Вооруженных силах. – 2015. – № 8 (218). – С. 69.

- 2) оценку менеджмента исполнителей и решений, влияющих на издержки;
- 3) правильность и разумность заявленных издержек исполнителей;
- 4) качество и надежность учета государственной собственности;
- 5) финансового потенциала исполнителей и соответствие контрактных положений, имеющих бухгалтерскую или финансовую значимость¹.

Со стороны поставщика ПОН, аудитор подтверждает достоверность представленных данных о бухгалтерском учете, принимаемых поставщиком в расчете цен, а также соответствие проведения учета обязательным требованиям применяемых в сфере поставок для нужд федерации.

Со стороны заказчика, аудитор проводит анализ расходов в проекте цены и готовит заключение, опираясь на заключения других членов рабочей группы.

Отчет, подготовленный контрактным аудитором, наряду с материалами по расчету цены, представленными поставщиком, играет важную роль, если в последующем в ходе проверки правильности определения контрактной цены органами контроля будет выявлено дефектное формирование указанной цены, следствием чего может быть ее уточнение (корректировка). В этом случае, подрядчик и контрактный аудитор изучают материалы проверки, подготовленные органами контроля, тщательно проверяют приведенные доказательства дефектности исходных данных, использованных при расчете цены, и формируют окончательные предложения по уточнению размера цены или отмене корректировки проверяющего органа.

DCAA проводит три следующих основных вида аудиторских проверок (рисунок).

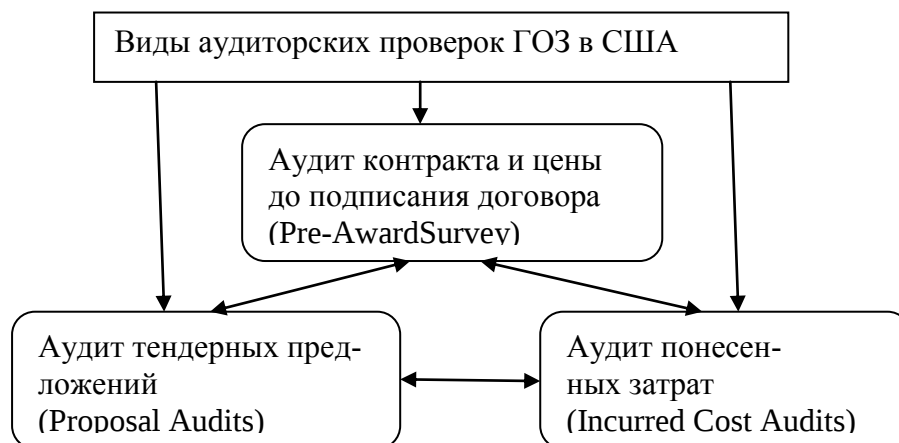


Рис. Виды аудиторских проверок ГОЗ, осуществляемых DCAA¹

¹ Смуров А.М. Проблемные вопросы реализации государственного оборонного заказа и возможные способы их решения / А.М. Смуров // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017. – № 4 (106). – С. 29.

Аудит контракта и цены до подписания договора проводится по запросу Департамента по заключению контрактов (the contract administration office) для того, чтобы оценить способность потенциального исполнителя выполнить предложенный контракт.

Такое исследование может охватывать технические, производственные вопросы и вопросы качества, а также финансовую состоятельность исполнителя, систему его бухгалтерского учета и другие вопросы, которые касаются оценки его надежности.

В обычных случаях, существует две категории вопросов, по которым DCAA требует представить информацию: финансовая способность исполнителя выполнить контракт и способность бухгалтерского учета исполнителя собрать и аккумулировать всю требуемую информацию по затратам, которая может потребоваться при выполнении контракта.

Аудит тендерного предложения проводится по инициативе Администратора по исполнению контрактов или Государственного представителя по размещению контрактов.

Аудитор проверяет ценовое предложение исполнителя на соответствие условиям и требованиям Инструкции по составлению тендерных предложений (the Request for Proposal).

Аудит понесенных затрат проводится в течение 90 дней по окончании финансового года и затрагивает прямые и косвенные затраты за год.

Аудиторское заключение включает детальную информацию по всем прямым и косвенным расходам, их распределению.

Целью данного аудита является проверка и оценка адекватности схемы затрат исполнителя. Аудитор исследует условия сделки для определения того, что предъявленные затраты справедливы и включены в контракт в соответствии с общими принципами GAAP и CAS. Аудитор должен также определить, что понесенные затраты не запрещены контрактом и государственными правилами, и нормами регулирования².

По результатам проведенного аудита заключается соглашение между аудитором и подрядчиком об адекватности прямых и косвенных издержек. Достигнутые в соглашении договоренности должны быть использованы для подсчета окончательной цены контракта, которая будет применяться к прямым затратам по контракту за соответствующий период.

Необходимо отметить, что для целей аудита и контроля в сфере ГОЗ Минобороны США также привлекает частные компании (например, кор-

¹ Коровина А.Н. Система мер по парированию рисков контрактов на поставку продукции по государственному оборонному заказу / А.Н. Коровина // Национальные приоритеты России. Серия 1: Наука и военная безопасность. – 2016. – № 2 (5). – С. 89.

² Лавринов Г.А. Проблемы оценки эффективности бюджетного процесса в части государственного оборонного заказа и направления их решения / Г.А. Лавринов, Г.В. Бабкин, А.А. Косенко // Известия Российской академии ракетных и артиллерийских наук. – 2017. – № 3 (98). – С. 108.

порацию RAND), которые исследуют процесс планирования финансовых расходов министерства и формируют рекомендации по путям снижения затрат.

В Великобритании существует специальная служба, которая осуществляет аудит для Министерства обороны - Комитет по аудиту министерства обороны, а также существует специальное Агентство по заключению сделок по ГОЗ.

Основной целью деятельности Агентства является оснащение техникой и вооружением армии. Агентство заключает контракты на покупку новой техники и вооружений и ее обслуживание, а также предоставляет услуги, связанные с сопровождением контрактов.

Агентство было создано в 1999 году как исполнительное агентство при Минобороны Великобритании. Ежегодный бюджет Агентства, примерно, 6 млрд. фунтов стерлингов. Фактически, Агентство является крупнейшим покупателем промышленной продукции в Великобритании. 4500 служащих Агентства обслуживают и контролируют сотни контрактов, начиная от закупки подводных лодок до мелких партий полевых раций¹.

Основной целью деятельности Комитета по аудиту Минобороны Великобритании является обеспечение внутреннего контроля в самом Министерстве, а также отслеживание на постоянной основе ежегодной отчетности военного ведомства и представление ее Начальнику Департамента финансов.

Главным принципом заключения контракта в Великобритании является отнюдь не цена приобретения отдельного образца военной продукции, а стоимость контракта за период жизненного цикла.

В стране ежегодно расходуется на закупки для нужд Минобороны 15 млрд. фунтов стерлингов. Более 90% выделяемых средств, тратится на закупку военной техники и иной продукции на тендерах. При этом средняя сумма контракта составляет до 100 тыс. фунтов стерлингов. 70% контрактов заключаются по результатам конкурентного тендера. В рамках заключенных контрактов на Министерство обороны работает более 37 тыс. фирм.

К особенностям аудиторского контроля в сфере ГОЗ в Великобритании можно отнести:

- 1) долгосрочный характер, который предоставляет военнополитическому руководству страны намечать и контролировать военностратегические цели, приемлемые пути их достижения и объем необходимых для этого ресурсов;
- 2) контроль необходимых ресурсов по главным программам, ориентированным на решение крупномасштабных военных задач;

¹ Иванов А.В. Финансовые механизмы государственного оборонного заказа: состояние и развитие / А.В. Иванов, О.В. Кузнецов // Вестник Финансового университета. – 2015. – № 5. – С. 25.

3) регулярный пересмотр военных программ¹.

Таким образом, проведенный анализ зарубежного опыта позволяет сделать вывод, что ложность осуществления контроля в сфере ГОЗ привела к созданию в министерствах обороны ряда стран (США, Великобритания) штатных подразделений, которые производят оценку (аудит) ценовых показателей на разрабатываемую и приобретаемую продукцию. Кроме того, для целей контроля в сфере ГОЗ привлекаются частные компании (например, корпорация RAND).

Шевцова Н.М., Зайцева Г.О.

г. Воронеж, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях экономического развития достижение стратегических целей сельскохозяйственных предприятий, прогнозирование финансовых возможностей, обеспечение стабильной финансово-хозяйственной деятельности невозможно без эффективного управления организацией. В условиях антикризисного управления для компаний особенно важно обеспечить эффективный контроль за своей деятельностью на основе совокупности факторов, определяющих рациональное использование каждого вида ресурсов.

Согласно анализу современных научных публикаций, в наше время существует более 100 определений термина «управление». Данный термин включает в себя множество компонентов, является всеобъемлющим и широким. Если систематизировать различные аспекты восприятия этой категории, то можно разделить мышление о ней как о виде практической деятельности, как науки, как искусстве, как функции, как системы, как орган или аппарат, как взаимодействие субъектов. В результате можно выделить основные подходы к управлению (табл. 1).

Анализ таблицы 1 показывает, что совокупность подходов, раскрывающих содержание термина «управление», в большинстве своем неоднородны и создают нечеткость в его определении, дополняя и углубляя сущность различных морфологических единиц и подчеркивая многогранность этого термина. Это также отражает степень изученности вопроса управления, доказывает отсутствие единого скоординированного понятийного аппарата, что предполагает неоднозначность восприятия сути термина

¹ Иванов А.В. Финансовые механизмы государственного оборонного заказа: состояние и развитие / А.В. Иванов, О.В. Кузнецов // Вестник Финансового университета, 2015. – № 5. – С. 26.

«управление» и объясняет его многоаспектность категории и ее присутствие в реальной деятельности предприятий.

Таблица 1. Основные подходы к определению категории «управление»

Подход	Сущность определения	Авторы
Направлен на понимание управления как деятельности	Представляет собой специфический (особый) вид человеческой деятельности. Вследствие своей природы и назначения управленческая деятельность характеризуется рядом черт, которые во взаимосвязи отграничивают ее от других видов человеческой деятельности. Специфику этой деятельности ученые видят в ее сложности, ответственности, необходимости практического опыта, знаний и т.п.	А. Файоль, В.С. Лазарев, Г.Х. Попов, В.А Белошапка, В.Д.Граждана, Р. Дафт, П.Друкер, К.В Дубич, В.Ф.Немцова и др.
Направлен на понимание управления как функции	Отношение двух групп объектов, в котором изменение одного из них сопровождается изменением другого; взаимосвязи отдельных частей в рамках некоего целого.	М. Мескон, М. Альберт, Н. Кузьмина, Р.С.Галькевич, З.П.Румянцева, Р.Пушкар
Направлен на понимание управления как системы	Основывается на построении системы, которая базируется на определенных научных принципах, должно осуществляться специально разработанными методами и мероприятиями, т. е. что необходимо проектировать, нормировать, стандартизировать не только технику производства, но и труд, его организацию и управление	Ф.Тейлор, Г. Гантт, Р. Эмерсон, Г. Мунстерберг, М.Вебер, В.А. Белошапка, К.В Дубич,В.К. Процюк
	Основывается на построении человеческой системы, акцент на социологические и социально-психологические аспекты поведения ее сотрудников	М.Фоллетт, Э. Мэйо, А. Маслоу, К. Алдерфер,Д. Мак-Клеланд, К.Арджирис, Р.Лайкерт, Д. МакГрегор
Направлен на понимание управления как процесса	Рассматривается как единый процесс действия на предприятие. При этом менеджер обязан последовательно выполнять такие функции, как планирование, организация, мотивация и контроль, которые сами являются процессами	Л. А.Бурганова, Н.Л. Зайцев, В. К. Складенко, И.П. Чередниченко О. В. Девяткина

Реформа рыночных отношений также привела к распространению термина «менеджмент» в учебной, научной и прикладной литературе, который фактически заменил известное русское слово «управление». При анализе отечественных и зарубежных работ в сфере управления, следует отметить, что в большинстве случаев ученые идентифицируют термины «менеджмент» и «управление», но эти два термина не полностью эквива-

лентны, и их идентификация может привести к путанице, двусмысленности и нечеткости (табл. 2).

Таблица 2. Сущность трактовки категорий «менеджмент», «управление»

Определение «менеджмент»		Определение «управление»	
П. Друкер	специфический вид управленческой деятельности, вращающийся вокруг человека с целью сделать людей способными к совместной деятельности, предоставить их условиям эффективность и сгладить присущие им слабости	Словарь современного русского языка и литературы	управление – это: 1) действие организационное или руководящее; 2) система органов власти; 3) совокупность приборов, с помощью которых управляют
Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.	представляет собой одну из форм управления, а именно: управление социально - экономическими процессами в рамках предпринимательской корпорации или акционерной компании	Толковый словарь украинского языка	“направлять деятельность, работу кого-то или чего-то, быть во главе, выполнять, завершать какое-то дело” 2 “ ” вести, распоряжаться делами, управлять работой, регулировать ход любого или чего-либо, осуществлять”

В период первичного накопления успех предпринимателя зависел от размера капитала, который он вложил в бизнес, наличия квалифицированных кадров и, главным образом, от современных технологий и техники. Они устанавливали успех бизнеса на уровне 80%, но дальнейшие результаты бизнеса все больше зависели от способности предпринимателя маневрировать на рынке, выгодно продавать продукты, разбираться в маркетинге, обходить конкурентов и находить прибыльных поставщиков и клиентов. Другими словами, успех определялся способностью хитрить и маневрировать в лабиринте невидимых факторов, включая психологию потребителей.

Эта точка зрения дает нам основания утверждать, что управление возникает, когда возникают внешние управленческие отношения, когда вступают в силу межфункциональные и межсистемные связи. Эти отношения применимы как к контактам на микроуровне общения, так и на макроуровне или на уровне различных институтов. В этом случае необходимо различать предметное применение терминов «менеджмент» и «управление». С нашей точки зрения, выполнение всех управленческих задач, которые находятся в рамках внутренней реализации, касаются их понимания в категории «менеджмент», выход на управленческие уровни, которые требуют создания соответствующего деловых, управленческих отношений

внешнего микро- и макро-охвата, вовлечение в их реализации различных систем и технологий, следует относить к категории «управление».

Теория управления базировалась на социально-экономических науках и постоянно находится под их влиянием. Процесс дифференциации с точки зрения функциональной направленности и выделения соответствующей деятельности выступает объективной необходимостью для развития менеджмента. Он требует интеграции, то есть объединения разнородных, выделенных элементов и видов управленческой деятельности. При этом, чем выше степень дифференциации управления, тем сложнее интегрироваться в управленческую деятельность, среди которых, на наш взгляд, уместно выделить стратегический, финансовый, корпоративный, инвестиционный и другие виды менеджмента (рис. 1).



Рис. 1. Формирование теории управления и дифференциация видов менеджмента

Таким образом, общий термин «управление» содержит множество компонентов, он обширен и широк. Менеджмент - это всего лишь один компонент управления, который фокусируется на отдельных лицах и на том, что с ними связано, или на каком-то конкретном процессе, который является частью общего процесса управления.

По своей сути наука управления имеет систему базовых положений, принципов, которые присущи только ей, и в то же время она основана на законах, изучаемых другими науками, имеющими отношение к управлению. Эффективность данного процесса позволяет получить отличные показатели, которые в целом характеризуют экономическую деятельность компании, укрепить ее конкурентные позиции на основе знаний и компетенций управленцев и зависит, прежде всего, от построения принципов, по которым он реализуется.

Само слово «принцип» происходит от латинского *Principium* - начало, основа. Все принципы взаимосвязаны, и только их комплексное применение обеспечивает успех работы и развития компании как единой системы. В связи с этим все принципы менеджмента можно сгруппировать в определенные подгруппы, каждая из которых имеет общие и прикладные характеристики (рис. 2).

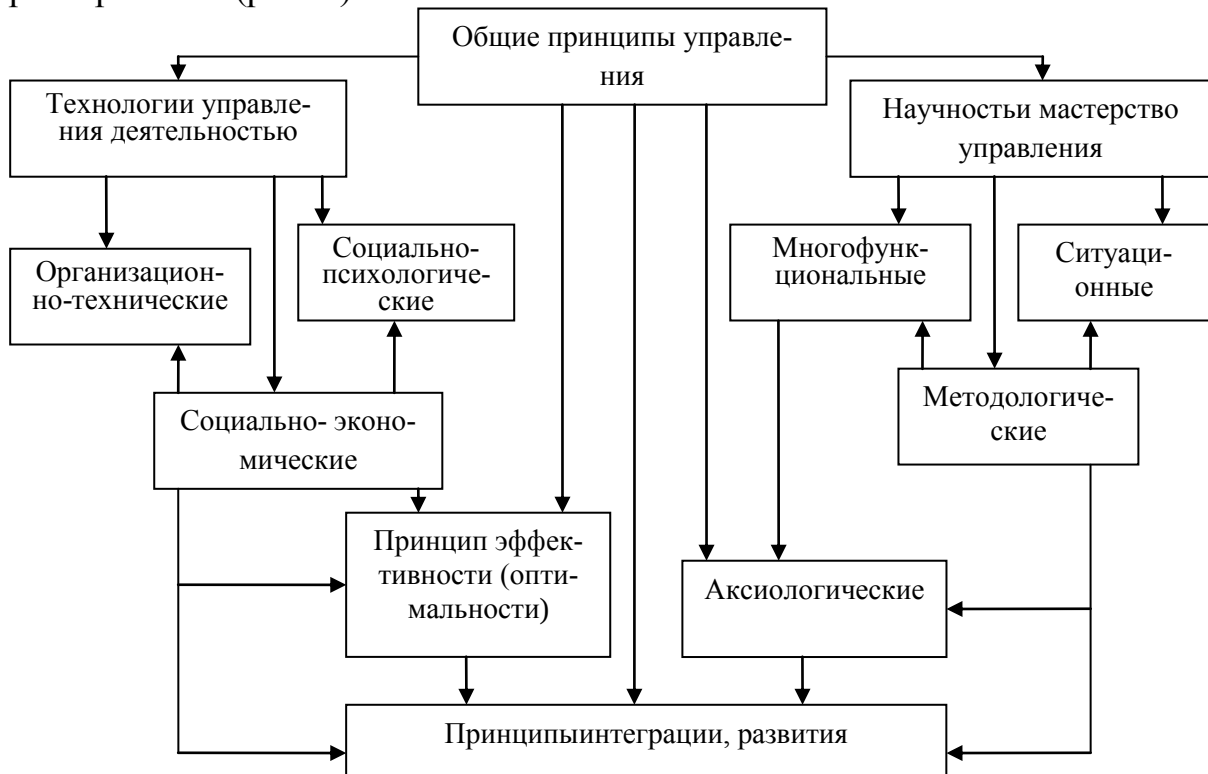


Рис. 2. Общие принципы управления

Опыт решения основных социально-экономических проблем управления предприятием основан на двух основных подходах, двух традициях, восходящих к Тейлору и Мэйо в классическом менеджменте. Первый подход - программно-целевой, «механистический» подход, который формируется на основе принципов научности и управленческих навыков. Второй подход, «органический», основан на учете факторов внешнего воздействия, культурных особенностей объекта управления, который известен в своих макроверсиях как «концепция модернизации» и базируется на технологических принципах управления деятельностью.

Первый подход включает выявление проблемы, поиск решения, оценку альтернатив, выбор оптимального пути, создание программы и обеспечение ее инфраструктуры (управляющих органов и институтов, системы сбора и анализа информации, обратных связей и контроля).

Принципы научности и искусства управления требуют разработки и практической реализации концепции управления, основанной на исследованиях и использовании новейших научных инструментов. Однако программно-целевой подход должен дополняться искусством управления, которое требует соответствующих условий для интеграции с органическим подходом. Следовательно, цель и ценности научного познания - основная проблема аксиологических предпосылок науки. Для достижения экономических результатов в деятельности компании наука управления должна требовать не только инженерной разработки средств достижения целей, но и объективировать процесс целеполагания, включая подчинение экономической политики задаче достижения объективно заданных оптимальных траекторий экономического роста». Аксиологические принципы в программно-целевом подходе к управлению основаны на комплексности, адекватности, иерархичности, что, в свою очередь, позволяет построить систему управления, ориентированную на развитие.

Второй подход имеет свою особенность, которая определяет некие «границы управления», т.е. пределы действия силы на поведение подсистем управляемого объекта. Данный подход предполагает, что для изменения нежелательного, «неправильного» поведения элементов управляемой системы или объекта управления в целом.

В целом, в технологиях управления бизнесом можно выделить три основных характеристики: организационно-технологические, социально-психологические и социально-экономические, которые включают в себя ряд принципов. Организационные и технологические аспекты управления - это в основном организационно-распорядительная, административно-исполнительная деятельность, которая включает следующие принципы: разделение труда, иерархичности и обратной связи, оптимального сочетания централизации и децентрализации. С точки зрения социально-психологического менеджмента необходимо выделить следующие принципы: целеустремленность, мотивация, демократизация, соотношение прав, обязанностей и ответственности. Социально-экономические принципы включают сочетание права собственности и участия сотрудников в управлении (принцип демократии), поощрение конкуренции, отраслевое и региональное управление.

Такое последовательное сочетание и взаимодополняемость принципов процесса управления позволит перейти к более агрегированному принципу - принципу эффективности и оптимальности. Основная задача принципа эффективности (оптимальности) - достичь поставленной цели в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами материальных ресурсов и

энергии человека. Эффективность управления обеспечивается интеграционным взаимодействием необходимых принципов и технологий для их реализации с использованием трех вышеупомянутых технологий управления. Эксперименты и маркетинговые исследования играют важную роль в раскрытии внешних и внутренних процессов во всей их сложности и разнообразии, обеспечивая менеджеров надежной информацией и позволяя им оценить эффективность конкретной системы управления.

Принципы интеграции и развития являются основой для сочетания различных методов и технологий обоих выбранных подходов. Согласно принципу интеграции, процесс управления регулирует уровень участия, уравнивает нагрузку, оптимизирует связь, эффективно использует ресурсы и достигает синергетического эффекта совместной деятельности. Принцип развития позволяет улучшить систему, поскольку накопление информации и скорость ее передачи и обмена, полученного из внутренней и внешней среды, определяют стратегический характер управления, его целеустремленность и перспективы.

Оба подхода имеют в своем арсенале достаточные ресурсы для эффективной реализации на каждом уровне систем и выделенных подсистем, но каждый в своих пределах. Сильной стороной первого подхода является развитый научно-технический инструментарий, включающий экономикоматематические методы, моделирование, искусственный интеллект и т. д., мощность которых постоянно растет. Сильной стороной второго подхода является опора на механизмы самоуправления, гомеостаза, саморегуляции, при этом акцент смещается на способность объекта управления к собственному развитию, а контроль означает влияние на этот процесс развития в требуемое соотношение параметров (скорость, направление, радикальность и др.).

Цель управления по максимизации прибыли заменяется социальными целями по достижению стабильности и безопасности для общества и потребителей, т.е. фактически цель состоит в достижении запланированного уровня прибыли и роста бизнеса. Поэтому теория управления бизнесом многогранна и противоречива. Она требует симбиотического подхода в любой управленческой ситуации. Работая с объектами, с которыми сегодня столкнулась теория управления, вероятно, нет надежды на использование традиционных методов и подходов к управлению. Необходимо создать подход, который позволил бы на одной основе описать как объект управления, так и его функционирование, а также порядок его администрирования. Поэтому в теории управления уместно попытаться рассмотреть существующие проблемы с высоты общих теоретических концепций, которые лучше объясняют все виды явлений, которые меняют друг друга и часто бывают противоречивыми.

Шуманский И.И., Горкун М.И., Холодов О.М., Свиридов А.С.
г. Санкт-Петербург, г. Воронеж, Санкт-Петербургский университет
Федеральной службы исполнения наказаний, Воронежский государствен-
ный институт физической культуры, Воронежский филиал ГУМРФ имени
адмирала С.О. Макарова

КОЛЛЕКТИВНО-ДОГОВОРНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Коллективно-договорное регулирование - важная составляющая современных социально-трудовых отношений между работодателем и наемными работниками и в них, прежде всего стороны должны четко определить свои правовые позиции.

Особенно сложно прийти к единому мнению работникам, поскольку им необходимо согласовывать такой перечень требований, который учитывал бы интересы разных категорий трудящихся, а среди них – старых и молодых, мужчин и женщин, квалифицированных и неквалифицированных, рабочих и служащих и т.д. Отсюда – необходимость предварительных консультаций с ними в форме созыва разнообразных комиссий, собраний трудового коллектива и специальных конференций.

Работодатель информирует трудовой коллектив по следующим вопросам¹:

- задачи производственно-хозяйственной деятельности организации на год;
- организационные изменения;
- технологические изменения;
- результаты хозяйственной деятельности;
- предполагаемые изменения в вопросах занятости, оплаты и условий труда;
- сокращение численности, ликвидация структурных подразделений;
- другие вопросы.

После определения сторонами своих позиций они должны согласовать их, чтобы достигнуть результата, приемлемого для обеих сторон. Это может произойти путем компромиссов и взаимных уступок. Но возможны и конфликты. Возникновение спора может быть связано с нежеланием сторон идти на уступки, с неправильным пониманием положений коллективного договора или соглашения, с неправильным толкованием или применением сторонами законодательства.

¹ См.: Андреещев А.А. Технология эффективного найма персонала в организацию / А.А. Андреещев, О.М. Холодов // VI Всерос. научно-практ. конференция «Проблемы инновационного развития российской экономики». – Воронеж: Научная книга, 2019. – С. 12.

При появлении разногласий стороны составляют соответствующий протокол, правовое значение которого заключается в регистрации наличия разногласий и их содержания. По существу – это признание факта возникновения коллективного трудового спора.

Процедура разрешения коллективного трудового спора предусмотрена для заключения или выполнения как коллективного договора, так и соглашений.

Однако в последнем случае возникают вопросы. В частности, возможны ли коллективные трудовые споры на отраслевом уровне, всегда ли можно выдвинуть требования объединениям работодателей и др. Так, некоторые профсоюзы полагают, что стороной коллективного трудового спора может выступать отраслевое министерство, если отраслевое тарифное соглашение подписано соответствующим министром.

Когда разногласия обнаруживаются в ходе проведения коллективных переговоров по поводу заключения или изменения отраслевого тарифного соглашения и составляется протокол разногласий, дата составления такого протокола признается началом трудового коллективного спора. Одной из сторон спора в этом случае будут работодатели отрасли, а их представителем – полномочный орган объединения работодателей или иной уполномоченный работодателями орган, в том числе и министерство.

В том случае, когда причиной спора является невыполнение отраслевого соглашения, вряд ли возможно предъявление требований к министерству или другому представительному органу. Любое соглашение, действительно, заключается тем или иным представителем работодателей. Однако обязательства по установлению определенных условий труда или по соблюдению предусмотренных соглашением норм несут не представительные органы, а непосредственно работодатели. Поэтому проблема невыполнения соглашения в целом или отдельных его положений должна решаться путем выдвижения требований конкретному работодателю. Если требования останутся неудовлетворенными или работодатель не дает ответа в установленный срок, возникает коллективный трудовой спор. Этот спор разрешается на уровне организации.

Возможны ситуации, когда отраслевое соглашение не выполняется несколькими или даже большинством работодателей отрасли. В этом случае, безусловно, возможны какие-либо согласованные действия работников, например, одновременное выдвижение требований, проведение предупредительной забастовки, пикетирования и т.п. Однако субъект, ответственный за выполнение соглашения, должен оставаться тем же.

Итак, не существует гарантий безусловного согласия и моментальной ликвидации конфликтов, но предусмотренные законодательством процедуры создают возможность достижения наиболее приемлемого результата. После того, как выработанные соглашения приобретут форму дого-

вора, создаются гарантии социально-экономической стабильности, по крайней мере, на время действия коллективного договора или соглашения.

Коллективно-договорные акты являются вспомогательным регулятором трудовых отношений, так как в России существует развитое кодифицированное законодательство о труде. Но в настоящее время осуществляется переход к рыночным отношениям, для которых договорный метод регулирования является основным. Коллективно-договорные акты имеют ряд преимуществ. Они обеспечивают многовариантность и определенную гибкость в принятии решений. Кроме того, при изменении законодательства в сторону, неблагоприятную для работника, коллективный договор или соглашение могут сохранять установленные ими более высокие гарантии. Это особенно важно в данный момент, когда работники не чувствуют себя защищенными.

Заключение коллективных договоров и соглашений само по себе еще не означает решения проблем коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений. Самым главным является их реализация, то есть осуществление на практике тех условий (положений), которые составляют их содержание¹.

С юридической точки зрения практическая реализация коллективного договора и соглашений призвана создать правовой климат для существования социально-партнерских отношений между работодателем и работниками, устранить конфронтацию и установить социальный мир в организации.

Результативность действия коллективных договоров и соглашений во многом зависит от того, как организован контроль за выполнением его условий.

Контроль за выполнением коллективного договора и соглашений осуществляется как сторонами самостоятельно, так и уполномоченными на то представителями, а также органами по труду.

Так, ст. 370 Трудового кодекса РФ закрепляет полномочия профсоюзных органов при осуществлении ими контроля за выполнением коллективных договоров. В соответствии с этой статьей, а также Федеральным законом от 12 января 1996 г. «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» члены данных органов, другие полномочные представители этих органов имеют право: беспрепятственно посещать организации независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, в которых работают члены данного профсоюза; требовать от администрации предприятия, учреждения, организации соответствующие

¹ См.: См.: Андреещев А.А. Технология эффективного найма персонала в организацию / А.А. Андреещев, О.М. Холодов // VI Всерос. научно-практ. конференция «Проблемы инновационного развития российской экономики». – Воронеж: Научная книга, 2019. – С. 13.

документы, сведения и объяснения, а также проверять расчеты по заработной плате и т.д.

В случае обнаружения нарушений работодателями (администрацией) условий коллективного договора, профсоюзный орган может направить представление об устранении этих нарушений, которое рассматривается в недельный срок. В случае отказа устранить эти нарушения или недостижения соглашения в указанный срок, профсоюз имеет право либо обратиться в суд для привлечения лиц, виновных в нарушении и невыполнении обязательств по коллективному договору, к административной ответственности (ст. 55 Трудового кодекса РФ), либо потребовать от работодателя расторгнуть трудовой договор с такими лицами (ст. 30 Федерального закона «О профсоюзах...»), либо прибегнуть к разрешению трудового спора¹.

При осуществлении контроля стороны обязаны предоставлять всю необходимую для этого имеющуюся у них информацию (ч. 2 ст. 51 Трудового кодекса РФ).

Нередко, однако, работодатель отказывается в предоставлении информации, ссылаясь на то, что эти сведения составляют коммерческую тайну. В такой ситуации нужно знать, что существует перечень сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну. Он приведен в Федеральном законе от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне». В него, в частности, включены: сведения, содержащихся в учредительных документах юридического лица, документах, подтверждающих факт внесения записей о юридических лицах и об индивидуальных предпринимателях в соответствующие государственные реестры; документы о платежеспособности; сведения о численности, составе работающих, их заработной плате и условиях труда и т.д.

Проведенное исследование позволяет заключить, что нередко работодатель отказывается от выполнения своих обязательств, объясняя это отсутствием финансовых возможностей². Но нельзя забывать, что положения, включенные в коллективно-договорный акт, были разработаны путем согласования интересов сторон и с учетом экономических факторов. Чтобы условия коллективного договора или соглашения могли быть реализованы, они должны быть реальными. И об этом нужно помнить на этапе разработки проектов договорных актов.

¹См.: Устинов И.Ю., Караванов А.А., Холодов О.М. Правовая культура современного российского общества / И.Ю. Устинов, А.А. Караванов, О.М. Холодов // Междун. научно-практ. «Организационно-правовое регулирование безопасности жизнедеятельности в современном мире» – СПб университет ГПС МЧС России, 2016 – С. 122–126.

² См.: Шуманский И.И. Внутренний аудит эффективности системы вознаграждения персонала / И.И. Шуманский, О.М. Холодов // XI Научно-практ. конференция (с международным участием) «Региональные особенности рыночных социально-экономических систем (структур) и их правовое обеспечение». – Филиал ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте» в г. Пензе, 2020. – С. 181–186.

Но все же бывает и так, что в течение года финансовое состояние организации резко ухудшается. В таком случае целесообразно внести в коллективный договор или соглашение изменения в связи с возникшими финансовыми трудностями. После согласования позиций следует составить соответствующий протокол и внести вопросы по изменению коллективного договора или соглашения на рассмотрение работников. Если они выскажутся против предложенных изменений, то создается ситуация, когда неурегулированные разногласия должны разрешаться в соответствии с порядком рассмотрения коллективных трудовых споров в соответствии с Трудовым кодексом РФ.

Яковлева Е.А.

г. Воронеж, Воронежский государственный лесотехнический университет им. Г.Ф. Морозова

ИНСТРУМЕНТЫ И ЭТАПЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Актуальность анализа скорости цифровой трансформации бизнес-процессов и разработки механизмов и инструментов весьма высокая. Под влиянием нарастающей цифровизации промышленных производств происходит изменение традиционной организационной структуры, операционной модели, философии бизнеса и методов управления бизнес-процессами. Тем самым закладываются основы повышения эффективности управления производством и операционного управления предприятием, эксплуатационной эффективности производства и совершенствуется предприятие в целом.

Цифровизация бизнес-процессов промышленных предприятий рассматривается как инструмент, который позволяет внедрять инновации в управлении, в реализации и продажах, следовательно, повышать конкурентоспособность продукции. Посредством цифровых преобразований бизнес-процессов повышается эффективность управления предприятиями и снижаются затраты на производство, создаются условия для повышения эффективности и результативности реализации продукции. Поэтому дополнительного научного обоснования требуют корпоративные управленческие решения, а также организация бизнес-процессов в новых реалиях цифрового общества.

По результатам анализа мирового опыта можно сделать вывод о том, что возрастает роль государства в проведении новой промышленной политики, направленной на цифровизацию промышленности и стимулирование развития цифровых промышленных сервисов при минимизации связанных

с этим рисков, таких, как возможное нарушение трудовых отношений, нарушение конфиденциальности, возникновение олигополии и финансовые риски¹.

Цифровую трансформацию бизнес-процессов промышленного предприятия можно разбить на три этапа.

На первом этапе производится простая оцифровка информации, что предусматривает замену бумажных носителей информации цифровыми в целях полноты использования данных в бизнесе. Традиционно сложилось то, что для управления промышленным производством создавались отдельные бизнес-процессы. Информационная интеграция производственно-сбытовых цепочек создает единую систему предприятия и интегрирует вопросы внутреннего финансового управления, управления персоналом, административное управление, управление маркетингом, управление клиентами. Теперь предприятия должны сосредоточиться на создании полностью замкнутой информационной системы на основе стандартного представления данных.

На втором этапе происходит оцифровка бизнес-процессов и традиционную модель бизнеса предприятия можно заменить на новые бизнес-модели с четкими организационными изменениями, заключающимися в использовании исходных результатов информатизации с возможным обновлением информационных систем, перепланированием функций, процессов и пользователей информационной системы.

Происходит перестройка бизнес-мышления и принимаются инновационно настроенные решения. Так, к примеру, появляются бизнес-модели электронной торговли, модели онлайн-управления цепочек поставок.

На третьем этапе цифровая трансформация бизнес-процессов включает:

- электронный документооборот на предприятии, возможно, с использованием облачных сервисов;
- электронный документооборот в цепи поставок с другими предприятиями;
- цифровую платежную систему и цифровое управление денежными фондами;
- цифровой маркетинг, индивидуализированное производство, электронную торговлю, в том числе трансграничную;
- применение искусственного интеллекта для принятия решений.

Конечным итогом цифровой трансформации бизнеса-процессовожидается полная оцифровка информации, построенная информационная система. Это касается внутренней среды, однако, с внешним-

¹Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств-членов Евразийского экономического союза. Информационно-аналитический отчет. – М. : ЕЭК, 2017. – 116 с.

контуром необходимо выстраивать цифровые взаимосвязи, применять цифровые методы коммуникации¹.

По каждому этапу формируются направления и конкретные мероприятия по достижению поставленных целей.

Эффективность цифровой трансформации бизнес-процессов промышленных предприятий оценивается по расширению возможностей выхода предприятий на глобальный уровень и соответствия международным стандартам.

В цифровизации бизнес-процессов заложен потенциал новых возможностей взаимодействия крупного бизнеса и предприятий малого и среднего бизнеса. Промышленные предприятия рассматривают цифровизацию бизнес-процессов как фактор роста производительности труда, развитию широкого спектра услуг, а не только электронной торговли. В дальнейшем предприятия приступят к созданию принципиально новых бизнес-моделей, характеризующихся интеграцией информационных технологий нового поколения.

Ожидаем переход от промышленного интернета к глобальной производственной системе с реализацией стратегии «Цифровые технологии + Передовое производство». Будут интегрированы системы «Большие данные + Промышленные кластеры», «Большие данные + Профессиональные рынки». Отдельной проблемой является цифровая трансформация отрасли производственных бизнес-услуг, таких как проектирование процессов и товаров, современная логистика, финансовые услуги, инспекция и тестирование, цепочки поставок и т.д. Необходима государственная поддержка предприятий, занимающихся производственными услугами для создания интеллектуального проектирования, интеллектуальной логистики, интеллектуальной цепочки поставок, умной энергии и т.д.²

Цифровые внутренние бизнес-процессы должны находится в гармонии с уровнем развития цифровой трансформации во внешней среде. Поэтому этот процесс должен охватить как можно большее количество производителей, компаний-партнеров, что влечет за собой изменение мышления, методов работы и коммуникации руководителей и сотрудников³.

Таким образом, из процессов цифровизации промышленный бизнес планирует извлечь большую выгоду. Во-первых, за счет цифровизации можно обеспечить победу в конкурентной борьбе и повысить свою конку-

¹Байнев В.Ф. Четвертая промышленная революция как очередной этап экономической интеграции / В.Ф. Байнев // Экономист. – 2017. – № 2. – С. 3–9.

²«Индустрия 4.0»: создание цифрового предприятия. Всемирный обзор реализации концепции «Индустрия 4.0» за 2016 год // PwC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.pwc.ru/ru/technology/assets/global_industry-2016_rus.pdf.

³Лола И.С. Цифровая трансформация в отраслях обрабатывающей промышленности России: результаты конъюнктурных обследований / И.С. Лола, М.Б. Бакеев // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2019. – Т. 35, Вып. 4. – С. 628–657.

рентоспособность. Во-вторых, новые промышленные технологии ускоряют динамику инноваций и повышают инновационную активность сотрудников. Инновационные процессы тесно переплетаются с процессами цифровой трансформации бизнес-процессов. В-третьих, необходимо повысить техническую грамотность работников, изменить их общую культуру, навыки и умения в соответствии со скоростью технологических изменений. Улучшение условий труда поможет снизить текучесть кадров и увеличить возможности для реализации творческого потенциала. Цифровые рабочие места становятся все более востребованными и позволяют добиваться все-сторонней самореализации личности работника. В-четвертых, цифровизация промышленности повышает экономическую и социальную эффективность, интегрирует в единое целое различные сферы экономики, мультиплицирует экономический рост.

СОДЕРЖАНИЕ

Азарова Н.А., Миллер Е.М. Перспективы долгосрочной стратегии повышения уровня финансовой грамотности населения России	3
Акельев В.В. Совершенствование системы сертификации товаров в ЕАЭС	6
Бебянцева О.М., Мишин Н.М. Международная торговля и ее современные особенности	11
Борzych С.Э., Холодов О.М., Свиридов А.С. Функции коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений	15
Будкова С.В., Денисова А.В. Повышение эффективности кредитной политики предприятия	19
Бурло Н.П., Михалева Т.А. Проведение изменений в отрасли скотоводства в условиях малого предприятия	28
Власов А.Б., Кремер К.И., Корчик Ю.С. Экономические риски системы закупок для удовлетворения государственных и муниципальных нужд	34
Горбунова Я.П. Гражданско-правовой договор и трудовой договор как отношения, оформляющие применение наемного (несамостоятельного) труда	37
Горбунова Я.П. Особенности исчисления разумного срока в рамках гражданского, административного, уголовного и арбитражного судопроизводства	41
Гревцева И.А., Болотова А.Ю. Анализ основного и оборотного капиталов предприятия	45
Гревцева И.А., Бугаева О.А. Анализ кредитоспособности предприятия	50
Гревцева И.А., Стамбирская Н.С. Повышение мотивации персонала предприятия	56
Гриценко Е.Н. Анализ способов инвестирования криминальных доходов	62
Гриценко Е.Н. Система налогообложения в России как инструмент обеспечения экономической безопасности	68
Еловацкая Т.А. Основные направления оптимизации налога на доходы физических лиц в современных реалиях	70
Жигулин А.А., Келер А. Суд как основной субъект процессуальных правоотношений	75
Зайцева Т.В., Литвинов Ю.Б. Проблемы повышения доходности продуктового портфеля предприятия	78
Казьмина И.В., Рогов Н.В. Развитие высокотехнологичного предприятия с учетом факторов хозяйственного риска	82

Кильдюшевский М.В., Родионов Е.В., Берулин В.В. Формирование математической модели расчета затрат на эксплуатацию воздушного судна при использовании информационного ресурса	87
Когтева А.Н., Шевцова Н.М. Направления внедрения информационных технологий в деятельность предприятия	91
Козлова Е.И., Головина Ю. И. Статистический анализ численности, состава и движения населения в Липецкой области	94
Комов И.В., Соседов Д.О. Влияние бизнес-структур на формирование кадрового потенциала региона	97
Кручинин В.Н. Миграция как инструмент гибридной войны: истоки и последствия	100
Кручинин В.Н., Логвиненко Д.А. Основные причины и условия возникновения коррупции	109
Куцева Е.Э. Влияние пандемии на интернет-торговлю в Российской Федерации	112
Лавлинская Л.И., Лавлинская Т.А., Черных Е.А., Аманмухамедов Д.А. Врачебные ошибки, несчастные случаи и преступления в сфере медицинского обслуживания как объекты российского законодательства	116
Лапшина М.Л., Лукина О.О., Зайцева Т.В. Алгоритмизация процессов управления проектами	121
Лукина О.О., Лапшина М.Л., Королева О.О. Интеграция как основа развития инновационной деятельности организаций	124
Ляшенко И.Ю., Скогорева Д.С. Бренд как источник информации о качестве товара	126
Маркосян З.С., Старцева С.В., Кожевников В.В. Эффективность высокотехнологичной медицинской помощи в зависимости от источника финансирования на примере оказания медицинской помощи больным с злокачественными новообразованиями кожи в Воронежской области	129
Митрофанова Н.Б., Попова С.В. Совершенствование хозяйственного механизма организации с учетом компромисса доходности и риска	132
Овчаров А.А., Мордасова В.В. Как успешно нанимать персонал в организацию	136
Орлова Е.О., Гилязова Л.Р. Проблемы прогнозирования доходов бюджета муниципального образования и направления их решения	139
Панкратова Л.Д. CRM-система	143
Пантелеева А. Г., Небесная А. Ю. Тенденции использования цифровых банковских продуктов в России	146

Письменная В.В. Барьеры межкультурного общения в сфере информационных технологий	149
Попкова Е.В., Малахов М.В., Фокин Е.Е. Направления инновационного развития АПК	153
Попкова Е.В., Малахов М.В., Фокин Е.Е. Прибыль как фактор роста финансовых результатов предприятия	156
Рыжих В.Н., Федулова И.Ю. Проведение стратегических организационных изменений как один из путей преодоления кризиса	160
Сабетова Т.В. Проблемы управления динамикой территориальных хозяйственных комплексов	163
Сабетова Т.В., Логашкина О.М., Овсянникова А.В. Вопросы совершенствования мотивации государственных гражданских служащих	167
Сабетова Т.В., Чесский М.В., Усков Д.А. Направления анализа трудовых ресурсов аграрного предприятия	170
Саввина И.С. Основы законодательства цифровизации ЖКХ РФ	176
Свиридов А.С., Анохина А.А. Экономика здравоохранения: ее роль и возможности	179
Свиридов А.С., Борzych С.Э., Холодов О.М. Формы контроля за выполнением коллективных договоров и соглашений	185
Свиридов А.С., Вильховенко Н.В. Медицинское страхование и его роль в здравоохранении	189
Свиридов А.С., Гревцева И.А., Бражник С.И. Тенденции развития предприятия в современных условиях	195
Свиридов А.С., Зайцева Т.В., Башарина А.П. Развитие предприятия как объект стратегического планирования	199
Свиридов А.С., Зайцева Т.В., Гревцева И.А. Совершенствование методики оценки кредитоспособности заемщиков	203
Свиридов А.С., Татарченко Д.В. Управление продажами по-новому, если в стране кризис	206
Свиридов А.С., Тисунова А.В. Пути финансового обеспечения здравоохранения	209
Свиридов А.С., Холодов О.М., Соседов Д.О. Подход к выработке стратегии развития предприятия	214
Старцева С.В., Маркосян З.С., Кожевников В.В. Самоменеджмент – фактор профессионального успеха студента в ВУЗе	219
Старцева С.В., Маркосян З.С., Черных Е.А., Кожевников В.В. Влияние профессиональной подготовки на формирование коммуникативной компетентности учащихся средних специ-	222

альных учебных заведений с использованием инновационных технологий	
Титова О.В., Давидюк М.О. О роли платформ электронной коммерции в России	225
Титова О.В., Федорова Ю.А. Социально-экономические последствия пандемии COVID-19	228
Тыртычный А. Э. Криминологическая характеристика преступлений в российской экономике	231
Холодов О.М., Зайцева Т.В. Роль фундаментального анализа в оценке конъюнктуры фондового рынка	240
Холодов О.М., Овчаров А.А. Учет земельной ренты при экономической оценке земельных участков	245
Хромых Н.А. Преимущества и недостатки дистанционного обучения в ВУЗе	251
Чернышева Г.Н., Ершов М.И. Анализ зарубежной практики аудита в системе государственных закупок для обеспечения обороны и безопасности	253
Шевцова Н.М., Зайцева Г.О. Роль управления в обеспечении эффективной деятельности предприятия	259
Шуманский И.И., Горкун М.И., Холодов О.М., Свиридов А.С. Коллективно-договорное регулирование социально-трудовых отношений	266
Яковлева Е.А. Инструменты и этапы цифровизации бизнес-процессов промышленных предприятий	270

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА, ПРАВА
И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Материалы Всероссийской научно-практической конференции
24 мая 2021 года*

Издание публикуется в авторской редакции
и авторском наборе

Подписано в печать 15.06.2021. Формат 60×84/16.
Усл. печ. л. 16,16. Тираж 500 экз. Заказ 114.

ООО Издательско-полиграфический центр «Научная книга»
394018, г. Воронеж, ул. Никитинская, 38, оф. 308
Тел. +7 (473) 200-81-02, 200-81-04
<http://www.n-kniga.ru>. E-mail: zakaz@n-kniga.ru

Отпечатано в типографии ООО ИПЦ «Научная книга».
394026, г. Воронеж, Московский пр-т, 11/5
Тел. +7 (473) 220-57-15
<http://www.n-kniga.ru>. E-mail: typ@n-kniga.ru