

Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования
«Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Материалы
Всероссийской научно-практической конференции**

(Россия, Омск, 3 сентября 2020 года)

Научное текстовое электронное издание
локального распространения

Омск
Издательство ОмГТУ
2020

УДК 338+34
ББК 65.050+67
Э40

Редакционная коллегия:

М. Г. Родионов, канд. экон. наук, доцент, ректор АНОО ВО «СИБИТ»;
С. П. Вольф, канд. ист. наук, проректор по научной работе АНОО ВО «СИБИТ»;
К. В. Бугаев, канд. юрид. наук, старший научный сотрудник АНОО ВО «СИБИТ»;
А. А. Кузьмин, канд. экон. наук, научный сотрудник АНОО ВО «СИБИТ»

Экономика и управление: современные достижения и перспективы развития [Электронный ресурс] : материалы Всерос. науч.-практ. конф. (Россия, Омск, 3 сент. 2020 г.) / АНОО ВО «СИБИТ» ; [редкол.: М. Г. Родионов, С. П. Вольф, К. В. Бугаев, А. А. Кузьмин]. – Электрон. текст. дан. (2,91 Мб). – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2020. – 1 электрон. опт. диск. – Минимальные системные требования: процессор Intel Pentium 1,3 ГГц и выше; оперативная память 256 Мб и более; свободное место на жестком диске 260 Мб и более; операционная система Microsoft Windows XP/Vista/7/10; разрешение экрана 1024×768 и выше; акустическая система не требуется; дополнительные программные средства Adobe Acrobat Reader 5.0 и выше. – ISBN 978-5-8149-3117-7.

Представлены результаты современных исследований, посвященных проблемам в управлении социально-экономическими процессами, организационно-правовым аспектам государственного и муниципального управления, управлению бизнесом, правовым аспектам регулирования современной экономики, подготовке кадров для экономики и управления в регионах, вопросам цифровизации в экономике и управлении.

Издание адресовано ученым, специалистам широкого профиля, представителям хозяйствующих субъектов, студентам образовательных организаций, а также всем, кого интересуют проблемы и вопросы экономики и управления.

Ответственность за содержание материалов несут авторы

Издается в авторской редакции

Компьютерная верстка *Ю. П. Шелехиной*

*Для дизайна этикетки использованы материалы
из открытых интернет-источников*

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Далёкин П.И., Колосова В.А. (г. Арзамас, Россия)

Организационно-правовые механизмы развития инновационной
деятельности в муниципальных образованиях.....7

Гусева И.Б., Далёкин П.И. (г. Арзамас, Россия)

Развитие инновационной инфраструктуры
в муниципальных образованиях..... 14

Марковкина Д.В., Сергиенко Н.С. (г. Москва, Россия)

Проблемы оценки эффективности и результативности государственных
программ и пути их решения (на примере Государственной программы
Российской Федерации «Развитие культуры»)20

Симонова Н.Ю. (г. Омск, Россия)

Особенности управления государственным долгом
на современном этапе27

СЕКЦИЯ 2. ПЕРСПЕКТИВЫ И ИЗМЕНЕНИЯ В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ

Ашихмина Е.А. (г. Реутов, Россия), Ашихмин С.А. (г. Москва, Россия),

Фридман М.Ф. (г. Москва, Россия)

Модернизация подготовки студентов СПО
технических направлений в соответствии с практикой мировых
чемпионатов Worldskills в условиях цифровизации образования
как условие экономического развития региона.....34

Бабичев М.А. (г. Омск, Россия)

Компетентностный подход
при формировании кадровой политики вузов в отношении
начинающих преподавателей40

| | |
|---|----|
| Бугаев К.В. (г. Омск, Россия) Образование региона: тематический анализ научных публикаций в аспекте социально-экономических проблем..... | 45 |
| Шутина О.В. (г. Омск, Россия) Совершенствование системы премирования персонала на основе КРІ..... | 52 |
| Сыщикова Т.Л. (г. Самара, Россия) Преподавание бухгалтерского учета в условиях пандемии..... | 59 |

СЕКЦИЯ 3. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

| | |
|---|----|
| Демин А.В. (г. Красноярск, Россия) Налоговый комплаенс: почему люди платят налоги? | 64 |
| Лапшин А.В. (г. Омск, Россия) Актуальные проблемы реформирования государственного контроля и надзора | 72 |

СЕКЦИЯ 4. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ

| | |
|--|----|
| Ан Ю.Н. (г. Омск, Россия) Трансформация рынка труда в России вследствие пандемии | 78 |
| Фридман М.Ф. (г. Москва, Россия) Эколого-экономический подход к стратегическому управлению кадровым обеспечением инновационного прорыва в условиях глобализации | 82 |

СЕКЦИЯ 5. ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

| | |
|--|----|
| Дейнега В.С., Ермакова Н.С. (г. Омск, Россия) Преимущества и недостатки внедрения полного электронного документооборота организации | 90 |
|--|----|

Люханова С.В., Петренко Е.В. (г. Омск, Россия)

Цифровая трансформация экономики России:

преимущества и недостатки.....94

**СЕКЦИЯ 6. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ**

Борисова О.М. (г. Омск, Россия) Формирование имиджа

негосударственного вуза предпринимательского типа103

Ермакова Н.С. (г. Омск, Россия)

Современные формы и методы обучения персонала.....110

Гордиенко М.С., Дворцов А.В. (г. Москва, Россия)

Альтернативные инвестиции.....116

Калинина Н.В. (г. Тюмень, Россия)

Риски банковского ипотечного жилищного кредитования.....125

Камалиева Я.М., Исхаков А.Т. (г. Казань, Россия)

Накладные расходы как объект бухгалтерского учета
в сельском хозяйстве130

Компанистов С. С., Левкин Г. Г. (г. Омск, Россия)

Характеристика логистических затрат при транспортировке грузов134

Кузьмин А.А. (г. Омск, Россия)

Институциональное поле экономической сферы
в современных условиях139

Пристяжнюк А.В., Родионов М.Г. (г. Омск, Россия)

Анализ внутренней и внешней среды компании для целей стратегического
планирования (на примере ПАО «Ростелеком»).....143

Родионов М.Г. (г. Омск, Россия)

Методологические основы системы финансового контроля деятельности
хозяйствующего субъекта: принципы и методы планирования и бюджетни-
рования финансовой деятельности152

| | |
|---|-----|
| Родионов М.Г., Борисова О.М. (г. Омск, Россия) Современные методы и технологии управления производственными процессами в организации | 159 |
| Рязанова Ю.Н., Саляхутдинова Г.Ф., Исхаков А.Т. (г. Казань, Россия) Общий порядок проведения IPO и SPO в акционерных компаниях и их бухгалтерский учет..... | 166 |
| Завьялов А.В., Толстолесова Л.А. (г. Тюмень, Россия) Долгосрочные источники финансирования и их место в системе финансирования компаний | 171 |

СЕКЦИЯ 7. ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ

| | |
|--|-----|
| Иванова Е.В., Николаева А.А. (г. Омск, Россия) Оценка эффективности реализации муниципальной программы города Омска «Обеспечение населения доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами, благоустройство территории городского округа» в период 2017-2019 гг. | 180 |
| Смирнов С.Н. (г. Донецк, Донецкая Народная Республика) Трудовой потенциал как ресурс развития территорий..... | 187 |

СЕКЦИЯ 1
ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ
ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 332.122

Далёкин П. И., канд. экон. наук, старший преподаватель
Арзамасский филиал Нижегородского государственного университета
им. Н.И. Лобачевского
г. Арзамас, Россия

Колосова В. А., канд. пед. наук, доцент
Арзамасский филиал Нижегородского государственного университета
им. Н.И. Лобачевского
г. Арзамас, Россия

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ
ОБРАЗОВАНИЯХ

В статье рассмотрены основные организационно-правовые механизмы, направленные на развитие инновационной деятельности в муниципальных образованиях Российской Федерации с целью повышения уровня инновационного потенциала и развития инновационной инфраструктуры в условиях неоиндустриального этапа развития страны. Кроме того, авторами предложены основные направления совершенствования инструментария в данной области исследования.

Ключевые слова: механизм; инновации; муниципальное образование.

P. I. Dalekin,
V. A. Kolosova
INSTITUTIONAL MECHANISMS FOR THE DEVELOPMENT
OF INNOVATION IN MUNICIPALITIES

The article considers the main organizational and legal mechanisms aimed at the development of innovation activity in municipalities of the Russian Federation in order to increase the level of innovation potential and the development of innovation infrastructure in the conditions of the neo-industrial stage of the country's development. In addition, the authors proposed the main directions for improving the tools in this area of research.

Key words: mechanism; innovations; municipality.

Развитие инновационной сферы в настоящее время является одним из перспективных направлений в рамках государственной инновационной политики. Разработка дорожных карт и стратегических планов по поддержке субъектов инновационной деятельности является этому прямым доказательством.

Регулирование инновационной деятельности в Российской Федерации осуществляется на следующих уровнях:

- федеральный уровень (органы государственной власти Российской Федерации),
- региональный уровень (органы государственной власти субъектов Российской Федерации),
- местный уровень (органы местного самоуправления).

Организацию инновационной деятельности на территории муниципальных образований необходимо проводить на основе следующих принципов программно-целевого и системного подходов:

1. Принцип иерархичности организации инновационной деятельности в муниципальных образованиях (трехуровневая федеративная структура Российской Федерации, отсутствие противоречий и гармонизация между федеральным, региональными и местными нормативно-правовыми актами).

2. Принцип дополнения в рамках организации инновационной деятельности на муниципальных территориях (необходимость корректировок и внесения поправок в стратегии и программы инновационного развития муниципальных образований).

3. Принцип комплексности при организации инновационной деятельности муниципальных образований (необходимость проведения оценки инновационных программ по различным группам критериев, привлечение специалистов различных отраслей знаний).

4. Принцип целеполагания на всех этапах организации инновационной деятельности на территории муниципальных образований (видимость достижения конечных целей в результате управления инновациями на территории для пользователей, экспертов, заинтересованных сторон).

5. Принцип единства целей и ограниченных ресурсов в рамках организации инновационной деятельности в муниципальных образованиях (установление взаимосвязей между целями, ресурсами, сроками и ответственными) и т.д. [1, с. 169].

Практика регулирования инновационной деятельности на местном уровне в Российской Федерации свидетельствует о наличии следующих форм её реализации:

- разработка инновационных программ местного уровня и значения, их финансирование, мониторинг и контроль,

- разработка нормативно-правовых актов местного уровня по поддержке и развитию инноваций,
- предоставление муниципальных гарантий для поддержки инновационных проектов,
- финансирование из бюджета местного уровня перспективных проектов в сфере инноваций,
- предоставление льгот, налоговых каникул для субъектов инновационной деятельности,
- юридическая и консультационная поддержка субъектов инновационной деятельности,
- создание фондов по развитию инноваций, предоставление займов и т.д.

Рассмотрим более подробно механизмы организации инновационной деятельности муниципальных образований в соответствии с базовыми направлениями реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.

1. Механизмы инновационной инфраструктуры в рамках организации и развития инновационной деятельности в муниципальных образованиях.

Развитие сложных экономических систем обуславливает необходимость создания эффективной платформы, ориентированной на поддержку и совершенствование процессов, обеспечивающих их функционирование.

Такую роль в области инноваций выполняют объекты инновационной инфраструктуры. В соответствии с действующим нормативно-правовым обеспечением, под инновационной инфраструктурой понимается совокупность субъектов инновационной деятельности (научно-исследовательские институты, учреждения высшего профессионального образования, инновационно-технологические центры, технологические парки, особые экономические зоны, центры коллективного пользования, фонды развития и другие специализированные организации), ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание инновационной деятельности [2, с. 119].

Рассмотрим основные формы реализации инновационной инфраструктуры региона по описанным выше функциональным направлениям [3, с.89]:

1. Научно-техническое обеспечение (бизнес-инкубаторы, технопарки, научно-технические кластеры, инновационно-промышленные комплексы и др.).
2. Финансовая поддержка (венчурные фонды, финансово-инновационные группы, региональные фонды поддержки и развития инноваций, банковские структуры, страховые организации и др.).
3. Информационная защита и поддержка (центры статистики инноваций, информационно-аналитические центры инноваций, региональные информационно-инновационные сети и др.).

4. Кадровое обеспечение (центры подготовки и профессиональной подготовки специалистов в области инновационных видов деятельности, высшие и средние учебные заведения, центры по подбору персонала в области инноваций и др.).

5. Консалтинговая поддержка (центры инновационного консалтинга, обучающие инновационные центры, региональные ассоциации промышленников и предпринимателей и др.).

6. Коммерческое обеспечение (выставки инновационной продукции, экспортные инновационные центры, посреднические компании по продвижению инновационной продукции и др.).

7. Механизмы муниципально-частного партнерства в рамках организации и развития инновационной деятельности в муниципальных образованиях.

В настоящее время, в соответствии с Докладом о состоянии местного самоуправления в Российской Федерации 2017 года – «Баланс интересов государственной власти и местного самоуправления», опубликованным Высшей школой государственного управления в Российской Федерации реализуется 1975 публично-частных партнерств в различных отраслях.

В соответствии с п. 1 статьи 3 Федерального закона от 13.07.2015 г № 224-ФЗ «О государственно-частном, муниципально-частном партнерстве», в Российской Федерации» под муниципально-частным партнерством понимается: юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенного в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

Основные формы муниципально-частного партнерства в сфере инновационной деятельности могут включать в себя [4, с. 52]:

1. Собственно муниципально-частное партнерство.
2. Концессионное соглашение по реализации инноваций.
3. Публично-частное партнерство на основе аренды муниципального имущества при реализации инновационных проектов.
4. Инвестиционные договоры на изготовление, выполнение, оказание инновационных товаров, работ и услуг.
5. Участие в капитале в рамках реализации инновационных проектов.
6. Прочие формы муниципально-частного партнерства (предоставление в залог имущества, находящегося в муниципальной собственности субъектам инновационной деятельности, долгосрочная аренда муниципального имущества

при реализации инновационных проектов, создание совместных юридических лиц, ориентированных на инновации, муниципальные гарантии субъектам инновационного процесса и т.д.).

Наиболее часто муниципалитеты имеют большую мотивацию в отличие от субъектов Российской Федерации для организации инновационной деятельности на территории, но в то же время более слабые механизмы и рычаги воздействия на бизнес. В связи с этим приобретает особую актуальность организация трехуровневого партнерства: субъект РФ – муниципалитет – хозяйствующий субъект. Кроме того, известны случаи организации публичного партнерства между федеральными органами власти, муниципальными органами власти и инвесторами, ориентированными на развитие инновационной составляющей.

Для соотнесения выбранных направлений развития муниципально-частного партнерства со стратегическими документами как муниципального, так и регионального и межрегионального уровня, муниципальные правовые акты о муниципально-частном партнерстве следует связывать с региональными и федеральными программами социально-экономического развития, целевыми муниципальными программами и т.п.

2. Механизмы поддержки малого инновационного предпринимательства в рамках организации и развития инновационной деятельности в муниципальных образованиях.

Поддержка муниципальными образованиями субъектов инновационного предпринимательства обеспечивает:

- создание новых рабочих мест на территории муниципального образования;
- снижение оттока высококвалифицированных специалистов в области инновационного предпринимательства;
- ориентацию субъектов малого предпринимательства на выпуск конкурентоспособной инновационной продукции, в т.ч на экспорт;
- обеспечение трансфер между гражданскими и специализированными военными производствами и производствами двойного назначения

Автором выделены следующие формы организации и развития малого инновационного предпринимательства на территории муниципальных образований:

- упрощение процедуры регистрации субъектов малого предпринимательства, ориентированных на инновации;
- повышение уровня правовой грамотности руководителей субъектов малого инновационного предпринимательства;
- обеспечение доступа субъектов малого предпринимательства с источникам венчурного финансирования;
- создание ассоциаций субъектов малого инновационного предпринимательства, организуемых муниципалитетами;

- оказание информационных и маркетинговых услуг по организации инновационной деятельности;
- проведение ярмарок и выставок инновационной продукции, товаров, работ и услуг на территории муниципального образования.

3. Механизмы повышения уровня инновационной культуры и образования в рамках организации и развития инновационной деятельности в муниципальных образованиях.

Уровень инновационной культуры представляет собой один из важных индикаторов инновационного потенциала муниципального образования. В соответствии с теорией менеджмента элементы инновационной культуры включают в себя:

- уровень научно-технических знаний;
- творческий и инновационный потенциал;
- способность к саморазвитию;
- уровень образования и профессиональных компетенций в сфере инноваций и др.

Основные инструменты повышения уровня инновационной культуры муниципального образования: проведение обучающих семинаров и тренингов для муниципальных служащих и сотрудников субъектов инновационной деятельности, создание инновационной инфраструктуры, определение уровня инновационного потенциала муниципальных служащих и сотрудников субъектов инновационной деятельности, пропаганда значимости инновационного развития муниципального образования через средства массовой информации, формирование общественного мнения о роли и значимости инноваций и др.

Далее, основополагающим вектором инновационного развития муниципального образования является образовательная сфера. Задачи кадрового и образовательного обеспечения в области инноваций муниципального образования включают:

- организация взаимодействия между органами государственной, муниципальной власти, предприятиями и учебными заведениями по вопросам кадрового и образовательного обеспечения инновационной сферы;
- совершенствование структуры профессиональной подготовки муниципальных служащих в образовательных учреждениях муниципалитета в соответствии со стратегией инновационного развития;
- формирование условий совершенствования и переподготовки профессорско-преподавательского состава, ведущего подготовку кадров по инновационным направлениям;
- формирование системы мониторинга и прогнозирования потребностей муниципального образования в подготовке, переподготовке и повышении квалификации специалистов, связанных с инновационной деятельностью;

- создание сети муниципальных учебных центров по инновационному профилю подготовки и переподготовки и т.д.

4. Механизмы налогового стимулирования в рамках организации и развития инновационной деятельности в муниципальных образованиях.

В соответствии со статьей 15 Налогового кодекса Российской Федерации, к местным налогам относятся: земельный налог, налог на имущество физических лиц, торговый сбор.

Кроме того, анализ статьи 61 Бюджетного кодекса Российской Федерации свидетельствует о том, что кроме налогов, представленных выше в бюджеты муниципальных районов подлежат зачислению доходы от федеральных налогов и сборов, в т.ч. предусмотренных специальными налоговыми режимами:

- налог на доходы физических лиц, взимаемый на территориях городских и сельских поселений, межселенных территориях;
- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- единый сельскохозяйственный налог, взимаемый на территориях городских и сельских поселений, межселенных территориях;
- государственный пошлины (по месту регистрации совершения значимых юридических действий) и т.д.

Таким образом, поиск эффективных механизмов организации и развития инновационной деятельности в рамках муниципальных образований является приоритетной задачей при формировании стратегии инновационного развития.

Библиографический список

1. Блинова Н.В., Знаменский Д.Ю. К вопросу о муниципальном ракурсе инновационной политики / Н.В. Блинова, Д.Ю. Знаменский // Теория и практика общественного развития. № 20. 2015. С. 166-169.

2. Далёкин П.И. Регулирование инновационной деятельности в Российской Федерации. Менеджмент и маркетинг: вызовы XXI века: материалы студ. Научно-практической конференции. Екатеринбург: УГЭУ, 2016. С. 117-119.

3. Далёкин П.И., Статуев А.А. Регулирование инновационной деятельности на основе концепции инновационного развития Нижегородской области до 2020 года. Современный стиль управления: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. Чебоксары: ЧГПУ им. И.Я. Яковлева, 2016. С. 85-89.

4. Суханова П.А. Инновационная инфраструктура в региональной инновационной экосистеме и ее элементы / П.А. Суханова // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. № 3. 2012. С. 49-52.

Гусева И. Б., докт. экон. наук, профессор

Арзамасский политехнический институт (филиал)

Нижегородского государственного технического университета

им. Р.Е. Алексеева

г. Арзамас, Россия

Далёкин П. И., канд. экон. наук, старший преподаватель

Арзамасский филиал Нижегородского государственного университета

им. Н.И. Лобачевского

г. Арзамас, Россия

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

В статье рассмотрены основные проблемы развития инновационной инфраструктуры на территории муниципальных образований. Авторами предложено внедрение трехуровневой структуры Центра инновационной деятельности, в т.ч. с целью организации и развития инновационной инфраструктуры в муниципальных субъектах. Определены цель, функции, задачи и виды экономической деятельности данного Центра инновационной деятельности на муниципальном уровне.

Ключевые слова: инновации; инфраструктура; муниципальное образование.

I. B. Guseva,

P. I. Dalekin

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE IN MUNICIPALITIES

The article considers the main problems of the development of innovative infrastructure in the territory of municipalities. The authors proposed the introduction of a three-level structure of the Center for Innovation, including with the aim of organizing and developing innovative infrastructure in municipal entities. The purpose, functions, tasks and economic activities of this Innovation Center at the municipal level are defined.

Key words: innovations; infrastructure; municipality.

Инновационная деятельность муниципальных образований является приоритетным направлением развития науки, техники и производства в Российской Федерации.

Развитие сложных экономических систем обуславливает необходимость создания эффективной платформы, ориентированной на поддержание и совершенствование процессов, обеспечивающих их функционирование. Такую роль в области инноваций выполняют объекты инновационной инфраструктуры. В соответствии с действующим нормативно-правовым обеспечением, под инновационной инфраструктурой понимается совокупность субъектов инновационной деятельности (научно-исследовательские институты, учреждения высшего профессионального образования, инновационно-технологические центры, технологические парки, особые экономические зоны, центры коллективного пользования, фонды развития и другие специализированные организации), ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание инновационной деятельности [1, с. 71].

Развитие инновационной инфраструктуры муниципалитетов является важным элементом в процессе инновационной деятельности Российской Федерации. Рассмотрим основные формы реализации инновационной инфраструктуры:

1. Научно-техническое обеспечение (бизнес-инкубаторы, технопарки, научно-технические кластеры, инновационно-промышленные комплексы и др.).

2. Финансовая поддержка (венчурные фонды, финансово-инновационные группы, региональные фонды поддержки и развития инноваций, банковские структуры, страховые организации и др.).

3. Информационная защита и поддержка (центры статистики инноваций, информационно-аналитические центры инноваций, региональные информационно-инновационные сети и др.).

4. Кадровое обеспечение (центры подготовки и профессиональной подготовки специалистов в области инновационных видов деятельности, высшие и средние учебные заведения, центры по подбору персонала в области инноваций и др.).

5. Консалтинговая поддержка (центры инновационного консалтинга, обучающие инновационные центры, региональные ассоциации промышленников и предпринимателей и др.).

6. Коммерческое обеспечение (выставки инновационной продукции, экспортные инновационные центры, посреднические компании по продвижению инновационной продукции и др.) [2, с. 225].

Проблемы развития инновационной инфраструктуры рассмотрены исследователями в работах Гриневиц Ю.А., Поляковой Г.П., Лоевой Я.А., Шевченко А.С.

и др. Так, одной из основных проблем в развитии инновационной инфраструктуры конкретного региона является хроническое отставание и неравномерность смежных векторов инновационного развития, т.к. современные объекты муниципальной инфраструктуры не соответствуют требованиям XXI века, не говоря уже о вопросах неравномерности их размещения по территориям муниципальных районов и городских округов субъектов [3, с.86]. Не случайно с каждым годом все масштабнее планирование по восстановлению и реконструкции старых и развитию новых инновационных инфраструктур, направленных на повышение уровня обеспеченности муниципальных образований данными объектами, что должно значительно улучшить качество жизни населения муниципалитетов, регионов и страны в целом.

Авторы предлагают комплексное управление инновационной инфраструктурой в РФ на федеральном, региональном и муниципальных уровнях управления за счет внедрения единых координационных центров, (см. рис. 1).

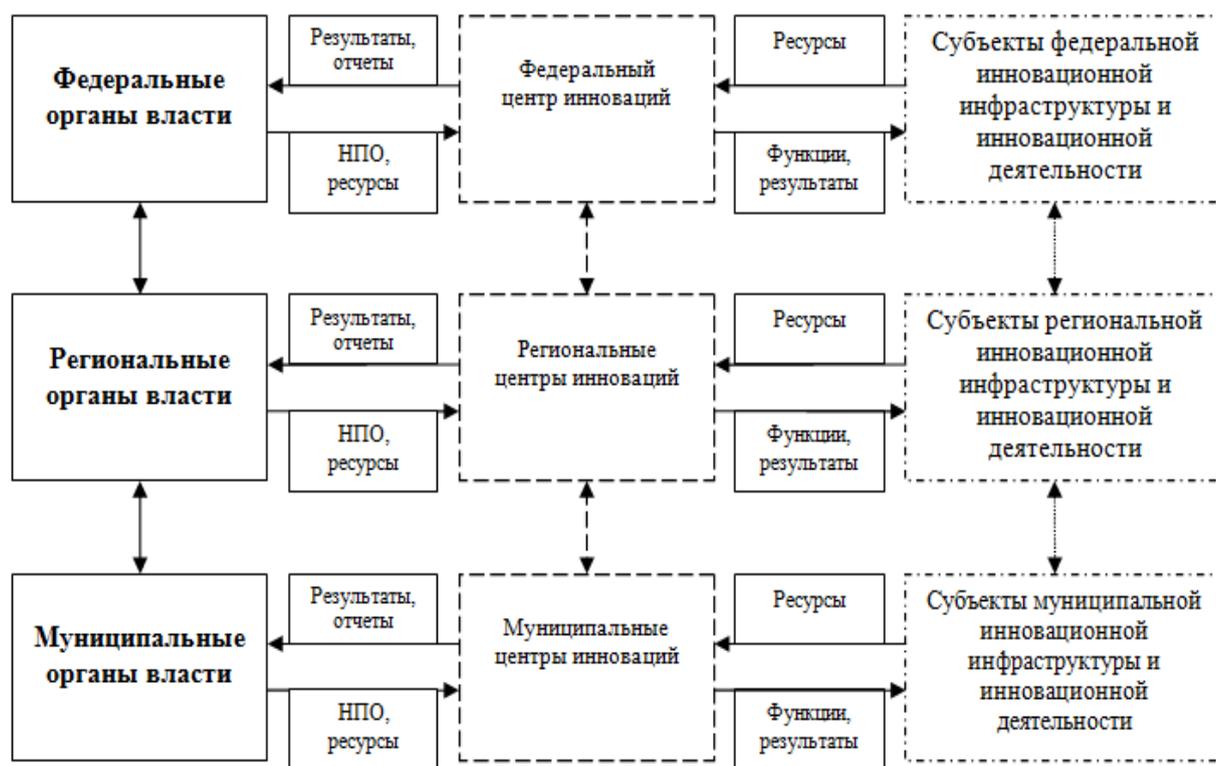


Рис. 1. Модель внедрения единого Центра инновационной деятельности на федеральном, региональном и муниципальных уровнях управления

Так, предложенная модель управления инновационной средой Российской Федерации позволяет:

- сформировать структуру управления и организации инновационной деятельности в Российской Федерации по уровням, объектам и субъектам управления;

- выделить уровни развития инновационной деятельности в Российской Федерации (федеральный, региональный, муниципальный);

- определить движение ресурсов, нормативно-правового обеспечения (НПО), результатов и отчетности между субъектами органов государственной и муниципальной власти, а также субъектами инновационной инфраструктуры.

- установить прямые и обратные связи между органами власти, центрами инноваций, субъектами инновационной инфраструктуры и инновационной деятельности;

- определить место центра инноваций в структуре управления на всех предложенных уровнях управления;

- определить входные и выходные параметры в рамках взаимодействия участников инновационного процесса и т.д.

В настоящее время, анализируя муниципальный опыт отдельных городов, стоит отметить уже действующие в данном направлении субъекты инновационной деятельности:

- Государственное бюджетное учреждение города Москвы «Агентство инноваций города Москвы»;

- Муниципальное бюджетное учреждение «Центр инноваций», город Киров.

Авторами разработаны цель, виды деятельности и задачи, а также предложен примерный перечень ОКВЭДов Центра инноваций муниципального образования (см. таблицу 1).

Таблица 1.

**Цель и виды деятельности Центра инноваций муниципального образования
(проект)**

| Цель | Обеспечение организации инновационной деятельности в муниципальном образовании |
|---------|---|
| Функции | <ul style="list-style-type: none">- предоставление консультаций и информационных услуг субъектам инновационной деятельности муниципального образования (в т.ч. информирование субъектов инновационной деятельности о мерах поддержки, поддержание ресурсов в сети Интернет);- привлечение субъектов инновационной деятельности с целью осуществления деятельности на территории муниципального образования;- организация мероприятий в рамках инновационной деятельности на территории муниципального образования;- проведение исследований, направленных на повышение уровня организации инновационной деятельности в муниципальном образовании;- установление межмуниципальных контактов в рамках инновационной деятельности;- участие в создании субъектов инновационной инфраструктуры муниципального образования; |

| | |
|--------------------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - проведение обучения в области инновационной деятельности; - выполнение функций специализированной организации, осуществляющей методическое, организационное и экспертное сопровождение субъектов инновационной деятельности; - создание и совершенствование информационных ресурсов, ориентированных на организацию инновационной деятельности; - консультирование по правовым, налоговым, бухгалтерским вопросам относительно инновационной деятельности и т.д. |
| Задачи | <ul style="list-style-type: none"> - координация реализации муниципально-частных проектов в области инновационной деятельности в муниципальном образовании; - предоставление специальных сервисов инновационным компаниям, отраслевым городским структурам и молодежи, интересующейся наукой, инновациями и высокими технологиями; - внедрение новых форматов популяризации науки и технологического предпринимательства, а также новых форматов коммуникации с активными профессионалами в области инноваций; - развитие спроса городских и прочих заказчиков на высокотехнологичную продукцию в муниципальном образовании и т.д. |
| Планируемые ОКВЭДы | <p>70.22 Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления</p> <p>78.10 Деятельность агентств по подбору персонала</p> <p>74.30 Деятельность по письменному и устному переводу</p> <p>69 Деятельность в области права и бухгалтерского учета</p> <p>82.99 Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки</p> <p>62.01 Разработка компьютерного программного обеспечения</p> <p>63.11 Деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность</p> <p>73.20 Исследование конъюнктуры рынка и изучение общественного мнения</p> <p>85.42.9 Деятельность по дополнительному профессиональному образованию прочая, не включенная в другие группировки</p> <p>66.19.4 Деятельность по предоставлению консультационных услуг по вопросам финансового посредничества</p> <p>68.32 Управление недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе</p> <p>58 Деятельность издательская</p> <p>62.02 Деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий</p> <p>63.91 Деятельность информационных агентств</p> <p>63.11.1 Деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов</p> <p>71.20 Технические испытания, исследования, анализ и сертификация и т.д.</p> |

Основные элементы стратегических направлений работы Центра инноваций муниципального образования включают в себя:

1. Популяризация – информирование о наличии инновационных возможностей города, формирование инновационного бренда муниципального образования, популяризация экономики инноваций и работы в этой области знаний и т. д.

2. Вовлечение – привлечение молодежи в инновационные компании муниципального образования, предоставление возможностей школьникам и студентам узнать больше о перспективе работы в инновационных отраслях и сферах, популяризация инженерного образования и т.д.

3. Спрос – повышение спроса на инновационную продукцию в рамках муниципального заказа, поиск источников закупок среди компаний муниципального образования, анализ рынков сбыта инновационной продукции и т.д.

4. Поддержка – это создание рабочих мест, предоставление льгот, консультационная помощь по правовым вопросам, подготовка бизнес-планов инновационных проектов и т.д.

Авторы отмечают, что внедрение Центров инноваций на всех вышеперечисленных уровнях управления обеспечит эффективное принятие стратегических и оперативных управленческих решений за счет выработки единой методологии, координации и мониторинга действий всех заинтересованных сторон и участников данного процесса. Кроме того, их последовательные и скоординированные действия по развитию инновационной деятельности позволят:

- повысить уровень эффективности инновационной среды бизнеса;
- вывести исследования и разработки на качественно новые площадки; – повысить инновационный климат страны, регионов и муниципалитетов;
- сформировать доверие малых инновационных предприятий к сложившейся системе управления;
- обеспечить национальную инновационную конкурентоспособность страны в целом.

Библиографический список

1. Гриневич Ю.А. Инновационная инфраструктура как основа формирования региональных инновационных кластеров в Нижегородской области / Ю.А. Гриневич // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3-3. С. 67-71.

2. Кузнецова И.А. Инновационная инфраструктура как фактор повышения эффективности инновационной деятельности / И.А. Кузнецова // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2015. № 11(106). С. 219-225.

3. Лоева Я.А., Гольцова П.А. Инновационная инфраструктура, инфраструктура инновационной деятельности и национальная инновационная система: в чем разница? / Я.А. Лоева, П.А. Гольцова // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 12-10. С. 84-86.

Марковкина Д.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

Сергиенко Н.С., канд. экон. наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

г. Москва, Россия

**ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ «РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ»)**

Государственная программа «Развитие культуры» нацелена реализовать стратегическую роль культуры, как базы формирования соразмерно развитой личности и укрепления единства народов России, повысить востребованность услуг организаций культуры и цифровых ресурсов. Статья посвящена оценке эффективности и результативности реализации данной государственной программы. В работе проведен анализ государственной программы, оценка реализации поставленных показателей, выявление проблем оценки эффективности и результативности, разработка рекомендаций по устранению выявленных недостатков.

Ключевые слова: государственная программа; государственное управление; культура; результативность; эффективность.

D.V.Markovkina,

N.S. Sergiyenko

**PROBLEMS OF EVALUATION OF EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS
OF STATE PROGRAMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION
(ON THE EXAMPLE OF THE STATE PROGRAM OF THE RUSSIAN
FEDERATION «DEVELOPMENT OF CULTURE»)**

The state program «Development of Culture» is aimed at realizing the strategic role of culture as the basis for the formation of a commensurately developed personality and strengthening the unity of the peoples of Russia, to increase the demand for the services of cultural organizations and digital resources. The article is devoted to assessing the effectiveness and efficiency of the implementation of this state program. The paper analyzes the state program, evaluates the implementation of the set indica-

tors, identifies problems in assessing efficiency and effectiveness, and elaborates recommendations for eliminating the identified shortcomings.

Key words: state program; public administration; culture; effectiveness; efficiency

Культура выполняет роль важнейшего фактора гармонизации общественных отношений и обеспечивает единое культурное пространство и территориальную целостность России. Стратегическим инструментом в данной сфере является Государственная программа «Развитие культуры», а важнейшая роль в улучшении государственного управления отведена оценке реализации принимаемых программ.

Государственная программа «Развитие культуры» утверждена постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №317 (в редакции постановления Правительства РФ от 31.03.2020 №392) [3]. Роль ответственного исполнителя отведена Министерству культуры РФ. Государственную программу планируется реализовать в четыре этапа: 2013-2014 гг., 2015-2018 гг., 2019-2020 гг., 2021-2024 гг.

В состав Программы, в действующей редакции, входят такие подпрограммы, как «Наследие», «Искусство», «Обеспечение условий реализации государственной программы». Предполагается, что по окончании ГП сформируется единое культурное и духовное пространство России, укрепятся межнациональные и межкультурные связи, выровняется уровень доступности культурных благ независимо от места проживания, сформируется культурная среда необходимая для раскрытия потенциала личности и общества, повысится качество, разнообразие и эффективность услуг, сформируются возможности участия всего населения в культурной жизни, будут организованы необходимые благоприятные условия по улучшению культурного досуга населения (особое внимание уделяется молодежи), будут оказаны меры по стимулированию потребления культурных благ. В настоящий момент в ГП предусмотрено 114 показателей: 30 показателя уровня самой программы и 84 показатель подпрограммного уровня.

Перспективная система государственного и муниципального управления начала формироваться с принятием в 2014 году закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [1], который лег в основу целого ряда подзаконных актов Правительства РФ, министерств и ведомств, призванных конкретизировать требования методов и результатов выполнения отдельных этапов стратегического планирования и контроля [9, с.50].

Важнейшая роль в улучшении государственного (муниципального) управления отведена оценке реализации принимаемых программ. Одним из принци-

пов стратегического планирования является принцип, содержащий в себе две категории: результативность и эффективность.

Для целостного понимания оценки результативности и эффективности в сфере управления культурой необходимо дать определение ключевым понятиям.

Результативность – это способность системы управления обеспечивать достижение заданных результатов, в соответствии с поставленными стратегическими и тактическими целями. Результативность связана непосредственно с процессом достижения цели и методом, с помощью которого данная цель была достигнута. Уровень результативности определяет точность достигаемой цели.

Эффективность представляет собой соотношение эффекта, который был получен в результате достижения цели, и затрат на функционирование. То есть эффективность выражается в получение максимального результата с минимальными затратами, достижение поставленных целей с наименьшими затратами времени и ресурсов.

Таким образом, результативность – это достижение стратегических и тактических целей, а эффективность – это соотношение эффекта и затрат на этот эффект.

Оценку результативности и эффективности в сфере управления культурой можно провести, проанализировав государственную программу «Развитие культуры». Согласно паспорту ГП, её основная идеология предполагает обеспечение максимальной доступности к благам культуры для улучшение восприятия гражданами культурных ценностей и мотивирования участия в их создании.

Характерными чертами результативности управления являются достижение всех поставленных целей в срок, отлаженный контроль исполнения управленческих целей, четкая координация. Предполагается, что реализация программы увеличит к 2024 году посещаемость организаций культуры на 15%, а количество обращений к цифровым ресурсам в сфере культуры – в пять раз в сравнении с 2017 годом, также увеличится доля объектов культурного наследия до 43,1 % в общем количестве объектов, которые включены в Единый государственный реестр объектов культурного наследия народов РФ [3].

Несмотря на то, что определить качество культурного развития общества, художественного творчества и культурного продукта, а также оценить духовно-нравственные и культурные ценности могут лишь качественные показатели, оцениваться результативность и эффективность государственной программы «Развитие культуры» и включенных в нее структурных элементов будут через количественные показатели. Например, к 2024 году планируется увеличить число обращений к цифровым ресурсам в сфере культуры до 80 млн. единиц, а в рамках подпрограммы «Обеспечение условий реализации государственной программы» планируется создать 823 виртуальных концертных зала в городах

РФ. Министерством культуры РФ в отчете о реализации ГП в 2018 году не были представлены фактические данные о 54,5% показателей уровня Госпрограммы, что значительно снижает качество оценки реализации программно-целевого инструмента. Также стоит отметить, что в 2018 году не были достигнуты плановые значения по 5 показателям, предусмотренным на 2018 год, и Минкультуры РФ не представлены никакие обоснования их недостижения (см. таблицу 1).

Таблица 1.

**Недостигнутые плановые показатели ГП «Развитие культуры»
в 2018 году (составлена автором по [6])**

| Показатель | План, % | Факт, % |
|--|------------|------------|
| Количество посещений организаций культуры по отношению к уровню 2010 года | 99,0 | 94,3 |
| Доля публичных библиотек, подключенных к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», в общем количестве библиотек Российской Федерации | 82,2 | 81,4 |
| Доля музеев, имеющих сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», в общем количестве музеев Российской Федерации | 88,0 | 82,8 |
| Доля театров, имеющих сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», в общем количестве театров Российской Федерации | 100,0 | 97,9 |
| Прирост количества выставочных проектов, осуществляемых в субъектах Российской Федерации (по отношению к 2012 году) | 105,0 | 51,0 |

В соответствии с действующей на тот период редакции постановления Правительства РФ от 31 декабря 2018 г. №1788, на уровне подпрограмм и ФЦП предусматривался 81 показатель, из которых 44 имели плановые значения в 2018 году. Из упомянутых 44 показателей не были представлены данные по 26 показателям, что составляет 59,1 %, что также значительно снижает качество оценки.

План реализации программы составляется на очередной календарный год и плановый период и утверждается приказом Минкультуры РФ, так, согласно плану-графику на 2018 год и плановый период 2019-2020 годов, в 2018 году была предусмотрена реализация 82 контрольных событий, из которых не наступило 18, что составляет 22% [8].

Эффективность управления характеризуется эффективностью использования ресурсов, ускоренные темпы роста при ограниченных ресурсах, сбалансированность при вовлечении новых ресурсов. Таким образом, для оценки эффек-

тивности, стоит рассмотреть какие ресурсы и в каком объеме были привлечены для достижения цели. Изначально ГП имела наименование «Развитие культуры и туризма» и предполагала реализацию с 1 января 2013 по 31 декабря 2020 года за счет бюджетных из средств федерального бюджета в объеме 740 млрд руб. В действующей редакции ГП «Развитие культуры» должна быть достигнута за период с 1 января 2013 года по 31 декабря 2024, на её реализацию планируется потратить 1 356,2 млрд рублей. Согласно отчету Федерального казначейства, кассовое исполнение федерального бюджета на реализацию ГП в 2018 году составило 89 млрд рублей, что составляет 83,1% от объема расходов сводной бюджетной росписи на отчетную дату (107 млрд рублей) [6]. Согласно паспорту ГП «Развитие культуры» на 2020 год объем бюджетных ассигнований составляет 137,6 млрд рублей. В соответствии с Федеральным законом от 02.12.2019 N 380-ФЗ «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» на реализацию ГП «Развитие культуры» с учетом национального проекта «Культура» в федеральном бюджете на 2020 год запланированы расходы в размере 128,2 млрд рублей.

Это говорит о неэффективном планировании и неэффективном управлении государственными финансами, что приводит к низкому освоению средств федерального бюджета. На современном этапе реализации государственной программы РФ «Развитие культуры», наблюдается недостаток финансовых ресурсов несмотря на то, что финансирование запланировано по годам, фактически задействованные ресурсы не были использованы с максимальной пользой и отдачей, в следствие чего объективно исключается возможность достижения поставленных целей.

Методическими указаниями Минэкономразвития РФ установлено эффективное выполнение госпрограмм определяется согласно методикам ответственных исполнителей, которые представляются в виде дополнительных и обосновывающих материалов. Определенные требования к упомянутым методикам исчерпываются лишь установкой оценки эффективности исходя из используемых показателей и учетом степени их достижения и фактической обеспеченностью ресурсами [4]. Как следствие, возникает проблема неопределенности требований и общепризнанного подхода для оценок эффективности и результативности государственных программ. Анализ методики оценки эффективности ГП «Развитие культуры» показал, что эффективность рассматривается не как соотношение эффекта и затраченных для его достижения ресурсов, а как соответствие фактических показателей плановым. Данный подход довольно часто встречается при анализе достигнутых результатов, но зачастую не показывает реальную эффективность, затрудняя исследования. В целом, методы оценки результативности и эффективности носят формальный характер и не дают граж-

данам никакого представления о реальном отражении ГП на социально-экономическом развитии. В связи с чем, необходимо разработать методiku, которая позволит реально оценивать эффективность каждого поставленного показателя.

Также проблемой является низкое качество постановки показателей и ожидаемых результатов. Определить качество культурного развития общества, художественного творчества и культурного продукта, а также оценить духовно-нравственные и культурные ценности могут лишь качественные показатели, но при этом в ожидаемых результатах встречаются фразы общего характера, например, «укрепление связей», «формирование среды», «создание благоприятных условий», по ним также затруднительно оценить реальный социально-экономический эффект от реализации программы. Результативность и выполнимость некоторых мероприятий трудно доказывается на практике в силу отсутствия критериев их выполнения или невыполнения, а зачастую таких критериев не может быть в принципе. В целом, в государственной программе «Развитие культуры» наблюдаются пробелы, в частности установки плановых показателей. Поэтому следуют более тщательно подходить к разработке ГП, как к возможности реализации прав гражданина, получения благ потребителем и эффективного использования средств налогоплательщика.

Паспорт программы зачастую подвергается изменениям, что указывает на неэффективное планирование при составлении программы, а также возможность манипуляции данными в случае недостижения плановых значений целевых показателей. Безусловно, возникает проблема оценки эффективности и результативности программы. В связи с чем, необходимо ввести более точного мониторинга реализации ГП, а также повысить уровень ответственности должностных лиц.

Методика расчета результата «Увеличение на 15 % числа посещений организаций культуры (%)» не учитывает целевую аудиторию, что не позволяет оценить вовлеченность в культурную деятельность отдельных категорий граждан, например, в разрезе возрастных групп (взрослые граждане, пожилые люди и пенсионеры). Основными критериями оценки эффективности являются заинтересованность населения в культурной жизни, увеличение возможностей доступа к объектам и событиям культуры, но, стоит обратить внимание, что работа в интересах граждан проводится недостаточно последовательно, в связи с чем необходимо принять меры по ее структуризации, в силу недопущения снижения культурно-образовательного уровня населения Российской Федерации.

Важным недостатком, затрудняющим проведение оценки эффективности и результативности, является непредоставление ответственным исполнителем, а именно Министерством культуры РФ, информации о реализации программы.

Стоит отметить, что работа по обновлению данных ГП «Развитие культуры» на портале Государственных программ РФ не ведется, и последние сведения о достижении показателей госпрограммы представлены за 2017 год [10]. В связи с чем, необходимо установить ответственность за сокрытие информации о реализации ГП и принять меры по предотвращению нарушений.

Проанализировав государственную программу «Развитие культуры», можно сделать вывод, что проведены неэффективное планирование при разработке программы и неэффективное управление при ее реализации.

Основными проблемами оценки эффективности и результативности ГП являются отсутствие точной методики ее проведения, большое число недочетов в части постановки показателей и ожидаемых результатов, несмотря на частые изменения, и некачественная работа ответственного исполнителя.

Выводы по управленческим решениям на основе анализа государственной программы «Развитие культуры», указывают на необходимость изменить подход к разработке и осуществления программ. Необходимо не только досконально прорабатывать значимые для страны социальные проекты, но и осуществлять качественное управление в период их реализации.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ (ред. от 18.07.2019) «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // Справочная правовая система КонсультантПлюс

2. Постановление Правительства РФ от 02.08.2010 N 588 (ред. от 16.04.2020) «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации» // Справочная правовая система КонсультантПлюс

3. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 317 (ред. от 31.03.2020) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры» // Справочная правовая система КонсультантПлюс

4. Приказ Минэкономразвития России от 16.09.2016 N 582 (ред. от 15.03.2017) «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» // Справочная правовая система КонсультантПлюс

5. Отчет о реализации государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» за 2018 год // Сайт Министерства культуры Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mkrf.ru/documents/otchet-o-realizatsii-gosudarstvennoy-programmy-rossiyskoy-federatsii-razvitie-kultury-i-turizma-za-2/>

6. Сведения о кассовом исполнении государственных программ Российской Федерации (в том числе пилотных) по итогам 2018 года [Электронный ресурс]. URL:

<http://static.government.ru/media/files/1UDYK3wD9mzvKeWb8N7DmUrQTnutrFI X.pdf>

7. Сводный доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ в 2018 году // Официальный сайт Правительства РФ. [Электронный ресурс]. URL: http://government.ru/dep_news/37955/

8. Характеристика итогов реализации государственных программ Российской Федерации (пилотных государственных программ Российской Федерации) в 2018 году [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/iSYApmcpFd5MWybv7AIK2ZFaCCdBmqcA.pdf>

9. Ягодин Д.В. Результативность и эффективность государственных и муниципальных программ и мероприятий // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2018 г. №1. С.50-55.

10. Официальный портал государственных программ Российской Федерации, раздел «Развитие культуры» [Электронный ресурс]. URL: <https://programs.gov.ru/Portal/program/11/passport>

УДК 332.122

Симонова Н.Ю., канд. экон. наук, доцент

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

г. Омск, Россия

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Актуальность проведенного исследования заключается в изучении проблем управления государственным долгом как фактора обеспечения экономической безопасности России. В статье проводится анализ динамики и структуры государственного внутреннего и внешнего долга, исследуются методы управления государственным долгом и предлагаются пути совершенствования данного процесса.

Ключевые слова: государственный долг; внутренний долг; внешний долг; заимствования; дефицит бюджета.

N.Y. Simonova
PECULIARITIES OF PUBLIC DEBT MANAGEMENT
AT THE PRESENT STAGE

The relevance of the study is to study the problems of public debt management as a factor in ensuring the economic security of Russia. The article analyzes the dynamics and structure of public internal and external debt, examines methods of public debt management and suggests ways to improve this process.

Key words: public debt; internal debt; external debt; borrowing; budget deficit.

С правовой точки зрения определение государственного долга установлена Бюджетным кодексом РФ. В соответствии со ст. 6 в качестве государственного внешнего долга выступают обязательства, обусловленные осуществлением государственных заимствований, оказанием гарантий по обязательствам третьих лиц, а также иные обязательства, принятые на себя Российской Федерацией или ее субъектами [1].

Государственный долг предназначен для финансового обеспечения государственных потребностей. Средства от размещения долговых обязательств признаются дополнительными финансовыми ресурсами соответствующих органов власти и направляются на погашение бюджетного дефицита. Государственный долг и проценты по его обслуживанию погашаются за счет бюджетных средств. Можно сделать вывод о взаимосвязи бюджетной и долговой политики между собой.

Величина государственного долга оказывает влияние на экономический рост, уровень инфляции, денежное обращение, ставку рефинансирования, а также объем инвестиций как в экономику страны в целом, так и в реальный сектор экономики.

Определим структуру и динамику государственного долга (см. рис. 1).

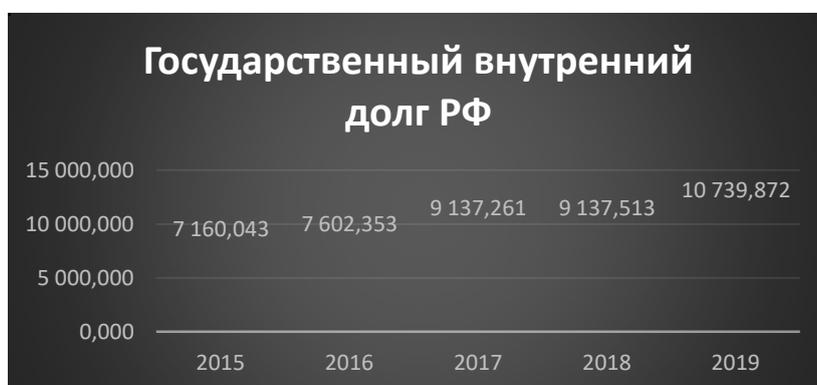


Рис. 1. Динамика государственного внутреннего долга в 2015-2019 гг., млрд. руб. [4]

На основании приведенных данных можно сделать вывод, что в период с 2015 по 2019 год государственный внутренний долг увеличивался. Особенно сильный рост произошел в 2019 году.

В 2019 году, по сравнению с 2018 годом, государственный внутренний долг увеличился на 1602,359 млрд. руб., что составило 17,54 %.

Один из основных факторов, определяющих динамику внутренних заимствований Российского государства, – санкционные ограничения, накладываемые США и ЕС на российскую экономику.

Ключевые санкции, оказавшие влияние на экономику РФ:

– ограничение доступа ряду российских банковских организаций к дешевым зарубежным займам;

– запрет иностранным банкам на финансирование определенных российских компаний и приобретение их продукции (пример: Роснефть и Газпромнефть);

– запрет для большинства стран ЕС инвестировать в российские компании и приобретать их акции;

– ограничение оборота ценных бумаг российских компаний и приобретения ценных бумаг иностранных компаний юридическими и физическими лицами Российской Федерации.

Результат этих ограничений и санкций выражается в следующих последствиях:

– рост процентных ставок по кредитам (как результат повышения Центральным банком ключевой ставки с целью снижения темпов падения рубля);

– поддержка компаний из федерального бюджета, что способствовало ускорению темпов инфляции и росту цен;

– повышение цен на продукцию компаний, привлекающих иностранный капитал. Примерами могут выступать следующие организации: компания «Сириус», концерн «АлмазАнтей», автомобильные заводы «ГАЗ» и «АвтоВАЗ» и др.

Структура государственного внутреннего долга представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Структура государственного внутреннего долга в 2015 – 2019 гг. [4]

| Виды долговых обязательств | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Государственный внутренний долг РФ | 7 160,043 | 7 602,353 | 9 137,261 | 9 137,513 | 10 739,872 |
| в том числе: | | | | | |
| государственные гарантии РФ в валюте РФ | 1 638,908 | 1 608,006 | 1 833,713 | 1 433,250 | 1 386,134 |
| государственные ценные бумаги | 5 475,71 | 5 573,09 | 6 100,34 | 7 247,12 | 7 749,47 |

| | | | | | |
|-----------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| В том числе: | | | | | |
| БОФЗ | 103,58 | - | - | - | - |
| ОФЗ-ПК | 1 000 | 1 347,26 | 1 738,00 | 1 748,44 | 1 731,78 |
| ОФЗ-ПД | 2 551,02 | 2 710,34 | 3 051,10 | 4 283,62 | 4 929,43 |
| ОФЗ-АД | 1 038,56 | 791,17 | 680,06 | 539,84 | 416,87 |
| ОФЗ-ИН | - | 141,77 | 163,63 | 168,52 | 253,45 |
| ГСО-ППС | 560,55 | 360,55 | 245,55 | 245,55 | 230,30 |
| ГСО-ФПС | 132,00 | 132,00 | 132,00 | 132,00 | 132,00 |
| ОВОЗ | 90 | 90 | 90 | 90 | - |
| ОГРВЗ 1991 года | 0,0001 | 0,0001 | 0,0001 | 0,0001 | 0,0001 |
| ОФЗ-н | - | - | - | 39,15 | 55,64 |

На основании приведенных данных можно сделать вывод, что объем государственного внутреннего долга, выраженный в государственных ценных бумагах, увеличился на 502,35 млрд. руб. – на 6,93 %. Уменьшились государственные гарантии на -7,116 млрд. руб. – на 3,29 %.

Динамика внешнего долга по годам приведена на рис. 2.

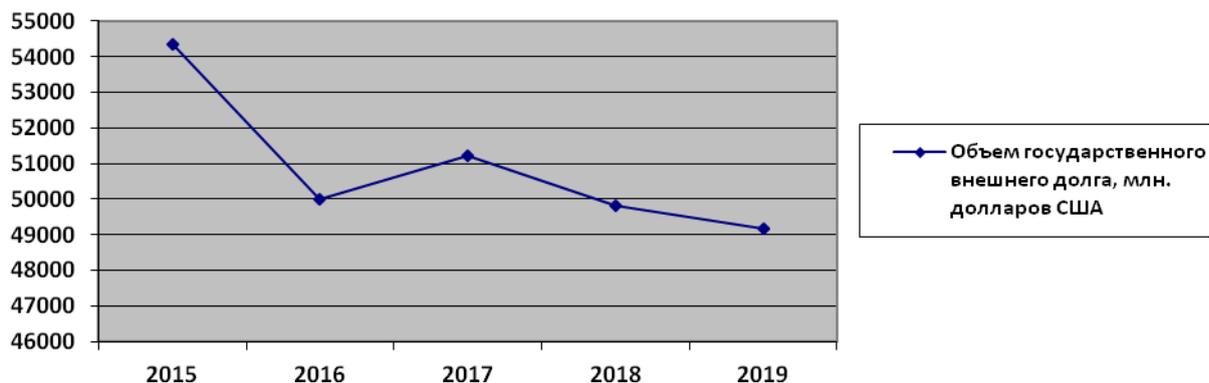


Рис. 2. Динамика государственного внешнего долга [4]

За проанализированный период 2015 – 2019 гг. государственный внешний долг увеличился. С 2015 по 2019 годы наметился нисходящий тренд в динамике государственного внешнего долга.

Структура внешнего долга представлена на рис. 3.

Основным видом долговых обязательств в составе внешнего долга являются долги по внешним облигационным займам, доля которых составляет в 2018 году 74,4%. Это соответствует сложившейся международной практике, предполагающей рост рыночных инструментов вместо предоставления чистых кредитов. В остальной сумме выделяют следующие виды обязательств: государ-

ственные гарантии РФ в иностранной валюте – 23,5%; задолженность перед официальными кредиторами – не членами Парижского клуба – 1,0% и задолженность перед многосторонними кредиторами – 1,0%.

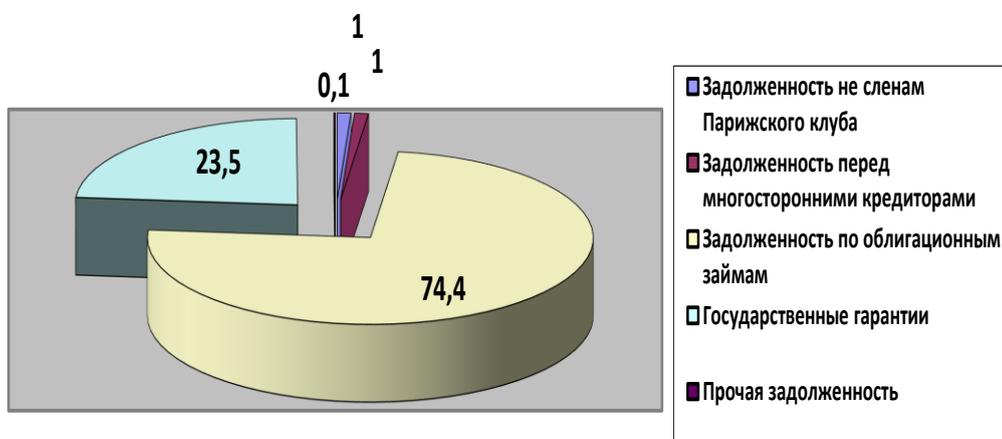


Рис. 3. Структура государственного внешнего долга на 1 января 2020 года [4]

Управление неразрывно связано с инструментами, которые применяются в отношении сокращения государственного долга. Далее более подробно остановимся на инструментах управления.

Рефинансирование. Подразумевает выпуск новых займов и принятие новых долговых обязательств, для покрытия существующих долговых обязательств. Но для предоставления новых займов непременным условием является хорошая репутация страны-должника, ее политическая и экономическая стабильность.

Успех получения новых займов обеспечивается только тогда, когда правильно учтены сроки действующих займов и уровень доходности, положение в экономике, предоставляемые льготы кредиторам, состояние денежного обращения, а также другие факторы.

Реструктуризация долга. Основывается на прекращении долговых обязательств путем замены иными долговыми обязательствами включающие иные условия погашения и обслуживания. Она осуществляется частичным списанием суммы с долга.

Ярким примером является реструктуризация долгов Лондонскому клубу. В 2000 году задолженность перед клубом, которая составила почти 32 миллиарда долларов, была переоформлена в еврооблигации, срок погашения которых составил 30 лет, а сумма – 21 миллиард долларов. Реструктуризация задолженности перед Лондонским клубом помогла справиться с пиком платежей, а главное – списать часть долга [3, с. 382].

Аннулирование. Имеет в виду отказ от части или от всего объема долговых обязательств. Аннулирование может проводиться из-за двух причин:

- из-за банкротства государства;
- из-за прихода к власти новых властей, которые не признают прошлые обязательства.

В отношении внутренних займов обычно осуществляются: консолидация, унификация, конверсия государственных займов.

Консолидация. Изменяет сроки действия существующих долговых обязательств. Ведь государство заинтересовано в том, чтобы получать займы на более длительные сроки. Но не всегда срок действия увеличивается, например, в 1990-ом году срок обращения казначейских обязательств был уменьшен с 16 до 8 лет.

Унификация. Представляет замену нескольких существующих займов на один новый. Эта мера предполагает сокращение количество видов одновременно обращающихся ценных бумаг, что в дальнейшем облегчает работу и сокращает государственные расходы.

Конверсия. Превращение долговых обязательств в новые обязательства, в которых изменится доходность займа, что улучшит состояние заемщика. Можно выделить пару методов конверсии: принудительная, добровольная и факультативная. В основном конверсия осуществляется для снижения расходов по управлению госдолгом, но не исключены случаи, когда повышалась доходность для кредиторов.

Также в управлении государственным долгом большую роль играет стабилизационный фонд, который является частью федерального бюджета и обеспечивает его сбалансированность, когда цены на нефть снижаются.

К другим мерам, которые принимаются в отношении управления и сокращения госдолга относятся: инфляция, особые налоги, секвестирование. Рассмотрим все меры.

Финансирование дефицита государственного бюджета путём выпуска денег ведёт к инфляции, которая способна обесценить номинальный внутренний долг, а также процентные выплаты и даже способна сделать отрицательными процентные ставки по государственным ценным бумагам. Но это может привести экономику страны к гиперинфляции, которая скажется на ней разрушительно.

В краткосрочном периоде эффективно использовать увеличение налоговых ставок или даже введение специальных налогов. Это поможет приумножить доходы бюджета. Не следует применять данную меру в долгосрочном периоде, так как это может привести к сокращению производства и налоговых поступлений [2, с. 142].

Иногда можно обратиться к сокращению госрасходов за счёт секвестирования. Это можно достигнуть с помощью следующих мер:

- основная часть средств направляется на финансирование социального сектора и это правильно, но тем не менее ресурсы, в том числе и заёмные, должны направляться не только на социальные нужды, но и в сектор экономики;
- средства, которые направляются в сектор реальной экономики должны концентрироваться на перспективных отраслях, которые в дальнейшем принесут прибыль;
- бюджетное финансирование можно сократить и пополнить одновременно бюджет можно с помощью процесса разгосударствления и приватизации государственной собственности;
- в непроизводственной сфере разработать совершенствование и развитие платных услуг;
- развивать рынок государственных ценных бумаг, который способен, не увеличивая денежную массу в обороте, финансировать расходы государства;
- привлекать долгосрочные и среднесрочные займы;
- привлекать иностранные инвестиции.

Если сравнивать внутренний долг с внешним долгом, то последний имеет для страны печальные последствия, если тот превышает допустимый уровень. Поэтому для его уменьшения государство может использовать запасы золотовалютного резерва страны или взять отсрочку по выплате, если на это согласны кредиторы. Как ни странно, но опасность большого госдолга не связана с тем, что государство может стать банкротом. Такая ситуация невозможна, поскольку, обычно, государство не погашает долг, а рефинансирует, другими словами строит финансовую пирамиду, за счет выпуска новых госзаймов и совершая новые долги, которые идут на погашение старых

Библиографический список

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 12.04.2020) //ИПЦ «Консультант плюс».
2. Маловичко, А. Проблемы в экономике, вызываемые государственным долгом/ А.Маловичко, Н.Видеркер// Эволюция современной науки. 2020. №1. С. 142-144
3. Мукабенова, А. Управление государственным долгом: проблемы и возможности// А. Мукабенова// Молодой учёный. 2018. №6. С. 381-382
4. Структура государственного долга. URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/

СЕКЦИЯ 2
ПЕРСПЕКТИВЫ И ИЗМЕНЕНИЯ В ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ
ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ

УДК 338.2

Ашихмина Е. А.

ГАПОУ МО «Подмосковный колледж «Энергия»,

г.Реутов, Россия

Ашихмин С. А.

ГБПОУ «Колледж индустрии гостеприимства и менеджмента №23»,

г.Москва, Россия

Фридман М. Ф., докт. философ .наук, канд. пед. наук

Российская академия народного хозяйства и государственной службы

при Президенте Российской Федерации

г.Москва, Россия

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ СПО
ТЕХНИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ В СООТВЕТСТВИИ
С ПРАКТИКОЙ МИРОВЫХ ЧЕМПИОНАТОВ WORLDSKILLS
В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ
КАК УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
РЕГИОНА

В статье рассмотрена проблема налаживания механизмов кадрово-экономической политики регионов, необходимой для достижения темпов экономического роста выше мировых. Важным звеном политики является развитие соревнований по рабочим профессиям (WorldSkills). В статье определены проблемы кадрово-экономической политики на региональном уровне. Показаны возможности партнёрства предприятий-работодателей и организаций среднего профессионального образования, необходимости модернизации подготовки студентов Среднего профессионального образования (СПО) технических направлений в соответствии с практикой мировых чемпионатов Worldskills в условиях цифровизации образования на примере московской области.

Ключевые слова: кадровая политика; высокотехнологичные секторы экономики; стратегическое партнёрство; движение WorldSkills.

**E. A. Ashikhmina
S. A. Ashikhmin,
M. F. Friedman**

**MODERNIZATION OF PREPARING STUDENTS SPO
TECHNICAL AREAS IN ACCORDANCE WITH THE PRACTICE
OF THE WORLD CHAMPIONSHIPS «WORLDSKILLS»
IN TERMS OF DIGITALIZATION OF EDUCATION
AS A CONDITION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT
OF THE REGION**

The article deals with the problem of establishing mechanisms of personnel and economic policy of regions. An important part of the policy is the development of competitions in working professions (WorldSkills). The article defines the problems of personnel and economic policy at the regional level. The article shows the possibilities of partnership between employers and organizations of secondary vocational education, the need to modernize the training of students of vocational schools in technical areas in accordance with the practice of Worldskills world Championships in the context of digitalization of education in the Moscow region.

Key words: In-frame policy; high-tech sectors of the economy; strategic partnership; professional skills; WorldSkills movement.

Система политических, экономических, социальных отношений современного общества сегодня претерпевает особые изменения. России нужно не только сохранить экономику на прежнем уровне, но необходимо суметь осуществить прорыв научно-технологического и социально-экономического развития, что особенно не просто в возникших условиях пандемии. Такая задача была поставлена в Указе Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» в мае 2018 года.

В сложившейся мировой ситуации в 2020 г. Кабмин РФ разработал общенациональный план действий по восстановлению экономических показателей, согласно которому на третьем этапе к концу 2020 года планируется обеспечить активный экономический рост, темп которого будет выше мирового. Согласно исследованиям российского медиа холдинга РосБизнесКонсалтинг со ссылкой на проект документа целевыми показателями к концу следующего года должны стать выход на устойчивый рост, снижение уровня безработицы ниже 5% и прирост ВВП на 2,5%.

По сведениям Минпромторг России 22 июля 2020 Михаил Мишустин Председатель Правительства Российской Федерации, выступая в Госдуме с ежегодным отчетом Правительства, отметил, что средства, которые выделяются на национальные проекты, должны работать прежде всего в российской экономике, идти на развитие отечественных высокотехнологичных отраслей промышленности, системообразующих предприятий.

Для реализации таких государственных проектов и удовлетворения потребностей бизнеса становится необходимым обеспечения рынка труда высококвалифицированными профессиональными кадрами, преимущественно по техническим специальностям, запустить использование передовых технологий подготовки и переподготовки кадров в соответствии с актуальными потребностями экономики[6].

Директор Агентства стратегических инициатив по направлению «Молодые профессионалы» Д.Н. Песков по вопросу о подготовке рабочих кадров, соответствующих требованиям высокотехнологичных отраслей, так же отмечает, что острота проблемы нехватки компетентных рабочих кадров зачастую становится определяющим фактором ограничения экономического роста[5].

В решении данной проблемы выделяются ряд факторов:

- Производительность труда среди рабочих специальностей в России по ряду передовых отраслей по сравнению с наиболее развитыми странами мира ниже в четверть и более раз.

- Регионы с низким компетентным кадровым потенциалом получают отказы со стороны инвесторов.

- Качество подготовки рабочих кадров в профессиональном образовании не дает должный уровень получения практических навыков и не обеспечивает рынок труда компетентными кадрами.

- Образование находится в отрыве от работодателя.

Поэтому перед государством стоит задача изменения политики стратегических сфер экономики и политики кадрового потенциала страны, перехода от сырьевой экономики к ее цифровизации, развитию социального партнерства образовательных организаций и работодателей, кадровых ресурсов.

Для развития системы кадрового обеспечения промышленного роста в регионах в 2015 году в соответствии с поручением Правительственной комиссии по импортозамещению был разработан Кадровый стандарт, который учитывает реализацию задач системного проекта Агентства «Подготовка рабочих кадров, соответствующих требованиям высокотехнологичных отраслей промышленности».

К концу 2020 года Агентство стратегических инициатив (АСИ) планирует внедрить во всех 85 регионах России стандарт кадрового обеспечения промыш-

ленного и экономического роста, который позволит обеспечить предприятия требуемыми высококвалифицированными специалистами. Об этом сообщил ТАСС спецпредставитель президента РФ по вопросам цифрового и технологического развития, директор направления «Молодые профессионалы» АСИ Дмитрий Песков. [10]. Проект предполагает кадровое обеспечение субъектов Российской Федерации путем качественной подготовки студентов СПО технических направлений в соответствии с практикой мировых чемпионатов Worldskills в условиях цифровизации. [0].

Проблем, которые необходимо решить, много. Для их решения для начала необходимо отработать региональную систему образования подготовки кадров под запросы работодателя[8]. Отработать систему участия инвесторов в решении ключевых вопросов образования, отработать механизмы подготовки кадров в соответствии с современными потребностями экономики[6].

Одним из путей решения вопроса развития высокотехнологичного кадрового потенциала, является модернизация подготовки студентов СПО технических направлений в соответствии с практикой мировых чемпионатов Worldskills в условиях цифровизации образования. В апреле 2012 года, Россия впервые вошла в состав международного движения Worldskills International (WSI), но по результатам первого своего участия во всемирном чемпионате профессионального мастерства WorldSkills International 2013, проходившем в Германии в Лейпциге, она оказалась далека от лидерских позиций.

Качественная подготовка каждого региона студентов СПО технических направлений в соответствии с практикой мировых чемпионатов Worldskills в условиях цифровизации образования – это весомый вклад в решение вопроса экономического развития региона и повышения конкурентоспособности страны.

В области управления развитием кадровых ресурсов в соответствии с постановлением «О внесении изменений в государственную программу Московской области «Образование Подмосковья» на 2017-2025 годы» предполагается развитие аутсорсинга, грантов, внедрение бизнес-проектов, развитие делового партнерства СПО с предприятием [3].

В плане реализации проблемы кадров в московской области уже заключено более 270 соглашений о сотрудничестве[4]. Примерами могут служить подписание договора в июле 2019 о сотрудничестве в сфере профессионального образования между Правительством Московской области и АО «Центральная пригородная пассажирская компания». подмосковный колледж «Московия» реализует программу «Приток по специальности «Сервис на транспорте» и совместно с аэропортом Домодедово.

В «НПО машиностроения» г. Реутов московской области разработана многоступенчатая система подготовки кадров, позволяющая привлекать наиболее

мотивированных на созидательный труд студентов СПО технических направлений. Об этом сообщил в интервью ТАСС генеральный директор, генеральный конструктор компании Александр Леонов.

Другое направление решения проблемы производства компетентных кадров – это цифровизация в регионе профессионального образования во исполнение Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации», в соответствии с которым уже оборудовано более 40 классов и задействовано более 48 профессий, успешно идет во всех колледжах московской области онлайн- обучение на платформе «Цифровой колледж «Подмосковья»[4].

Правительство РФ планирует сориентировать профессиональные организации на подготовку кадров по потребностям экономики регионов. В частности, будет сделан акцент на специальности в сфере информационных технологий. Так, набор на обучение специальностям, связанным с IT технологиями, к 2024 году планируется увеличить в два с половиной раза[9].

Следующий важный шаг в кадровой политике – это развитие – практико-ориентированного (дуального) обучения студентов СПО технических направлений в соответствии с практикой мировых чемпионатов Worldskills в условиях цифровизации образования, в сущности, это подготовка кадров с учетом заказа предприятий – работодателей, в которое в регионе в 2016 году было вложено 28 млн. руб. бюджетных денежных средств Московском области и вовлечено 675 студентов[2].

Необходимо решить вопрос недостаточного соответствия между возможностями профессионального образования и потребностями рынка труда.

Для этого, прежде всего, в разработке концепции кадровой политики Московской области должно быть совместное участие органов регионального управления, представителей предприятий-работодателей и представителей образовательной системы, синхронизации профессиональных и образовательных стандартов и компетенций Worldskills [7].

Итак, проведение уточнения кадровой политики региона, в которой одним из важных направлений является модернизация подготовки студентов СПО технических направлений в соответствии с практикой мировых чемпионатов Worldskills в условиях цифровизации образования, несомненно, будет способствовать экономическому развитию регионов и выходу России на лидерские позиции мирового уровня.

Библиографический список

1. Антошина, Н. М. Государственная служба и кадровая политика: региональный аспект: монография / Н. М. Антошина, А. В. Сороко; под ред. И. Н. Барцица. Н.Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос. службы, 2010. 220 с.

2. Закон Московской области № 213/2015-ОЗ «О бюджете Московской области на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» Министерство финансов Московской области от 12.11.2015 № 27/145-П.

3. Закон Московской области от 27 июля 2013 года №94/2013-ОЗ «Об образовании» Статья 12. Экономическая политика Московской области в сфере образования.

4. Захарова М.Б. «Опыт модернизации региональной системы среднего профессионального образования на примере Московской области» Министр образования Московской области, [Conference] 21 января 2016.

5. Кадры для промышленного роста. Дуальное обучение. Лучшие практики развития квалификаций: Чем делать? Бизнес и экономика [Book Section]. – Vol. Том 9. Серия 03. 462 стр.

6. Каменских Н.А. Концептуальные основы управления социально-экономическим развитием муниципального образования в условиях инновационной экономики// [Book Section]. Вестник Академии права и управления. – 2013. – №33. С. 50-56.

7. Каменских Н.А. Методика оценки стратегического партнёрства на муниципальном уровне в условиях инновационного развития экономики России [Текст]: монография / Н.А. Каменских. – Орехово-Зуево: Научное издание. МГОГИ, 2014.

8. Малькова, Л. А. Социальное партнёрство: взаимодействие предприятий и образовательного учреждения в деле подготовки квалифицированных кадров / Л. А. Малькова, Т. Н. Стойник, Н. И. Смагин. – Текст: непосредственный // Актуальные задачи педагогики: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Чита, июнь 2012 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. – С. None. – URL: <https://moluch.ru/conf/ped/archive/59/2440/> (дата обращения: 26.08.2020).

9. Мишустин М. Отчет о работе Правительства РФ// РИА Новости 22.07.2020 <https://ria.ru/20200722/1574691339.html> (дата обращения: 26.08.2020)

10. Текущие результаты внедрения Регионального стандарта в пилотных регионах автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» // Регстандарт 20.09.2016 г.

11. Указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» 7 мая 2018 года. [Book]- 7 мая 2018 года.

Бабичев М. А.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

г. Омск, Россия

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ВУЗОВ В ОТНОШЕНИИ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

В статье рассмотрен компетентностный подход в контексте применения его к формированию кадровой политики вузов. Кадровая политика вузов раскрыта в части работы с начинающими преподавателями. Проанализированы существующие определения компетенции. Дана авторская трактовка относительно понятия компетенции начинающего преподавателя вуза. Рассмотрены существующие потребности в компетенциях персонала у вузов различных типов.

Ключевые слова: компетенция; трудовая адаптация; компетентностный подход

M.A. Babichev

COMPETENCE-BASED APPROACH IN THE FORMATION OF PERSONNEL POLICY OF UNIVERSITIES IN RELATION TO NOVICE TEACHERS

The article explains the competence-based approach in the context of its application to the formation of the personnel policy of universities. The personnel policy of universities is disclosed in terms of work with novice teachers. The existing definitions of competence are analyzed. The author's interpretation of the concept of competence of a novice university teacher is given. The current needs for the competencies of personnel in universities of various types are considered.

Key words: competence; labor adaptation; competence-based approach

В современных российских условиях существуют общие черты, которые можно отнести к любому учреждению – как к образовательному заведению, так и к коммерческой структуре. В то же время у образовательного учреждения есть особенности, отличающие его от коммерческого предприятия. Они принципиальным образом сказываются на построении взаимодействия с сотрудни-

ками. ВУЗ не просто предоставляет образовательные услуги, но и осуществляет важную социальную миссию. Цель ВУЗа не заключается в максимизации получаемой прибыли. Даже коммерческие ВУЗы обычно не формулируют свои задачи таким образом, для государственных же это полный нонсенс. Данный фактор определяет и специфику работы с персоналом. Актуальная социально-экономическая ситуация и реформы высшего профессионального образования приводят к тому, что в современном ВУЗе появляются новые направления деятельности, а некоторые начинают играть более значимую роль, чем ранее.

Одним из ключевых аспектов управления персоналом учебного заведения является формирования соответствующей современным потребностям общества и организации кадровой политики. В условиях инновационной ориентации современной экономики возможно сформулировать понятие «кадровая политика» как совокупность принципов, методов, приемов и форм воздействия на трудовой коллектив, лежащих в основе процессов, формирующих эффективную систему управления персоналом, обеспечивающую преимущественное инновационное развитие организации и координацию интересов работников и потребностей предприятия. Отличием и преимуществом этой дефиниции от других формулировок является то, что понятие рассматривается с точки зрения разных срезов: кадровая политика характеризуется одновременно как процесс и структура, представляется в статике и динамике. Считается, что данное определение наиболее четко и ясно раскрывает суть этой категории, отражая внутренние связи и взаимозависимости [1].

Целью кадровой политики является обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численности и качественного состава персонала в соответствии с потребностями самой организации, требованиями действующего законодательства и состоянием рынка труда. Формирование кадровой политики начинается с выявления потенциальных возможностей в сфере управления людьми и с определения тех направлений работы с персоналом, которые должны быть усилены для успешной реализации организационной стратегии. На формирование и развитие кадровой политики влияют внешние и внутренние факторы [2].

Факторами внешней среды являются те факторы, которые организация как субъект управления не может изменить, но должна учитывать для правильного определения потребности в персонале и оптимальных источников покрытия этой потребности.

Одно из основных направлений в работе с персоналом в рамках кадровой политики организации является набор сотрудников. В этом контексте можно говорить о таких трех аспектах, как планирование потребности в кадрах, их поиск и подбор. Кадровый состав любого ВУЗа – это 80% профессорско-

преподавательский состав, от качества труда которых зависит не только успешность самого учебного заведения, но и развитие, и профессиональное определение студентов, и 20% сотрудники подразделений [3].

Для полноценного включения преподавателя вуза в работу и формирования стабильной трудовой среды необходимо формирование отдельной кадровой политики либо включение в созданную в образовательной организации политику отдельных элементов по работе с преподавателями поступающими на работу без опыта трудовой деятельности. То есть находящихся в условиях первичной трудовой адаптации.

Для рассмотрения особенности организации процесса первичной трудовой адаптации преподавателей вузов в текущей статье используется компетентностный подход. Данный подход базируется на исследовании отдельных компетенций, которые могут быть приобретены либо развиты сотрудником. Отличием компетентностного подхода в управлении персоналом является переориентация целей управления от решения оперативных кадровых проблем (например, своевременность обучения сотрудников или замещение руководящих должностей) к задачам более высокого стратегического порядка, выходящим за пределы обычной ответственности службы управления персоналом [4].

Компетентностный подход активно применяется во многих сферах деятельности. Основы компетентностного подхода формулируются в сфере образования и определяют приоритетную ориентацию процесса образования на формирование необходимых общекультурных и профессиональных компетенций. Исследователи в области компетентностного подхода отмечают, что отличие компетентного специалиста от квалифицированного в том, что первый не только обладает определенным уровнем знаний, умений, навыков, но способен реализовать и реализует их в работе [5, 6]. Автор текущего исследования экстраполирует основы компетентностного подхода на процесс первичной трудовой адаптации. Процесс трудовой адаптации сотрудника в организации имеет схожие элементы с процессом обучения. Например, по определению Эдгара Шейна адаптация трактуется как процесс познания нитей власти, процесс достижения доктрин, принятых в организации, процесс обучения, осознания того, что является важным в этой организации или ее подразделениях [7].

Актуальным для текущего исследования является понятие профессиональной компетенции начинающего преподавателя вуза. На сегодняшний день в научной литературе отсутствует единство мнений относительно определения понятия компетенция. Например, с позиции А.И. Субетто компетенция предстает как компонент качества человека, некая группа его свойств, определяющих его способность (возможность, приспособленность, пригодность) выполнять определенную группу действий или определенный комплекс задач того

или иного вида (рода) деятельности [8]. Данное определение соединяет ключевые элементы существующих трактовок понятия компетенция, включая особенность компетенции по выполнению задач или действий для ведения профессиональной деятельности. Стоит заметить, что ключевой особенностью сферы преподавателя вуза является многоаспектность деятельности, которая состоит из отдельных областей (учебной, научной, методической). Процесс осуществления деятельности подвержен влиянию внешней и внутренней среды вуза, а также иным тенденциям общественной и научной сферы. В связи с этим для уточнения определения компетенции преподавателя вуза определения Субетто А.И. необходимо дополнить знаниевым компонентом, необходимым при осуществлении деятельности преподавателя вуза. В итоге компетенция преподавателя вуза определяется как личностная характеристика, которая позволяет формировать умение либо действие для установления взаимосвязей между накопленным знанием и текущей ситуацией.

Характер профессиональной деятельности преподавателя вуза обуславливает наличие в качестве профессиональных компетенции нескольких категорий. Работа преподавателя в системе вуза сопряжена с социальным взаимодействием как с обучаемыми, так и с коллегами в трудовом коллективе. В связи с этим преподавателю вуза необходимы навыки социального взаимодействия и умения обмена и доведения информации.

В текущей практике в области высшего образования трудовая деятельность преподавателя регламентируется нормативно как со стороны общегосударственного законодательства (ФГОС, Профессиональный стандарт), так и со стороны вуза-работодателя (внутренние положения, должностные инструкции и другие внутренние документы вуза). В документах нормативного регулирования представлены требования к знаниям, умениям, навыкам и профессиональным качествам преподавателя вуза. Нормативные акты, регулирующие деятельность преподавателя вуза, содержат описание требований к профессиональным компетенциям.

Масштаб деятельности вуза оказывает влияние на формирование количественного и качественного состава компетенций преподавателей, в том числе в период первичной профессиональной адаптации. В то же время при разработке обобщенной совокупности компетенций стоит принимать во внимание насколько обширен состав преподавателей в период первичной трудовой адаптации в вузах различных видов. Если вуз относится к совокупности учебных заведений с потребностью в особых профессиональных компетенциях преподавателей, кадровая политика смещает акценты в сторону выбора рабочей силы с пройденным этапом первичной трудовой адаптации. Российская система образования на сегодняшний день представлена несколькими видами вузов, в зави-

симости от профиля деятельности, масштаба и иных классификационных делений. В соответствии со ст.24 Федерального закона N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», особым правовым статусом наделены вузы Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (МГУ) и Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ), отдельно определены категории вузов «федеральный университет» и «национальный исследовательский университет» [9, ст.24]. Помимо закона «Об образовании» в качестве отдельной категории вузов выделяются опорные вузы регионов, статус которых определен отдельным проектом министерства образования. Проект направлен на формирование опорных университетов в целях социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, в том числе за счет создания университетских центров инновационного, технологического и социального развития регионов. Стоит отметить, что большая часть вузов России не относится к отдельно выделенной категории. На основе статистических данных, представлено количественное распределение вузов России по различным категориям в виде таблицы 1 [10; 11].

Таблица 1.

Количественное распределение вузов России

| Категория вуза | Количество | Доля, % |
|---------------------------------------|------------|---------|
| ведущие классические университеты | 2 | 0,08 |
| федеральные университеты | 10 | 0,38 |
| научно-исследовательские университеты | 29 | 1,09 |
| опорные университеты | 11 | 0,41 |
| государственные и муниципальный вузы | 2612 | 98,05 |

Таким образом, основой для анализа компетенций являются компетенции преподавателей вузов, не принадлежащим отдельному виду учебных заведений. В то же время автор статьи не исключает применения предлагаемых подходов к формированию кадровой политики в федеральных, опорных либо отраслевых вузах с корректировкой итогового набора компетенций, учитывающего специфику вида учебного заведения, а также методов развития сформулированных в ходе формирования кадровой политики компетенций.

Библиографический список

1. Вукович Г.Г., Никитина А.В. Кадровая политика как инструмент управления персоналом // Общество: политика, экономика, право. 2018. №1.
2. Волкова Ю.Д. Влияние кадровой политики на конкурентоспособность организации [Электронный ресурс] / Ю.Д. Волкова. URL:

<http://www.ibl.ru/konf/120412/vlijanie-kadrovoj-politiki-na-konkurentosposobnost-organizacii.html>.

3. Тирских Е. В. Организация системы управления персоналом в высшем учебном заведении // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2014. №5-6 (39-40).

4. Чуланова О.Л. Концепция компетентного подхода в управлении персоналом // Вестник евразийской науки. 2013. №5 (18).

5. Хуторский А.В. Ключевые компетенции: технология конструирования // Народное образование. 2003. № 5.

6. Лебедев О.Е. Компетентный подход в образовании // Школьные технологии. 2004. №5. С. 3–12.

7. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. СПб: Питер, 2002. 336 с

8. От квалиметрии человека – к квалиметрии образования. (Генезис): науч. моногр. / А. И. Субетто. М.: Исслед. центр пробл. качества подгот. специалистов, 1993. 242 с

9. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 N 273-ФЗ (последняя редакция)

10. Проект Министерства образования и науки Российской Федерации Опорные Университеты <http://опорныйуниверситет.рф>

11. Национальные исследовательские университеты: 29 вузов <http://www.edu.ru/vuz/niu>

УДК 316

Бугаев К.В., канд. юрид. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

г.Омск, Россия

ОБРАЗОВАНИЕ РЕГИОНА: ТЕМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ В АСПЕКТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

В статье продемонстрирована тематическая картина научного дискурса по вопросам регионального образования посредством библиометрического анализа публикационного массива. Проведен анализ названий научных трудов и выявлено, в частности, следующее: в научном дискурсе наблюдается общая тенденция увеличения интереса к социально-экономическим вопросам.

Ключевые слова: образование; регион; дискурс; авторы; научные труды; научные темы; библиометрия; дескриптор; социально-экономический

K.V. Bugaev

EDUCATION OF THE REGION: THEMATIC ANALYSIS OF SCIENTIFIC PUBLICATIONS IN THE ASPECT OF SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS

The article demonstrates a thematic picture of a scientific discourse on regional education for the period 2011-2016 through a bibliometric analysis of the publication array. An analysis of the titles of scientific works was carried out and, in particular, the following was revealed: in the scientific discourse, there is a general tendency of increasing interest in socio-economic issues.

Key words: education; region; discourse; authors; scientific works; scientific topics; bibliometrics; descriptor; socio-economic

В наши дни одним из важнейших ресурсов любого государства является человеческий потенциал, развитие которого предопределяет эффективное функционирование экономики – «Без надёжных рычагов и эффективного использования человеческих ресурсов невозможно надеяться на устойчивое развитие отечественного производства, научно-технический и социальный прогресс» [6, с.94]. Известно, что Индекс человеческого развития включает в себя такие параметры, как уровень жизни, грамотность, образованность и долголетие – как видим существенное значение в данном определяющем индикаторе отводится именно образованности индивида.

При этом необходимо сказать, что проблемы образования в нашей стране нельзя на сегодняшний день признать решенными – существует масса открытых вопросов, обсуждаемых в научной среде. Это, например: критика прагматичного подхода к высшему образованию; отсутствие встречного движения со стороны работодателей; целесообразность создания федеральных и исследовательских университетов (Р.М. Асадуллин) [1, с.8-9]; неоднородность рынка услуг высшего образования, влияющая на его качество (М.В.Ниязова, А.В.Васюк) [5, с.29]; неопределенность терминологии образовательного пространства (Д.А.Литошенко) [4, с.9] и т.д.

Важным фактором образования в условиях нашей страны является региональная система подготовки кадров: «На первый план выходит необходимость... совершенствования муниципального и регионального звеньев высшего образования: ... «сильные регионы – сильная Федерация» (И.Л. Шпектор и др.) [8, с.107]; «Формирование рынка труда региона – серьезная экономическая и социальная проблема. Человеческое развитие стало рассматриваться как основная цель и критерий общественного прогресса, а экономический рост – как средство его достижения. Образование остается неким «оплотом», позволяю-

щим России находится в группе стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала» (Г.В.Кещян) [3, с.23]; «Экономическое, политическое и культурное развитие территории определяется не только развитием производства. Как показывает исторический опыт многих стран, важную, а нередко и важнейшую роль играют «нематериальные» факторы, одним из которых является образование» (А.А.Сурнин, С.М.Турбин) [7, с.115]; «Каждый регион достаточно индивидуален с точки зрения спектра проблем, связанных с его текущим функционированием и развитием... для управления регионом необходимы кадры соответствующей квалификации» (Е.В.Жгулев) [2, с.25].

Как видим, региональная система подготовки кадров – чрезвычайно важное направление развития такой уникальной страны, как Россия.

При изучении тематики проблем регионального образования важен анализ научного дискурса. В этой связи мы провели библиометрическими методами исследование научных публикаций по данной тематике. Нами выбран массив публикаций из базы eLIBRARY за период 2011-2016 гг. (интервал выбран в качестве примера). Был избран такой критерий поиска, чтобы в названии публикации, в аннотации либо в ключевых словах встречались термины: «высшее образование» и(!) «регион».

Нами получены следующие данные – см. таблицу 1.

Таблица 1.

Общие параметры массива публикаций

| | ВСЕГО | | 2011 | | 2012 | | 2013 | | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|-----------------------|-------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|
| | ед. | % | ед. | % | ед. | % | ед. | % | ед. | % | ед. | % | ед. | % |
| ВСЕГО работ | 1712 | 100,0 | 124 | 100,0 | 163 | 100,0 | 218 | 100,0 | 314 | 100,0 | 392 | 100,0 | 501 | 100,0 |
| Сборник | 351 | 20,50 | 12 | 9,68 | 12 | 7,36 | 28 | 12,84 | 48 | 15,29 | 93 | 23,72 | 158 | 31,54 |
| Материалы конференции | 299 | 17,46 | 17 | 13,71 | 15 | 9,20 | 27 | 12,39 | 58 | 18,47 | 72 | 18,37 | 110 | 21,96 |
| Отчет | 6 | 0,35 | 3 | 2,42 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 3 | 0,96 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Учебная программа | 1 | 0,06 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 1 | 0,46 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Монография | 28 | 1,64 | 4 | 3,23 | 3 | 1,84 | 3 | 1,38 | 6 | 1,91 | 1 | 0,26 | 11 | 2,20 |
| Пособие | 29 | 1,69 | 3 | 2,42 | 4 | 2,45 | 3 | 1,38 | 2 | 0,64 | 7 | 1,79 | 10 | 2,00 |
| В книге | 21 | 1,23 | 1 | 0,81 | 0 | 0,00 | 2 | 0,92 | 2 | 0,64 | 5 | 1,28 | 11 | 2,20 |
| Курс лекций | 4 | 0,23 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 2 | 0,64 | 2 | 0,51 | 0 | 0,00 |
| Учебник | 13 | 0,76 | 1 | 0,81 | 2 | 1,23 | 1 | 0,46 | 4 | 1,27 | 2 | 0,51 | 3 | 0,60 |
| Автореферат | 3 | 0,18 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 3 | 1,38 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Диссертация | 2 | 0,12 | 0 | 0,00 | 1 | 0,61 | 1 | 0,46 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|
| Журнал | 892 | 52,10 | 77 | 62,10 | 118 | 72,39 | 140 | 64,22 | 174 | 55,41 | 195 | 49,74 | 188 | 37,52 |
| Прочее | 63 | 3,68 | 6 | 4,84 | 8 | 4,91 | 9 | 4,13 | 15 | 4,78 | 15 | 3,83 | 10 | 2,00 |
| В соавторстве | 419 | 24,47 | 29 | 23,39 | 53 | 32,52 | 70 | 32,11 | 86 | 27,39 | 111 | 28,32 | 70 | 13,97 |
| Авторов на 1 работу (сред.) | 1,70 | | 1,83 | | 1,58 | | 1,72 | | 1,59 | | 1,78 | | 1,71 | |
| Ссылок на 1 работу (сред.) | 1,77 | | 1,91 | | 2,01 | | 2,64 | | 1,80 | | 1,78 | | 0,47 | |
| Ссылок (сумма) | 2637 | | 237 | | 328 | | 575 | | 564 | | 698 | | 235 | |
| Авторов | 2917 | | 227 | | 257 | | 375 | | 500 | | 699 | | 859 | |

Проанализируем весь массив названий указанных работ методом анализа дескрипторов – лексических единиц (слов, словосочетаний), служащих для выражения основного смыслового содержания текста и характеризующиеся смысловым весом (смысловый вес дескриптора принимает значение от 1 до 100 и показывает, насколько важную роль играет понятие для смысла всего текста – как много информации в тексте касается данного понятия. Максимальное значение, равное 100, говорит о том, что понятие является ключевым и представляет важнейшую тему текста. Близкое к единице значение показывает, что соответствующая тема лишь вскользь упомянута в тексте и в нем очень мало информации, относящейся к данному понятию). Напомним, что дескриптор – это единица языка, соответствующая определенному ключевому или базовому понятию, включенному в тезаурус. Это термин со строго фиксированным значением, без синонимов. Можно сказать, что дескриптор – это базовый элемент смысла; это также, полагаем, одна из основ тематического анализа науки и поэтому методы исследования текста неизбежно нас приводят к выделению его отдельных элементов.

Нами произведено следующее:

- 1). Выделены дескрипторы – их общее количество составило 661 (использовалась компьютерная программа TextAnalyst v. 2. 01).
- 2). Осуществлена лемматизация (процесс приведения словоформы к лемме – её нормальной (словарной) форме) полученных дескрипторов (указанное выполнено для дальнейшего единообразного представления полученных слов-дескрипторов).
- 3). С полученными данными проводились дальнейшие исследования.

В частности нами проведен соответствующий корреляционный анализ связей между дескрипторами (получена матрица из более чем 219 тысяч значений). В качестве примера приведем часть этих данных – см. таблицу 2.

**Корреляции названий работ по применяемым в них дескрипторам
(10-ть из 661-ти терминов)**

| | Развитие | Система | Образование | Высокий | Образование высокий | Система образование высокий | Система высокий | Региональный | Система профессиональный образование высокий |
|-----------------------------|----------|---------|-------------|---------|---------------------|-----------------------------|-----------------|--------------|--|
| Регион | 0,7 | 0,33 | 0,41 | 0,15 | 0,08 | 0,41 | 0,07 | -0,06 | -0,12 |
| Развитие | 1 | 0,56 | 0,26 | -0,09 | -0,04 | 0,87 | -0,05 | -0,25 | -0,03 |
| Система | | 1 | 0,73 | 0,62 | 0,71 | 0,77 | 0,78 | 0,41 | 0,71 |
| Образование | | | 1 | 0,92 | 0,88 | 0,47 | 0,76 | 0,85 | 0,37 |
| Высокий | | | | 1 | 0,98 | 0,22 | 0,89 | 0,92 | 0,56 |
| Образование высокий | | | | | 1 | 0,32 | 0,92 | 0,86 | 0,67 |
| Система образование высокий | | | | | | 1 | 0,24 | 0,07 | 0,26 |
| Система высокий | | | | | | | 1 | 0,71 | 0,85 |
| Региональный | | | | | | | | 1 | 0,29 |

Полученные данные интересны с точки зрения взаимосвязи дескрипторов и выяснения их смысловых сегментов, отражающих тематику в науке. Например, нас интересует исследование освещенности в изучаемых трудах социально-экономических вопросов. Из списка дескрипторов выбираем соответствующий: «экономический социально» (заметим, что всего-же выявлены ещё 5 дескрипторов, описывающих данную тематику: «экономический социально развитие», «Экономический социально с Россия регион позиция образование интерес высокий», «Экономический социально регион развитие», «Экономический социально развитие показатель» – напомним, что в рамках данной работы мы изучаем лемматизированные варианты).

Построим списки терминов, коррелирующих с данными дескриптором (в целях экономии места покажем лишь заметные корреляционные связи – т.е. от 0,7; таких дескрипторов выявлено 13) – см. таблица 3.

Таблица 3.

Корреляции терминов, связанных с темой «социально-экономический»

| Дескриптор | Федеральный | Федерация российский | Социальный ответственность | Регион развитие инновационный | Университет как | Потенциал кадровый | Современный Россия | Образование качество | Федеральный округа | Условие современный | Студент | Особенность | Условие |
|-------------------|-------------|----------------------|----------------------------|-------------------------------|-----------------|--------------------|--------------------|----------------------|--------------------|---------------------|---------|-------------|---------|
| Корреляция | 0,97 | 0,96 | 0,91 | 0,9 | 0,9 | 0,89 | 0,88 | 0,87 | 0,86 | 0,78 | 0,74 | 0,73 | 0,7 |

Выяснение вопроса о взаимосвязи дескрипторов имеет, полагаем, важное науковедческое значение – используя данную информацию можно анализировать изучаемую научную область, её тенденции, устанавливать преимущественную тематику исследований, проводить историографические исследования, изучать персоналии науки. Можно исследовать психологию ученых, специфику их взглядов, технологию научного творчества.

В частности, нами в массиве названий работ изучена тематика «Социально-экономический» и, несмотря на временами внешнюю неожиданность корреляций, тем не менее, эти данные необходимо изучать в целях выявления неочевидных взаимосвязей в тематиках предметной области, что, полагаем, также может натолкнуть на новые направления исследований.

Покажем кроме того некоторые данные относительно термина «социально-экономический» – см. таблицу 4.

Таблица 4.

Распределение по годам данных относительно термина «Социально-экономический»

| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|------|-------|------|------|------|------|
| Сумма весов дескрипторов: | 0 | 13 | 7 | 0 | 13 | 0 |
| % весов от общей суммы | 0,00 | 0,23 | 0,09 | 0,00 | 0,11 | 0,00 |
| Упоминаний | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 |
| Средняя плотность веса на 1 упоминания | 0 | 13,00 | 7,00 | 0 | 6,50 | 0 |

Представим часть данных таблицы 14 графически – см. рисунок 1.

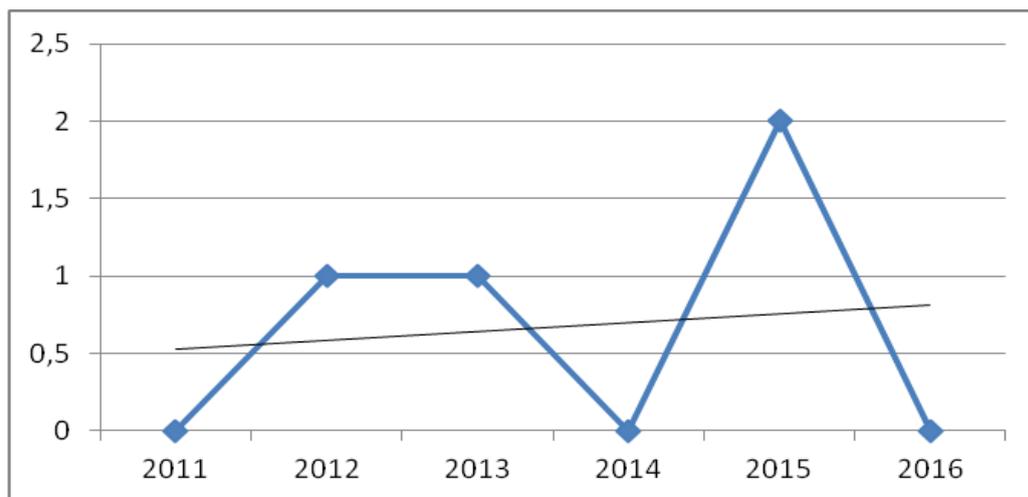


Рис. 1. Количество упоминаний термина «Социально-экономический», %.

Примечание: прямая линия на графике – тренд.

Как видим, в научном дискурсе исследуемого направления за изучаемый период наблюдается общая тенденция увеличения научного интереса к социально-экономическим вопросам, хотя надо признать данный интерес не является пока-что значительным.

Таким образом, проведен дескрипторный анализ названий работ по вопросам регионального образования и изучена тематика «Социально-экономический». Показаны связи данного термина с иными. Кроме того, в научном дискурсе исследуемого направления за изучаемый период наблюдается общая тенденция увеличения научного интереса к социально-экономическим вопросам.

Библиографический список

1. Асадуллин Р.М. Высшее образование в регионе: оптимизация или развитие? // Педагогический журнал Башкортостана. 2016. № 1.
2. Жгулев Е.В. Подходы к моделированию баланса кадров с высшим профессиональным образованием в регионе // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2014. № 4 (22).
3. Кещян Г.В. Развитие системы высшего образования в регионе как фактор его конкурентного преимущества // Транспортное дело России. 2011. № 12.

4. Литошенко Д.А. Региональное образовательное пространство: конструирование прагматической теории // Ойкумена. Регионоведческие исследования. 2014. № 3 (30). С. 7-13.

5. Ниязова М.В., Васюк А.В. Институциональное многообразие региональных вузов и эффективность их научной деятельности // Ойкумена. Регионоведческие исследования. 2014. № 3 (30). С. 23-34.

6. Олиевская М.Г. Региональные аспекты управления человеческим капиталом // Ойкумена. Регионоведческие исследования. 2011. № 4. С. 93-100.

7. Сурнин А.А., Турбин С.М. Высшее образование в регионе: опыт системного подхода // Региональные проблемы. 2001. № 5.

8. Шпектор И.Л., Коршунов Г.И., Нифонтов Ю.А., Рейшахрит А.Л. К вопросу о концепции развития высшего образования в городе и регионе // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2000. № 9.

УДК 331.2

Шутина О.В., канд. экон. наук, доцент

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Омский автобронетанковый инженерный институт

г. Омск, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРЕМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ КРІ

В современном мире каждая организация должна иметь систему премирования, которая является целостной, эффективно спроектированной, соответствующей требованиям работодателей и ожиданиям работников. Но на большинстве предприятий, несмотря на положительную динамику появления таких систем, существует потребность в создании новой или усовершенствовании старой системы премирования. Существует много наработок в данной области, но важно понимать, что каждая организация уникальна, и проблемы данной организации в отношении оплаты труда также уникальны. Поэтому усовершенствование системы премирования – это цель, которая ставится на большинстве современных предприятий.

Ключевые слова: оплата труда; премирование персонала; система премирования; фонд оплаты труда; ключевые показатели премирования;

O. V. Shutina

IMPROVING THE PERSONNEL BONUS SYSTEM BASED ON KPI

In today's world, every organization should have a bonus system that is complete, efficiently designed, and meets the requirements of employers and the expectations of employees. But in most enterprises, despite the positive dynamics of the emergence of such systems, there is a need to create a new or improve the old bonus system. There are many developments in this area, but it is important to understand that each organization is unique, and the problems of this organization in relation to remuneration are also unique. Therefore, improving the bonus system is a goal that is set at most modern enterprises.

Key words: remuneration of labor; personnel bonuses; bonus system; remuneration Fund; key indicators of bonuses;

Одной из целей премирования персонала является его ориентация на достижение тех задач и целей, которые ставит перед собой руководство компании. Одним из наиболее эффективных инструментов, которые позволяют достичь этой цели является создание системы премирования на основе ключевых показателей деятельности KPI.

Нами было проведено исследование системы премирования на одном из Омских предприятий. В ходе исследования мы выявили следующие недостатки:

- система премирования нуждается в совершенствовании ввиду недостаточности единственного показателя премирования для всех работников – оценки руководителя для отражения результатов труда;
- отсутствия критериев текущей оценки результатов труда сотрудников;
- более высоких темпов роста фонда оплаты труда, чем выручки.

В результате обсуждения сложившейся ситуации с руководством предприятия было принято решение о разработке системы премирования на основе KPI.

Начинаем с решения первой обозначенной выше проблемы – недостаточности единственного показателя премирования – оценки руководителя. Первой нашей рекомендацией по совершенствованию системы премирования будет разработка ключевых показателей эффективности для работников организации. Это позволит работникам осознавать связь между достигаемыми результатами и поощрением, видеть через свои показатели, что для компании приоритетно и на своем уровне понимать стратегию развития, видеть будущее организации. Достигая своих ключевых показателей, каждый работник будет делать вклад в достижение ключевых показателей организации в целом. Действующий показатель премирования на текущий момент в организации – оценка руководителя, с одной стороны, субъективен, но данная проблема может быть решена с помо-

щью разработки конкретных критериев оценки для каждой должности. С другой стороны, стоит заметить, что данный инструмент – целесообразный рычаг в руках руководителя в условиях динамичного бизнеса, который может использоваться для поощрения или наказания работников за текущие результаты их деятельности. По результатам нашего исследования данный показатель не был признан некорректным, а лишь недостаточным, поэтому, на наш взгляд, исключать данный показатель из системы премирования не стоит для всех работников. Для ключевых работников, выявленных в результате исследования, нашей рекомендацией будет замена данного показателя на ряд показателей, которые будут ориентировать на реализацию стратегии.

Следующая проблема была связана с тем, что темпы прироста фонда оплаты труда более высокие, чем выручки. В последнее время наблюдается снижение темпов прироста выручки в организации, в то время как фонд оплаты труда увеличивается независимо от того, увеличивается выручка или снижается. Руководство хотело бы иметь рычаг, с помощью которого можно было бы сдерживать темпы прироста фонда оплаты труда в случае, если выручка не изменяется или снижается. Нашей рекомендацией по решению данной проблемы будет дополнение показателя премирования – оценки руководителя для каждого работника обязательным показателем – выполнение плана по выручке. На наш взгляд, данный показатель должен быть включен в список ключевых показателей каждого сотрудника, независимо от его категории. В этом случае в случае фонда оплаты труда будет увеличиваться или уменьшаться в зависимости от выполнения или невыполнения показателя по выручке. Таким образом, в круг текущего премирования попадают все должности в организации за исключением должностей директора и заместителя директора, у которых отличная от остальных работников периодичность премирования.

Ввиду разной степени влияния на финансовый результат каждого из работников, мы рекомендуем использовать дифференцированный подход к определению ключевых показателей.

Дифференцированный подход к определению ключевых показателей будет заключаться, во-первых, в объединении всех должностей в две группы – ключевые и не ключевые работники. Во-вторых, в установлении для группы не ключевых работников ключевых показателей эффективности одинаковых для всех должностей, входящих в данную группу ввиду того, что работники данной группы лишь косвенно влияют на финансовый результат. Для ключевых работников мы рекомендуем установить ключевые показатели эффективности, индивидуальные для каждого работника.

Так, для списка ключевых работников, который был получен в результате исследования, будут разработаны в дополнение к показателю выполнение плана по выручке ключевые показатели, связанные с направлением деятельности. Эти показатели будут мотивировать ключевых работников к достижению стра-

тегических задач в организации. Для остальных работников ключевыми показателями эффективности будут являться оценка руководителя с рекомендованными критериями для текущей оценки работника и выполнение плана по выручке.

Итак, перейдем к конкретным мероприятиям по решению имеющихся в организации проблем в отношении системы премирования.

Начнем с разработки ключевых показателей эффективности деятельности для ключевых сотрудников организации, которыми являются: технический директор, начальник отдела финансового планирования и контроллинга, начальник отдела материально-технического обеспечения.

Первым шагом в разработке ключевых показателей является составление дерева целей и трансформация стратегических целей в текущие цели для конкретных исполнителей.

Дерево целей мы рекомендуем составить с использованием метода логической структуризации целей: организация представляется как система, в ней выделяются 4 ключевых блока: обучение и рост, финансы, потребители, внутренние бизнес- процессы, а далее 3 уровня целеполагания – стратегический, тактический и оперативный. На стратегическом уровне фиксируется главная цель деятельности организации. Цели тактического уровня расписываются по направлениям деятельности организации, после чего за каждым направлением закрепляется ключевой работник, для которого цели тактического уровня трансформируются до оперативного уровня. При трансформации внимание должно акцентироваться на количестве полученных показателей, которое не должно превышать 3-5 показателей для одного сотрудника.

Результатом произведенной нами трансформации стали, следующие показатели премирования:

- 1) для начальника отдела финансового планирования и контроллинга:
 - выполнение плана по выручке,
 - выполнение плана по расходам,
 - выполнение плана по привлечению заказчиков для оказания им услуг,
 - отсутствие замечаний структурных подразделений;
- 2) для технического директора:
 - предложения по оптимизации расходов,
 - отказоустойчивость,
 - выполнение плана по выручке,
 - выполнение плана по расходам;
- 3) для начальника отдела материально-технического обеспечения:
 - выполнение плана по выручке,
 - выполнение плана по расходам,

- отсутствие замечаний структурных подразделений,
- соблюдение норматива оборотных средств: расходы в составе незавершенного производства по выполненным заказам и/или наличие в составе НЗП не переданных в переработку материалов на конец расчетного месяца, запасы ТМЦ на складах.

Для выполнения следующего шага – определения удельных весов полученных ключевых показателей эффективности мы рекомендуем использовать метод экспертной оценки. В роли экспертов могут быть привлечены: экономист по труду, директор организации и начальник отдела управления персоналом. В соответствии с данным методом экспертам должны быть розданы экспертные карты для заполнения удельных весов. Далее карты подвергаются обработке, мнения экспертов будут считаться согласованными в случае, если в результате коэффициент согласованности будет иметь значение менее 20%. Так, мы рекомендуем по результатам экспертной оценки, следующие удельные веса для ключевых показателей эффективности:

- 1) для начальника отдела финансового планирования и контроллинга:
 - выполнение плана по выручке (35%),
 - выполнение плана по расходам (30%),
 - выполнение плана по привлечению заказчиков для оказания им услуг (15%),
 - отсутствие замечаний структурных подразделений (20%).
- 2) для технического директора:
 - предложения по оптимизации расходов (10%),
 - отказоустойчивость (25%),
 - выполнение плана по выручке (35%),
 - выполнение плана по расходам (30%).
- 3) для начальника отдела материально-технического обеспечения:
 - выполнение плана по выручке (35%),
 - выполнение плана по расходам (30%),
 - отсутствие замечаний структурных подразделений (15%),
 - соблюдение норматива оборотных средств: расходы в составе незавершенного производства по выполненным заказам и/или наличие в составе НЗП не переданных в переработку материалов на конец расчетного месяца, запасы ТМЦ на складах (20%).

Для не ключевых работников нами рекомендованы следующие удельные веса:

- выполнение плана по выручке (50%),
- оценка руководителя (50%).

Следующим шагом нами экспертно были выбраны шкалы для оценки каждого показателя.

Так, для показателей выполнения плана по выручке, по расходам, выполнение плана по привлечению заказчиков для оказания им услуг нами рекомендована ступенчатая шкала.

Для показателей отсутствие замечаний структурных подразделений, отказоустойчивость, предложения по оптимизации расходов, соблюдение норматива оборотных средств рекомендована альтернативная шкала.

В связи с тем, что корпорация разрабатывает ключевые показатели эффективности, придерживаясь принципа пяти степеней для показателей со ступенчатой шкалой, нами также выбран данный принцип. Значения для каждой степени были установлены экспертно с учетом опыта предыдущих лет.

Таким образом, в целом нами рекомендованы готовые мотивационные карты для ключевых сотрудников организации на корпоративных бланках.

Следующей рекомендацией выступает разработка критериев для текущей оценки не ключевых работников. В связи с тем, что каждый руководитель будет оценивать своих подчиненных, руководствуясь как общими принципами, так и частными, целесообразным является проектирование единой шкалы, но разных критериев для выставления индивидуальной оценки работникам разных подразделений.

Так, для специалиста по охране труда и технике безопасности нами рекомендованы следующие критерии оценки. Оценка «2» выставляется в случае, если работник бывает небрежен, часто встречаются грубые ошибки, иногда приходится проверять его работу. Работает медленно, имеются не проведенные вводные инструктажи по технике безопасности, не проводятся мероприятия в области охраны труда. Оценка «3» выставляется в случае, если качество работы соответствует предъявляемым требованиям. Работник работает стабильно, выполняет все плановые показатели, все инструктажи проведены своевременно, мероприятия в области охраны труда проводятся, но с ненадлежащим качеством. Оценка «4» выставляется в случае, если аккуратность и точность работника выше ожидаемого уровня, ошибки встречаются очень редко, хорошо выполняет инструкции, нуждается в незначительной помощи со стороны руководителя. Работает быстро, часто выполняет больший объем работ, чем запланировано. Все инструктажи проведены своевременно, мероприятия по охране труда проводятся с надлежащей степенью качества. Оценка «5» выставляется в случае, если работа выполняется без ошибок (или с незначительными погрешностями, которые исправляются самостоятельно), аккуратно и тщательно. Работник быстро выполняет все задания, инициативен, постоянно делает больше, чем от него ждут. Все инструктажи проведены своевременно, мероприятия по охране труда прово-

дятся с надлежащей степенью качества. Выполнена работа сверх текущей (например, по организации работы по специальной оценке условий труда, предложены мероприятия, которые позволят понизить класс вредности).

Для экономиста нами рекомендованы следующие критерии для текущей оценки. Оценка «2» выставляется в случае, если работник бывает, небрежен, часто встречаются грубые ошибки в плановых и фактических расчетах, всегда приходится проверять его работу, работает медленно, имеются, несданные в срок отчеты (внешние и внутренние). Оценка «3» выставляется в случае, если качество работы соответствует предъявляемым требованиям. Работник работает стабильно, выполняет плановые показатели. Имеются незначительные ошибки в плановых и фактических расчетах, несданных в срок отчетов нет (внешние и внутренние). Оценка «4» выставляется в случае, если аккуратность и точность выше ожидаемого уровня, ошибки встречаются очень редко, хорошо выполняет инструкции, нуждается в незначительной помощи со стороны руководителя. Работает быстро, часто выполняет больший объем работ, чем запланировано. Ошибок в отчетах нет, они сданы в срок. Оценка «5» выставляется в случае, если работа выполняется без ошибок (или с незначительными погрешностями, которые исправляются самостоятельно), аккуратно и тщательно. Работник работает быстро, инициативен, постоянно делает больше, чем от него ждут. Все отчеты сданы без ошибок и в срок. Выполнена работа сверх текущей (например, по стратегическому планированию).

Для Отдела финансового планирования и контроллинга нами рекомендованы следующие критерии для текущей оценки. Оценка «2» выставляется в случае, если работник бывает, небрежен, часто встречаются грубые ошибки в плановых и фактических расчетах, всегда приходится проверять его работу. Работает медленно, имеются, несданные в срок отчеты (внешние и внутренние), просроченная дебиторская задолженность, имеются некорректно проведенные финансовые платежи. Оценка «3» выставляется в случае, если качество работы соответствует предъявляемым требованиям, работник работает стабильно, выполняет плановые показатели. Имеются незначительные ошибки в плановых и фактических расчетах, несданных в срок отчетов нет (внешние и внутренние), имеется обоснованная просроченная дебиторская задолженность, имеются некорректно проведенные финансовые платежи. Оценка «4» выставляется в случае, если аккуратность и точность выше ожидаемого уровня, ошибки встречаются очень редко, хорошо выполняет инструкции, нуждается в незначительной помощи со стороны руководителя, работает быстро, часто выполняет больший объем работ, чем запланировано. Ошибок в отчетах нет, они сданы в срок, просроченная дебиторская задолженность отсутствует, некорректно проведенные финансовые платежи отсутствуют. Оценка «5» выставляется в случае, если работа

выполняется без ошибок (или с незначительными погрешностями, которые исправляются самостоятельно), аккуратно и тщательно. Работник очень быстро выполняет все задачи, постоянно делает больше, чем от него ждут. Все отчеты сданы без ошибок и в срок, просроченная дебиторская задолженность отсутствует, некорректно проведенные финансовые платежи отсутствуют. Выполнена работа сверх текущей (например, по сдаче квартального или годового отчета).

УДК 338.4 (375.8)

Сыщикова Т.Л., канд. экон. наук, доцент

АНО Самарский университет государственного управления

«Международный институт рынка»

г. Самара, Россия

ПРЕПОДАВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

В статье рассматриваются вопросы оптимизации баланса между традиционной очной и вынужденной онлайн подготовкой кадров в области бухгалтерского учета, анализа и аудита, а также проблемы онлайн-контроля знаний и навыков обучающихся.

Ключевые слова: дистанционное обучение; онлайн платформы; «удаленка»; учебный процесс; бухгалтерский учет.

T.L.Syshchikova

TEACHING ACCOUNTING IN THE PERIOD OF PANDEMIC

The article deals with the issues of the optimal balance between the traditional face-to-face and the imposed online courses for future accountants as well as the problems of online assessment of students' knowledge and skills.

Key words: distant learning; online platforms; confinement; teaching process; accounting.

Весенний семестр 2019-2020 учебного года стал очень сложным и для преподавателей, и для обучающихся. Необходимость перехода на дистанционное обучение, порожденная COVID19, создала массу проблем как технического и организационного порядка, так и достаточно глубоких психологических:

1. Многие преподаватели и обучающиеся не располагают мощной современной компьютерной техникой для проведения занятий. У студентов, в большинстве, только телефоны, что ограничивает возможности полноценной работы. Плюс к этому вечные перебои с интернетом. Кроме того, проведение занятий из дома требует, как минимум, наличия отдельного помещения (комнаты, кабинета). А если в семье не один обучающийся? А если кто-то еще работает «на удаленке»? Возникают неразрешимые проблемы.

2. Используемые онлайн платформы коммуникаций не достаточно совершенны. Конечно же, они не могут обеспечить те формы контроля выполнения практических заданий, которые применимы в аудитории.

3. На время карантина иногородние студенты разъехались по домам и выпали из учебного процесса в связи с отсутствием в том или ином населенном пункте устойчивого интернета. Плюс неожиданность внезапных «каникул» и весенняя страда в сельской местности отвлекла студентов от учебы в пользу посевных и прочих сельхозработ.

4. Преподаватели в массе своей оказались не готовы к занятиям он-лайн чисто психологически. Привыкнув работать «глаза-в-глаза», «вопрос-ответ», совместный поиск решений и эвристический подход, читать лекцию в компьютер со значительной задержкой реакции слушателей очень трудно. Не хватает живого общения и эмоциональной подпитки заинтересованной аудитории.

Все эти проблемы никуда не делись и остались актуальными по сей день. Однако, к сожалению, коронавирус остается реальностью и заставляет искать пути повышения эффективности образовательного процесса в условиях пандемии.

Все меньше остается тех, кто надеется, что с 1 сентября нормальный привычный для всех учебный год с аудиторными занятиями, спортивными состязаниями, культурно-массовыми мероприятиями и активной внутриинститутской жизнью.

Выступая перед депутатами Государственной думы, Председатель Правительства РФ Мишустин М.В. объявил, что порядок открытия нового учебного года определяют главы регионов не позднее 20 августа с учетом эпидемиологической обстановки [2].

Министр образования и науки Валерий Фальков сообщил, что вузы вправе отодвинуть начало учебного года, но не более чем на 2 месяца [1].

Роспотребнадзор совместно с Санэпиднадзором разработали рекомендации по организации учебного процесса в высших учебных заведениях, в которых предусмотрели однозначное дистанционное обучение на очно-заочном и заочном отделениях, масочный режим при аудиторном обучении на очном отделении, а также исключение очного общения преподавателей 65+ со студентами [4]. Эти ре-

комендации, разумные с точки зрения их разработчиков, вызывают новую волну вопросов и проблем с точки зрения работников и студентов вузов.

В самой преподавательской среде при общем признании, что ничего не может быть лучше непосредственного контакта обучающихся и обучаемых, мнения по поводу эффективности дистанционного обучения разделились. Есть те, кто с энтузиазмом воспринимают как несомненный плюс возможность работать удаленно из любой точки планеты. В основном это молодые преподаватели, совмещающие различные виды деятельности и ведущие активный образ жизни. Другие указывают как значительный минус многократно увеличившийся объем подготовки к онлайн занятиям и проверки правильности и полноты выполненных заданий.

Кроме того, на оценку приемлемости онлайн обучения влияет характер дисциплины и подготовка слушателей.

Дистанционное и онлайн обучение прекрасно подходит для преподавания гуманитарных наук, где основная информация получается по слуховым каналам. Карантин и «удаленка» вызвали небывалый всплеск интереса к изучению иностранных языков по скайпу. Очень увлекательно слушать в Youtube лекции Дмитрия Быкова о русской литературе. Автор беседует с нами с экрана, а мы наслаждаемся прекрасной речью, элементами узнавания, неожиданными открытиями. И значительно сложнее воспринимать он-лайн физику-химию-математику, если это не заранее качественно снятые аудиторные лекции, проиллюстрированные практическими опытами, расчетами, четко сформулированными выводами.

Бухгалтерский учет при всей своей древности относится ко второму типу дисциплин, и его преподавание имеет свои особенности.

Международная ассоциация организаций финансово-экономического образования совместно с Институтом профессиональных бухгалтеров и аудиторов России и Финансовым университетом при Правительстве РФ проводят в конце сентября международную научно-практическую конференцию «Бухгалтерское онлайн-образование: мировая практика», к обсуждению на которой предложены актуальные вопросы применения дистанционных технологий обучения в период пандемии [3].

Действительно, все, кто связан с преподаванием бухгалтерского учета, озабочен необходимостью перевода образовательного процесса в онлайн среду.

Бухгалтерский учет включает в себя несколько взаимосвязанных дисциплин, по-разному ложащихся в формат «дистанционки».

История бухучета, как и любая история, прекрасно слушается и даже читается на бумажных носителях.

А вот Теория бухгалтерского учета или, так называемые основы бухучета, требуют живого общения, сопричастности, так как эту часть нужно не вы зубрить, не заучить, а «прочувствовать». Только непосредственное присутствие

преподавателя позволит наиболее эффективно усвоить «физику» процесса пре-
вращения одного вида имущества в другое имущество или в капитал, превра-
щение капитала в имущество, понять, что деньги – это не источник образования
имущества, что купленные в долг вещи не являются собственными, и т.п. И это
на самом деле сложно, хотя с легкой руки Роберта Т.Кийосаки только ленивый
не рисует пресловутые квадраты «доходы-расходы-активы-пассивы» и не учит
всех и каждого вести бизнес.

Что касается финансового бухгалтерского учета, то, при условии полного
понимания изменений, вызываемых хозяйственными операциями в составе
имущества и капитала организации, при абсолютном усвоении способа «двой-
ной записи», этот раздел подходит для онлайн или самостоятельного изучения.
Хотя такой вопрос, как формирование бухгалтерского баланса, обладая чертами
эвристичности, требует совместной работы преподавателя и обучающегося, и
лучше в очной форме.

То же самое можно сказать о таких вопросах, рассматриваемых в управ-
ленческом бухгалтерском учете, как «СVP-анализ» с уникальной «точкой без-
убыточности», и порядок формирования бухгалтерских записей при автоном-
ной и интегрированной системах организации управленческого учета в органи-
зации.

Даже в последствии, переходя к такому курсу как Анализ финансового со-
стояния, разбор темы «Анализ ликвидности баланса» требует очного обсужде-
ния, совместного прохождения всех этапов – от группировки статей баланса до
выводов о платежеспособности организации.

Другой стороной образовательного процесса, оказывающей влияние на со-
держание и формат преподаваемых бухгалтерских дисциплин, является состав
обучающихся.

Если рассматривать группу подготовки к квалификационному экзамену на
звание профессионального бухгалтера или аудитора, здесь оптимально работает
режим видео-конференции: слушатели хорошо подготовлены, мотивированы,
четко знают, какие вопросы хотят обсудить.

Когда же мы говорим об учащих СПО или студентах вузов, наибольший
эффект достигается, если хотя бы вхождение в предмет (о чем говорилось вы-
ше) проходит в традиционной очной форме. Тем более, что дисциплина дается
на 1-2 курсе, когда обучающиеся еще не освоились с новой для них средой и
спецификой послешкольного образования.

Кроме того, на восприятие такой науки как бухгалтерский учет влияет
направление и профиль обучения: у тех, кто выбрал профиль «Бухгалтерский
учет, анализ и аудит», и для кого это основная дисциплина, одно восприятие; у
тех, для кого этот предмет основополагающий, но как-бы вспомогательный (эко-

номисты, финансисты, менеджеры, маркетологи и пр.), отношение к бухгалтерскому учету совсем другое, и ведение курса без непосредственного очного общения с преподавателем значительно снижает качество учебного процесса.

Когда речь заходит о дополнительном образовании, о курсах переподготовки, особенностью которых является то, что учатся взрослые состоявшиеся люди, уже имеющие образование и профессию, отличную от бухгалтерской, применение для такой аудитории дистанционного или онлайн обучения снижает КПД образовательного процесса на 60-70%. Взрослые люди хотят за свои деньги получить полноценное обучение, с возможностью непосредственного диалога с преподавателем, не отложенного во времени и пространстве.

Совсем отдельная и очень специфическая группа слушателей – курсы подготовки арбитражных управляющих, которым предстоит сдавать росреестровский квалификационный экзамен, включающий экономический блок. В большинстве своем это юристы, профессиональные компетенции которых имеют ярко выраженную специфику. В силу ограниченности времени и предварительной экономической подготовки бухгалтерский учет и экономический анализ им приходится объяснять, что называется, «на пальцах». А это возможно только при непосредственном общении.

Суммируя все вышеизложенное, приходится констатировать, что, несмотря на сложившуюся в связи с коронавирусом ситуацию, для подготовки экономических и, в частности, бухгалтерских кадров необходимо каждый раз определять оптимальный баланс между очной и онлайн подачей материала, исходя из целей подготовки и категории слушателей.

Библиографический список

1. Минобрнауки разрешило вузам отложить начало нового учебного года // <https://yandex.ru/news/story/c2d8acb2ce98ec6546fce1cecdacc4b7?lang=ru&stid=vr3ehCsUD0aLpT6u0ito>

2. Мишустин назвал дату решения по проведению учебного года в онлайн-режиме// <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5f17fb689a7947b8c32553a2>

3. Письмо Международной ассоциации организаций финансово-экономического образования от 15.07.2020 №137/1

4. Рекомендации по профилактике новой коронавирусной инфекции (COVID-19) в образовательных организациях высшего образования МР 3.1/2.1.02.05 – 20. Утверждены Руководителем Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, Главным государственным санитарным врачом РФ А.Ю.Поповой 29.07.2020г.

5. Кийосаки Р.Т., Лектер Ш.Л. Богатый папа, бедный папа. Мн.: ООО «Попурри», 2003. 272с.

СЕКЦИЯ 3
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.025

Демин А.В., докт. юрид. наук, доцент
Сибирский федеральный университет
г. Красноярск, Россия

**НАЛОГОВЫЙ КОМПЛАЙЕНС:
ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПЛАТЯТ НАЛОГИ?***

В статье рассматриваются проблемы налогового комплайенса. Сделан вывод, что стандартная модель, основанная на рациональном выборе и экономическом сопоставлении выгод и издержек, подлежит корректировке путём учёта многочисленных неэкономических факторов, влияющих на налоговый комплайенс.

Ключевые слова: налог; налоговое администрирование; налоговый орган; налогоплательщик; налоговый комплайенс.

A.V. Demin
TAX COMPLIANCE: WHY DO PEOPLE PAY TAXES?

The article discusses the problems of tax compliance. It was concluded that the standard model based on rational choice and economic comparison of benefits and costs should be adjusted by taking into account numerous non-monetary factors that affect tax compliance.

Key words: tax; tax administration; tax authority; taxpayer; tax compliance.

Налоговый комплайенс (tax compliance) – концептуальное понятие, наиболее часто встречающееся в зарубежной литературе по налоговому праву и налогообложению. В самом общем виде, налоговый комплайенс представляет собой соблюдение налогоплательщиками и иными участниками налоговых отношений, за исключением представителей государства, своих налоговых обяза-

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-011-00080 А «Налоговый комплайенс и правовые средства его обеспечения».

тельств. При этом мотивация налогоплательщика может быть самой разнообразной – от страха перед наказанием до осознанного стремления к законопослушанию.

В содержательном контексте, налоговый комплаенс может пониматься как в узком значении (соблюдение буквы налогового законодательства), так и широко (соблюдение как буквы, так и духа налоговых законов). Соответственно, в широком значении налоговый некомплаенс (*tax noncompliance*) охватывает не только налоговые правонарушения *per se* (*tax evasion*), но и налогово-значимое поведение, которое формально соответствует закону, но при этом идёт вразрез с его целью (*tax avoidance*). «Когда налогоплательщики пытаются найти лазейки с намерением уплатить меньшую сумму налогов, – подчёркивает Майкл Венцель, – даже если это технически законно, их действия могут противоречить духу закона и в этом смысле считаться некомплаенсными» [1, p. 629].

Налоговый некомплаенс приводит к т. н. «налоговому разрыву» (*tax gap*), т. е. несоответствию общей суммы налоговых платежей, которые должны поступить в бюджетную систему за отчётный период, и той суммой, которая была фактически уплачена налогоплательщиками. По существу, масштабы налогового разрыва позволяют оценить, с одной стороны, степень налогового комплаенса, а с другой – эффективность налогового администрирования в той или иной стране.

Обеспечение налогового комплаенса – важнейший компонент любой хорошо функционирующей налоговой системы, но, по верному заключению зарубежных коллег, никогда не является простым и очевидным [2, p. 3]. При этом комплаенсными называют налогоплательщиков, которые выполняют каждый аспект своих налоговых обязательств, включая регистрацию в налоговом органе; своевременную подачу налоговых деклараций; точное исчисление налоговых обязательств в соответствии с действующим законодательством, рулингами, и судебными актами; выплату любых недоимок по мере их возникновения; надлежащее ведение бухгалтерской и налоговой отчетности, и т. п.

Стремление повысить уровень налогового комплаенса в глобализированном мире, констатируют Крис Эванс и Салли-Энн Джозеф, ставит перед законодателями и правоприменителями всё более сложные задачи. Цифровые революции и прорывные технологии часто создают новые препятствия для налогового комплаенса, но в других случаях их можно использовать для улучшения положительных результатов налогового комплаенса. Налоговые органы безусловно призваны играть решающую роль в обеспечении того, чтобы процесс налогового комплаенса в целом был настолько плавным и безболезненным, насколько это возможно, и чтобы налогоплательщики выполняли свои налоговые обязательства – насколько это возможно – своевременно, точно и в полном объёме [2, p. 3].

Исходная теоретическая модель налогового комплайенса базируется на экономической модели преступности (*economics-of-crime model*), обнародованной американским экономистом, представителем Чикагской школы и нобелевским лауреатом Гэри Стэнли Беккером в 1968 году [3]. Используя экономические методы, Беккер в рамках направления «*Crime and punishment*» рассматривает любое правонарушение в контексте осознанного выбора индивида между правомерным и неправомерным поведением на основании рационального сравнения ожидаемых выгод и издержек. К потенциальным издержкам автор относит вероятность обнаружения и наказания за совершённое правонарушение. Большое значение в концепции Беккера также играет «азартность» конкретного индивида в «игре» (или лотерее) с действующим порядком, его желание рисковать, субъективное отношение к угрозе быть уличённым в противоправном деянии [4, с. 281-380].

Применительно к налоговому комплайенсу экономическая модель Беккера была впервые адаптирована Майклом Аллингемом и Агнарсом Сандмо, и получила наименование модели сдерживания или «стандартной модели». Основные тезисы обнародованы в ставшей впоследствии хрестоматийной публикации «*Income tax evasion: A theoretical analysis*», опубликованной в 1972 году в *Journal of Public Economics* [5, pp. 323-338]. Авторы, следуя экономическому подходу Беккера, отталкиваются от концепта «*homo economicus*» – человека рационального и эгоистичного, который в своих поступках всегда стремится к максимизации собственной выгоды (налогооблагаемого дохода) и принимает решения исходя из ожидаемой полезности налогового правонарушения. В контексте налогового комплайенса рационально действующий индивид, по мнению Аллингема и Сандмо, делает выбор между *tax compliance* и *tax non-compliance* в ситуации неопределённости, «взвешивая ожидаемые выгоды от успешного обмана с рискованной перспективой быть уличённым и наказанным; люди платят налоги только из-за боязни изобличения и санкций. Этот подход в целом приводит к весьма правдоподобному и продуктивному результату, что комплайенс зависит от масштабности аудита и налоговых санкций» [6, р. 3-4].

Как видим, центральный тезис стандартной экономической модели заключается в том, что человек платит налоги исключительно из-за страха перед вероятными материальными потерями, связанными с обнаружением правонарушения и наказанием. Отсюда следует логичный вывод о том, что улучшить налоговый комплайенс можно лишь наращиванием налогового контроля и ответственности, чтобы убедить потенциальных нарушителей в том, что некомплайенс – нерациональная стратегия с точки зрения материальных последствий. «Себе дороже!» – лучший слоган в этом контексте. Тем самым, на государственном уровне обосновывается выбор в пользу налоговой политики, ориен-

тированной на меры принуждения, включая интенсификацию налоговых проверок и увеличение размера налоговых санкций.

Итак, стандартная экономическая модель рассматривает проблему налогового комплайенса как решение в условиях неопределенности. Предполагается, что налогоплательщики максимизируют доход, взвесив все «за» и «против» уклонения от уплаты налогов. Тем самым стандартная модель базируется на концепте *homo economicus*, который стремится к максимизации ожидаемой полезности путём рационального выбора между правомерным и неправомерным поведением на основании «взвешивания» позитивных и негативных последствий. К первым относятся ожидаемые преимущества от неуплаты налогов, ко вторым – связанные с этим издержки (взыскание недоимок, штрафов, репутационные потери и т. п.).

Не опровергая достоверность стандартной модели, в научном сообществе на сегодняшний день утвердилось понимание её ограниченности, что подтверждается эмпирическим путём и многочисленными полевыми исследованиями. По свидетельству подавляющего большинства исследователей, существующие в различных правопорядках уровни налогового комплайенса нельзя объяснить исключительно правоприменительными эффектами. Тем самым налоговый комплайенс значительно превышает прогнозы, основанные на корыстном инструментальном поведении налогоплательщиков.

Дело в том что, общее число налогоплательщиков, охваченных выездными налоговыми проверками, повсеместно ничтожно мало, и сокращается год от года. Тем самым вероятность обнаружения налоговых правонарушений и наложения санкций невелика. С точки зрения рационального *homo economicus* риск неблагоприятных последствий махинаций с налогами маловероятен. Однако во всех налоговых юрисдикциях, даже наименее благополучных с точки зрения сбора налогов, уклонение от уплаты налогов никогда не поднимается до уровней, прогнозируемых чисто экономическим анализом. При этом весьма значительное число налогоплательщиков – и граждан, и организаций, – систематически и в полном объёме исполняют свои налоговые обязательства независимо от негативных организационных и правовых стимулов, применяемых налоговыми администрациями.

Как подчеркивают многие налоговеды, главная загадка налогового комплайенса заключается именно в том, *почему люди платят налоги*, а не почему они от них уклоняются. Стандартная модель лишь отчасти способна объяснить этот феномен превалирования комплайенсного поведения в сфере налогообложения. Поставленный вопрос – почему люди в массе своей добросовестно платят налоги – сгенерировал поиск и обоснование новых факторов, лежащих за рамками налогового принуждения и тем не менее оказывающих влияние на уровень налогового комплайенса.

Такие факторы принято подразделять на экономические и неэкономические (монетарные/немонетарные), многие из которых рассматриваются в рамках научного направления «поведенческая экономика» (behavioural economics). Разумеется, степень их выраженности и влияния могут различаться от страны к стране и – от одного налогоплательщика к другому.

К числу экономических факторов, влияющих на налоговый комплаенс, относят, в частности, следующие:

– *вид деятельности*. К примеру, у индивидуальных предпринимателей и самозанятых больше возможностей уклониться от исполнения своих налоговых обязательств, чем у наёмных работников;

– *уровень доходов*. Многочисленные экспериментальные данные подтверждают, что с ростом доходов повышаются возможности для уклонения от уплаты налогов, в частности, путем использования квалифицированных налоговых консультантов, вывода прибыли в офшоры, налогового планирования и проч. В целом Богатые менее склонны к налоговому комплаенсу, чем среднестатистический налогоплательщик [7, p. 114-116];

– *налоговое бремя*. Эмпирические данные о влиянии налоговых ставок на уровень налогового комплаенса весьма противоречивы, но большинство исследователей отмечают, что высокая налоговая нагрузка оказывает негативное влияние на налоговый комплаенс [8, p. 70; 9, p. 20-23]);

– *масштабность и интенсивность контрольных мероприятий*. Напомним, что согласно стандартной модели налогоплательщик принимает решение о налоговом комплаенсе, рационально сопоставляя выигрыша от успешного уклонения от уплаты налогов с риском обнаружения и наказания; поэтому чем выше вероятность быть уличённым в некомплаенсе, тем менее он склонен рисковать при исполнении налоговых обязательств. Причём главную роль играет даже не столько реальность налоговых проверок, сколько субъективные представления налогоплательщиков о вероятности попасть в поле зрения налоговых органов и подвергнуться налоговому контролю.

– *налоговые санкции*. Отсутствие реального наказания или слишком незначительные штрафы могут быть восприняты обществом как показатель слабости властей и их неспособности контролировать правонарушителей, что подрывает доверие честных налогоплательщиков. Более высокие санкции повышают издержки налоговых махинаций, и поэтому способны удерживать налогоплательщиков от некомплаенса. С другой стороны, чрезмерные санкции приводят к восприятию налоговой системы как несправедливой, провоцируя налогоплательщика на махинации с налогами. Кроме того, повышение санкций может провоцировать налогоплательщиков на агрессивное налоговое планирование (tax avoidance). Здесь требуется найти «золотую середину», чтобы система

санкций обеспечивала сдерживающий эффект, но не вредила чувству справедливости и не подрывала доверие частных лиц к налоговой системе.

К числу неэкономических факторов, влияющих на налоговый комплайенс, в свою очередь относят:

– *налоговую мораль*, под которой понимают совокупность внутренних (этических) позитивных и негативных оценок человеком налоговой системы и, в частности, к правомерному/неправомерному поведению в сфере налогообложения. Таким образом, налоговая мораль связана с позициями, ценностями и убеждениями, которые представляют собой элементы выбора и предпочтения среди налогоплательщиков.

– *индивидуальные, групповые и национальные социальные нормы*. Речь идёт о сложившихся в обществе и усвоенных индивидом стандартах поведения неправового характера. Индивидуальные нормы определяются моральными соображениями, личными качествами, воспитанием, ценностной ориентацией человека и т. п. Групповое поведение, рассматриваемое, в частности, в рамках «social interactions theory», основано на конформизме: если большинство членов социальной группы (родственной, профессиональной, конфессиональной и проч.), с которой идентифицирует себя налогоплательщик, уклоняются от налогов и не осуждают (а зачастую – одобряют) такую девиацию, то и он, с большей долей вероятности, будет следовать общей тенденции. И – наоборот. На уровне национальных норм нормы становятся культурными стандартами, которые нередко находят отражение в действующем законодательстве. Люди, подчёркивает Джеймс Альм, всегда находятся под влиянием социального контекста, в котором – и в процессе которого – они принимают решения [10, p. 359]. Для налогоплательщика как социального существа важно не чувствовать себя «белой вороной» среди окружающих. Индивид в большей степени готов платить налоги, если он уверен, что все остальные также их уплачивают. И, напротив, безнаказанность т. н. «безбилетников» (free riders) подрывает у добросовестных налогоплательщиков веру в справедливость налоговой системы. В этом контексте налогообложение опирается на принцип этической взаимности (ethical reciprocity): люди охотнее исполняют свои публичные обязательства, если они уверены, что и остальные поступают так же.

– *гражданская позиция налогоплательщика*. Речь идёт о том, в какой степени налогоплательщики ощущают себя сопричастными с общей судьбой своего сообщества, страны, национальными интересами. Так, полевые исследования и статистический анализ, проведённый Ванессой Уильямсон, показывают, что большинство американцев считают уплату налогов своим гражданским долгом и политическим актом, а налоговый некомплаенс – морально неприемлемым. Статус налогоплательщика, подчёркивает автор, вызывает у человека чувство

гордости и свидетельствует о том, что он ответственный и достойный член общества, вносит свой вклад в развитие, а потому заслуживает уважения и права на участие в управлении общими делами. В сознании американцев надлежащее исполнение налоговых обязательств предстает как источник гражданского достоинства и политического статуса личности [11, р. 6-15].

– *восприятие справедливости налоговой и бюджетной системы.* Готовность платить налоги во многом определяется тем, в чью пользу перераспределяются средства из налоговых поступлений. Убежденность налогоплательщика в несправедливости налогообложения и особенно – при последующем распределении бюджетных средств провоцирует стремления уклониться от исполнения налоговых обязательств. При этом оценка со стороны частного лица может даваться различным аспектам: отношению к налогоплательщикам со стороны налоговых органов, бюджетным расходам государства (*distributive justice*), процедурам налогового контроля (*procedural justice*), и проч. По мнению Эрика Усланера, качество государственных услуг и отсутствие коррупции является ключевым фактором налогового комплайенса [12, р. 175]. Важное значение имеет трансформация административно-командной модели налогового администрирования по принципу «ты убегаешь, я догоняю» (*cops-and-robbers*) на модель сервисного обслуживания (*service-and-client*). Стратегическая цель – смещение акцентов от парадигмы сдерживания к парадигме доверия, сотрудничества и оказания публичных услуг налогоплательщику. В более широком контексте представления населения о налогах могут служить барометром для определения уровня общественного доверия к правительству и его текущей политике.

– *гендерные различия.* Так, по мнению ряда авторов, во всех налоговых юрисдикциях, молодые люди менее законопослушны в контексте уплаты налогов, чем люди среднего и старшего возраста. «Утрата налоговой этики, незнание того, что требуется, интерес к игре с налоговым органом, опора на семью и друзей и низкая вероятность быть пойманным за уклонение от уплаты налогов – все это играет роль в ослаблении культуры налогообложения» [13, р. 217, 236]. Кроме того, есть данные о том, что налоговый комплайенс ниже у мужчин, чем у женщин; у лиц одиноких, чем у состоящих в браке [14, р. 296].

Таким образом, стандартная экономическая модель налогового комплайенса в целом верно отражает реалии налоговых отношений, и может быть принята за основу при разработке налоговой политики. Вместе с тем проблематика налогового комплайенса слишком сложна, чтобы ее можно было исчерпывающе описать чисто экономическим подходом. Мотивации налогоплательщиков весьма многогранны. Поэтому стандартная модель подлежит расширению и дополнению путём учета многочисленных неэкономических факторов, влияю-

щих на комплаенс. Внутренняя мотивация к уплате налогов может обуславливаться не только угрозой обнаружения и наказания, но самыми различными факторами, в том числе – немонетарного свойства. Представления людей о налогах всегда нечто большее, чем рациональное сопоставление индивидуальных затрат и выгоды. Индивидуальная и групповая этика, национальный менталитет, господствующие нравы, традиции и стереотипы, гражданская зрелость, конформизм, ценностные ориентации, восприятие справедливости или несправедливости налоговой системы, иррациональные мотивации и т. п. играют важную роль в формировании моделей налоговозначимого поведения. Выбор между правомерным и неправомерным поведением детерминируется не только глубоко прагматическими соображениями выгод и издержек от неуплаты налогов, но и субъективно-ценностными факторами, в частности, глубоко присущим большинству людей стремлением к справедливости.

Библиографический список

1. Wenzel, M. The impact of outcome orientation and justice concerns on tax compliance: The role of taxpayers' identity / Michael Wenzel // *Journal of Applied Psychology*. 2002. Vol. 87, № 4. pp. 629-645.
2. Evans, C. General Report / C. Evans & Sally-Ann Joseph // in *Improving Tax Compliance in a Globalized World*. Editor(s): Michael Lang et al. Amsterdam, IBFD. 2018. pp. 3-12.
3. Becker, G. S. Crime and punishment – an economic approach / Gary S. Becker // *Journal of Political Economy*. 1968. Vol. 76, № 2. pp. 169-217.
4. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г.С. Беккер. – Москва: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
5. Allingham, M. G. Income tax evasion: A theoretical analysis / Michael G. Allingham & Agnar Sandmo // *Journal of Public Economics*. Vol. 1, № 3-4. pp. 323-38.
6. Alm, J. Developing Alternative Frameworks for Explaining Tax Compliance / James Alm, Jorge Martinez-Vazquez, and Benno Torgler // in *Developing Alternative Frameworks for Explaining Tax Compliance*. Editor(s): James Alm et al. Routledge: Taylor & Francis, 2013. pp. 3-12.
7. Gangl, K. How to Achieve Tax Compliance by the Wealthy: A Review of the Literature and Agenda for Policy / Katharina Gangl, Benno Torgler // *Social Issues and Policy Review*. 2020. Vol. 14, № 1. pp. 108-151.
8. Bărbuță-Mișu, N. A Review of Factors for Tax Compliance / Nicoleta Bărbuță-Mișu // *Economics and Applied Informatics*. 2011. № 1. pp. 69-76.
9. Kirchler, E. Why pay taxes? A review of tax compliance decisions / Erich Kirchler, Stephan Muehlbacher, Barbara Kastlunger, Ingrid Wahl // in *Improving Tax*

Compliance in a Globalized World. Editor(s): Michael Lang et al. Amsterdam, IBFD. 2018. pp. 15-32.

10. Alm, J. What Motivates Tax Compliance? / James Alm // Journal of Economic Surveys. 2019. Vol. 33, № 2, pp. 353-388.

11. Williamson, V.S. Read My Lips: Why Americans Are Proud to Pay Taxes / Vanessa S. Williamson. Princeton University Press, 2017. 304 pp.

12. Uslaner, M. Tax evasion, corruption, and the social contract in transition / Eric M. Uslaner // in Improving Tax Compliance in a Globalized World. Editor(s): Michael Lang et al. Amsterdam, IBFD. 2018. pp. 174-190.

13. Braithwaite, V. Tax non-compliance among the under-30s Knowledge, obligation, or skepticism? / Valerie Braithwaite, Monika Reinhart, Michael Smart // in Improving Tax Compliance in a Globalized World. Editor(s): Michael Lang et al. Amsterdam, IBFD. 2018. pp. 217-237.

14. Alm, J. New Technologies and the Evolution of Tax Compliance / J. Alm, J. Beebe, M.S. Kirsch, O.Y. Marian, J. Soled // Virginia Tax Review. 2020. Vol. 39, № 3. pp. 287-356.

УДК 342.5

Лапшин А.В., канд. юрид. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

г. Омск, Россия

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА

В статье дан анализ современного состояния государственного контроля и надзора с учетом последних изменений в российском законодательстве. Рассмотрены этапы реформирования контрольно-надзорной деятельности, дана краткая характеристика изменений правового регулирования. Предпринята попытка отграничения надзора от контроля на основе положений действующего законодательства, рассмотрены основные способы защиты прав предпринимателей в процессе осуществления контрольно-надзорных мероприятий.

Ключевые слова: государственное управление; контроль; надзор; обязательные требования; квалификация

A.V. Lapshin
**ACTUAL PROBLEMS OF REFORMING STATE CONTROL
AND SUPERVISION**

The article analyzes the current state of state control and supervision, taking into account the latest changes in Russian legislation. The stages of reforming control and supervisory activities are considered, a brief description of changes in legal regulation is given. An attempt has been made to delimit supervision from control on the basis of the provisions of the current legislation, the main ways of protecting the rights of entrepreneurs in the process of implementing control and supervisory measures are considered.

Key words: public administration; control; supervision; mandatory requirements; qualifications

1. В современном индустриальном обществе государственное управление является объективно необходимым воздействием, предназначенным для решения проблем государственной организации, регулирования политических, экономических, других социально значимых общественных сфер. Особое внимание органы государственной власти уделяют упорядочению экономических отношений в сфере предпринимательства с целью нахождения такого баланса частного и публичного воздействия, при котором бы обеспечивались свобода договора и справедливое функционирование рынка, с одной стороны, с другой – осуществлялась эффективная правовая защита прав и законных интересов участников этих отношений. В этих целях государственными органами осуществляется поэтапное реформирование контрольно-надзорной деятельности.

Первым этапом реформы стало принятие Федерального закона от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». Данный Закон регламентировал правовые основы взаимоотношений государства и бизнеса, определил порядок проведения контрольно-надзорных мероприятий при осуществлении проверок.

Необходимость дальнейшего совершенствования контрольно-надзорной деятельности обусловила принятие в новой редакции Федерального закона от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». Основной новацией Закона стало возложение на органы прокуратуры полномочий по формированию ежегодного федерального плана проведения плановых проверок и согласование внеплановых прове-

рок, данные планы послужили основой для формирования федеральных информационных систем.

Второй этап реформирования контрольно-надзорной деятельности связан с исполнением п. 1 Перечня поручений Президента РФ от 4 января 2015 г. № Пр-13, а также п. 1 Перечня поручений Правительства РФ от 20 января 2015 г. № СП-П16-780.

Минэкономразвития России в порядке исполнения поручений Правительства РФ и Президента РФ были подготовлены законопроекты, а Федеральным Собранием РФ приняты федеральные законы от 31 июля 2020 г. № 247-ФЗ «Об обязательных требованиях в Российской Федерации», от 31 июля 2020 г. № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации».

Данными нормативными правовыми актами установлены правила разработки новой системы обязательных требований, соблюдение которых оцениваются в рамках государственного и муниципального контроля (надзора). Разработка и принятие нормативных правовых актов возложена на органы исполнительной власти и местного самоуправления, вступить в силу данные акты будут в сроки, определенные законом, исходя из того, чтобы бизнес и граждане успели подготовиться к изменениям. Наряду с системой обязательных требований разработаны новые правовые и организационные основы системы государственного контроля (надзора) и муниципального контроля в Российской Федерации, общие принципы осуществления государственного контроля (надзора) и муниципального контроля на основе риск-ориентированного подхода, защиты прав граждан и организаций.

Таким образом, в настоящее время в Российской Федерации в ответ на вызовы экономического и социального развития сформирована законодательная база государственной контрольной и надзорной деятельности на основе риск-ориентированного подхода.

2. При рассмотрении предмета правового регулирования государственного контроля (надзора) необходимо отметить, что в настоящее время в законодательстве, действующем в Российской Федерации, получил свое нормативное закрепление принцип правовой определенности (статья 7 Закона № 247-ФЗ). В соответствии с данным принципом правовые предписания должны быть ясными, логичными, понятными как правоприменителю, так и иным лицам, не должны приводить к противоречиям при их применении, а также должны быть согласованным с целями и принципами законодательного регулирования той или иной сферы и правовой системы в целом.

Исходя из рассматриваемой нами сферы общественных отношений, отметим актуальность вопроса о соотношении контроля и надзора в государственном управлении.

В соответствии с выше указанным принципом правовой определенности, определение предмета правового регулирования должно обеспечивать целостное правовое регулирование контрольно-надзорных отношений. Оно должно определять, кто, в отношении кого, на каком основании и в каком порядке (какими способами, в каких формах, включая процессуальную форму) осуществляет как контрольную, так и надзорную деятельность, права и обязанности и гарантии субъектов данных отношений.

В юридической науке для разграничения контроля и надзора в качестве крайней меры предлагалось признать надзорные полномочия исключительно компетенцией органов прокуратуры. Все остальные органы власти предлагается называть контрольными.

Отметим, что законодатель, формулируя предмет правового регулирования Закона № 248-ФЗ, отказался от данного предложения. В соответствии с п. 7 ч.3 статьи 1 данного Закона к государственному контролю (надзору), муниципальному контролю не относится деятельность органов прокуратуры по осуществлению прокурорского надзора. Таким образом, осуществление надзора входит в компетенцию органов исполнительной власти.

Исходя из требований статьи 34 Конституции РФ, каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Указанные в Конституции РФ права и свободы человека и гражданина могут быть, в соответствии со статьей 55 Конституции РФ, ограничены федеральным законом только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Таким образом, федеральный надзор, действуя в сфере государственного управления, обеспечивает реализацию установленных законом запретов, установленных в целях защиты особозначимых, публичных целей, а федеральный контроль регулирует деятельность контрольных органов, направленную на предупреждение, выявление и пресечение нарушений обязательных требований, осуществляемая в пределах полномочий указанных органов, таких, например, как лицензирование, регистрацию, аккредитацию и т.д.

В Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 17 февраля 1998 г. «Общими силами – к подъему России (о положении в стране и основных направлениях политики Российской Федерации)» было указано, что федеральный надзор призван осуществлять узкоспециализированные контрольные

функции межотраслевого характера, включая применение мер ответственности за нарушение установленных правил.

При этом отметим, что контрольные функции реализуются в процессе любой деятельности, а не только надзорной. В постановлении Конституционного Суда РФ от 1 декабря 1997 г. № 18-П констатируется, что органы государственной власти самостоятельно реализуют контрольную функцию, но исходя из особенностей их правового положения, данная функция имеет специфические формы ее осуществления. Специфика контрольной функции в зависимости от органа, направления деятельности определяет ее многоаспектность, что порождает различные толкования о понятии, содержании, месте и роли контроля в государственном управлении. Так, контроль в надзорной деятельности именуется квалификацией преступлений и правонарушений. Квалификация деликтов является установленным юридической наукой процессом изучения элементов состава. В сфере государственного регулирования контрольной деятельности при осуществлении мероприятий по проверке лицензионных, регистрационных, аккредитационных контроль представляет собой проверку на соответствие результатов деятельности обязательным требованиям. Уместна, по нашему мнению, аналогия в наименованиях как деятельности прокуратуры (надзорной), так и деятельности органов исполнительной власти и местного самоуправления путем указания на специфику ее осуществления напр., федеральная служба лицензирования в указанной сфере деятельности, федеральная служба регистрации и т.д.

3. Реализация контрольно-надзорной функции государства является постоянно развивающейся сферой, предназначенной для своевременного реагирования на новые вызовы экономического и социального развития. Защита гражданских прав и законных интересов в данной сфере правового регулирования осуществляется как в процессе досудебного обжалования принятого решения, так и посредством обращения в суд. Судебная защита имеет исковой характер (в материально- и процессуально-правовом смысле), реализуется путем непосредственного обращения заинтересованных физических и юридических лица, в том числе включая имущественное возмещение (компенсацию) вреда. Контрольная функция суда реализует в порядке, предусмотренном ст. 18 Конституции РФ, взаимодействие властей в процессе обеспечения прав и свобод человека и гражданина, в том числе и при осуществлении контрольно-надзорной деятельности. Судебные органы, реализуя функцию правосудия, проверяют на соответствие Конституции РФ и реалиям общественной жизни нормативные пра-

вовые акты, устанавливающие запреты либо обязательные условия, деятельность исполнительной власти, местного самоуправления. При этом объектом судебного контроля выступает правовая квалификация (как основной вид юридической деятельности) действий (бездействия) исполнительной власти, местного самоуправления, осуществляемая путем ее сопоставления с предусмотренной в правовой норме условия либо поведения. При этом нарушения закона могут быть вызваны как действиями либо бездействием органа, так и реализацией нормативных правовых актов органов государственного контроля (надзора) или муниципальных правовых актов органов муниципального контроля, нарушающих права и (или) законные интересы юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, не соответствующих законодательству Российской Федерации и признанные судом недействительными полностью или частично. Таким образом, административное и арбитражное правосудие выступает наиболее эффективным способом защиты прав граждан и юридических лиц при взаимодействии их с контрольными и надзорными органами в процессе осуществления ими предпринимательской деятельности.

СЕКЦИЯ 4
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ

УДК 331.5

Ан Ю.Н.

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
г. Омск, Россия*

ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ
ВСЛЕДСТВИЕ ПАНДЕМИИ

В статье проведен анализ основных тенденций текущего состояния рынка труда в России, сложившиеся в результате нестабильной социально-экономической обстановки в стране, обусловленной распространением пандемии COVID-19, и определены перспективы его развития на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: рынок труда; безработица; пандемия.

J. N. An
LABOR MARKET TRANSFORMATION
IN RUSSIA DUE TO THE PANDEMIC

The article analyzes the main trends in the current state of the labor market in Russia, resulting from the unstable socio-economic situation in the country, caused by the spread of the COVID-19 pandemic, and identifies the prospects for its development in the near future.

Key words: labor market; unemployment; pandemic.

В настоящее время наблюдается трансформация рынка труда вследствие пандемии.

Выделим основные тенденции текущего состояния рынка труда в России:

1. Рост безработицы.

Число безработных россиян в июле 2020 года достигло 4,731 млн. человек, что на 1,367 млн. чел. больше чем в июле 2019 года по данным Росстата [1]. Рост числа безработных в июле 2020 года в годовом выражении к июлю 2019 года составил 40,6% (см. таблицу 1).

Уровень безработицы июле 2020 г. составил 6,3% что является максимальным значением, соответствующим данным марта 2012 года.

Таблица 1.

**Динамика и состав рабочей силы в России в июле 2019-2020 гг.
(без корректировки сезонных колебаний) [1]**

| | Июль 2019 г. | Июль 2020 г. | Июль 2020г. к июлю 2019г.,(+, -) |
|--|-----------------|-----------------|--|
| в тыс. чел. | | | |
| Рабочая сила в возрасте 15 лет и старше | 75586 | 74960 | -626 |
| занятые | 72222 | 70229 | -1993 |
| безработные | 3364 | 4731 | 1367 |
| в процентах | | | |
| Уровень занятости (занятые к численности населения в возрасте 15 лет и старше) | 59,7 | 58,1 | -1,6 |
| Уровень безработицы (безработные к численности рабочей силы) | 4,5 | 6,3 | 1,8 |

2. Сокращение реальных располагаемых доходов населения.

За второй квартал 2020 г. реальные располагаемые доходы граждан сократились на 8,0% в годовом выражении, что совпало с активной фазой введения ограничительных мер для сдерживания распространения заболевания COVID-19. Данное значение показателя является худшим с 1999 года (см. таблицу 2).

Таблица 2.

Динамика доходов и заработных плат населения России %, 2015–2020 годы [3]

| | | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 1 квартал 2020 г. | 2 квартал 2020 г. | Первое полу- годие 2020 г. |
|-----------------------|-----------------------------|------|------|------|------|------|----------------------|----------------------|-------------------------------------|
| Доходы насе- ления | номинальные | 11,2 | 2,0 | 3,3 | 4,0 | 6,2 | 3,3 | -4,8 | -0,4 |
| | реальные рас- полагаемые | -2,4 | -4,5 | -0,5 | 0,1 | 1,0 | 2,1 | -8,0 | -3,7 |
| Заработная плата | номинальная | 4,7 | 7,9 | 6,7 | 11,6 | 9,5 | 10,1 | 4,0* | – |
| | реальная | -9,0 | 0,8 | 2,9 | 8,5 | 4,8 | 8,8 | 1,0* | – |

* Данные за январь–май 2020 г.

Следует отметить, что динамика заработной платы при этом незначительно восстановилась в мае 2020 г.: после снижения в апреле на 2,0% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года темпы прироста показателя составили +1,0% в реальном выражении.

3. Рынок труда в России – рынок работодателя.

По данным общедоступной системы для мониторинга рынка труда – Индекс HeadHunter наблюдается повышенный уровень конкуренции в пользу работодателя в июле 2020 года – 7 человек на одну вакансию [2].

По сравнению с периодом январь–июль 2019 года за аналогичный период 2020 года:

- количество вакансий снизилось на 2%,
- количество резюме увеличилось на 12%.

За июль 2020 года прирост вакансий составил %%, а прирост резюме 12%.

- количество вакансий снизилось на 2%,
- количество резюме увеличилось на 12% (см. рис. 1).

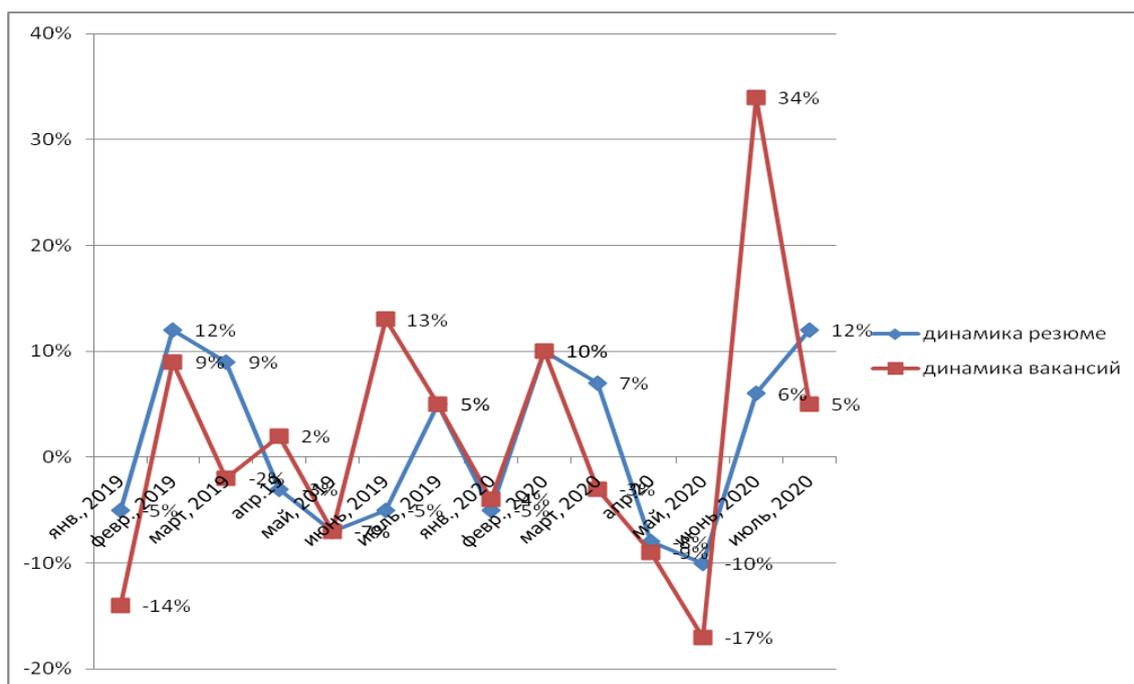


Рис. 1. Динамика вакансий и резюме, %, январь–июль 2019-2020гг. [2]

4. Изменение в структуре клиентов рекрутинговых агентств.

Основные клиенты рекрутинговых агентств делятся на четыре типа:

1) Граждане, которые были заняты в туристической индустрии, общественном питании и гостиничном бизнесе, индустрии развлечений, непищевой розницы и недвижимости, то есть в тех сферах, которые первыми ощутили последствия пандемии и были вынуждены отозвать большинство проектов по найму персонала.

2) Граждане, которые заняты на предприятиях нефтегазовой отрасли, металлургии, добыча полезных ископаемых, в банках, занятых в сфере розничной торговли. Данные предприятия в первую очередь начали активно сокращать инвестиционные проекты и подбор персонала на них, а также позиции в рост и вакансии, которые не являются критичными для бизнеса.

3) Компании пищевой розницы, курьерские службы, доставки еды, наоборот в условиях пандемии повысили спрос на персонал.

4) Граждане, занятые на предприятиях малого и среднего бизнеса, которые с начала пандемии начали сокращать персонал.

5. Рост популярности альтернативных форм трудоустройства: онлайн, фриланс, неполный день, самозанятость.

По результатам исследования ВЦИОМ и Национального агентства развития квалификаций (НАРК) России после пандемии 48% предприятий и компаний сохранили свой прежний режим работы, 44% – продолжают работать удаленно [4].

Пандемия вынудила работодателей перевести рабочие процессы в дистанционный формат, которые за данный период оценили его преимущества. Перевод значительной части персонала на удаленный формат работы формирует предпосылки для сокращения расходов работодателя на арендную плату, ресурсы и услуги ЖКХ, закупку офисных расходных материалов, техники, мебели и т. д. При этом следует отметить, что работодатель продолжает нести расходы по предоставлению работникам социального пакета, уплате обязательных взносов в социальные фонды при начислении заработной платы.

Но, по мнению многих работодателей на дистанционный режим можно переключить далеко не всех сотрудников, так для большинства предприятий торговли, производства и в сфере услуг эффективность дистанционного режима невысока. Кроме того при сохранении дистанционного формата работы возникает проблема контроля за сотрудниками.

Таким образом, проведенный анализ изменений произошедших на рынке труда в период пандемии позволяет сформулировать некоторые выводы относительно перспектив его развития:

- стремление сотрудников сохранить свое рабочее место. В условиях оптимизаций и реструктуризаций, сокращений и увольнений, сотрудники меняют свое отношение к работодателям.

- рост конкуренции между соискателями. Рост требований к квалификации и практическому опыту кандидатов на вакансию.

- сохранение части рабочих процессов в дистанционный формате и рост числа персонала работающего удаленно. Формы привлечения и мотивации персонала станут более гибкими и разнообразными. В перспективе можно

ожидать рост на рынке труда удаленной работы, фриланса, самозанятости, аутсорсинга, временных проектных команд.

– «lifelong leaning» – обучение и переобучение в течение всей жизни Система образования вынуждена следовать за требованиями работодателей и вызовами рынка труда. Сотрудникам придется обучаться новому – те профессии, что сохранятся, будут серьезно изменены, даже представителям рабочих специальностей придется постоянно повышать уровень знаний.

Библиографический список

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/>.

2. Официальный сайт «Индекс HeadHunter» – общедоступной системы для мониторинга рынка труда [Электронный ресурс]. URL: <https://stats.hh.ru/>.

3. Потребительский спрос: региональные различия. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики №63, июль 2020 [Электронный ресурс]. URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/BRE/_%D0%B8%D1%8E%D0%BB%D1%8C_web.pdf.

4. Рынок труда после пандемии будет расти. Аналитический обзор Всероссийского центра изучения общественного мнения [Электронный ресурс]. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10417>.

УДК 331.1

Фридман М. Ф., докт. философ. наук, канд. пед. наук

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
г. Москва, Россия*

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ КАДРОВЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ИННОВАЦИОННОГО ПРОРЫВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Настоящая статья посвящена важной и актуальной научной проблеме разработки и реализации эколого-экономического подхода к стратегическому управлению кадровым обеспечением инновационного прорыва в условиях глобализации. Целью статьи является проанализировать причины и возможные последствия кризиса кадрового обеспечения инновационного прорыва, сформули-

ровать и обосновать эколого-экономический подход к стратегическому управлению кадровым обеспечением инновационного прорыва, определить степень и характер влияния глобализации на повышение эффективности государственной кадровой политики.

Ключевые слова: информационное общество; глобализация; стратегическое управление; кадровая обеспеченность; инновационный прорыв; политическая экономия; технологический уклад; промышленная революция.

M.F. Fridman

ECOLOGICAL AND ECONOMIC APPROACH TO STRATEGIC HUMAN RESOURCE MANAGEMENT OF INNOVATIVE BREAKTHROUGH IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

This article is devoted to an important and urgent scientific problem of the development and implementation of an ecological and economic approach to the strategic management of personnel support for an innovative breakthrough in the context of globalization. The purpose of the article is to analyze the causes and possible consequences of the crisis in the staffing of an innovative breakthrough, to formulate and substantiate an ecological and economic approach to the strategic management of staffing in an innovative breakthrough, to determine the degree and nature of the impact of globalization on improving the efficiency of state personnel policy.

Key words: information society; globalization; strategic management; staffing; innovative breakthrough; political economy; technological order; industrial revolution.

Информационное общество, характеризующееся переходом к экономике личных достижений, во многом опирается на результаты предшествующего этапа развития человеческой цивилизации – индустриального общества, подарившего миру несметное количество материалов и технологий, существующих благодаря стиранию границ между физическими, когнитивными, цифровыми и биологическими процессами, включающими в себя пбис-конвергенцию, искусственный интеллект, интернет вещей, беспилотный транспорт, 3D-печать, квантовые компьютеры, «умное» производство, работу с большими данными, мехатронику и робототехнику, интеграцию молекулярной биологии и геномной инженерии, глобальные информационные сети и иные методы и средства, способствующих осуществлению инновационного прорыва.

Резкий рывок экономики, сокращающий разрыв между технологическими укладами, требует коренного пересмотра подходов к кадровой политике, принципы которой продиктованы четвертой промышленной революцией.

Говоря об эколого-экономических особенностях глобализации стратегического управления кадровым обеспечением инновационного прорыва, необходимо сделать акцент на сущностной характеристике нового этапа развития цивилизации, опирающегося на интенсивный поиск высокоэффективных решений социально-экономических задач с учетом ощутимой ограниченности ресурсов и заключающейся в инновационной модернизации реального и финансового секторов экономики, маркетинга, рынка рабочей силы и международного научно-технического сотрудничества.

Проблемами эколого-экономического подхода занимался широкий ряд ученых, в числе которых имеет смысл выделить работы А. Александрова, А. Альбекова, В. Ануфриева, С. Барыкина, В. Баутина, О. Беловой, А. Бром, В. Вершинина, А. Воронкова, М. Григорак, М. Гурьевой, Е. Гущиной, Л. Даниленко, М. Журавской, Т. Захаровой, Л. Капустиной, Г. Карповой, А. Кизим, И. Кириллова, Т. Клячко, Т. Кожевниковой, Е. Кужелева, Ю. Лавриковой, О. Маликовой, Е. Малыш, Р. Меломенцева, Ж. Мингалева, Р. Нижегородцева, И. Омельченко, М. Онищенко, Н. Пахомовой, Б. Порфирьева, А. Рыкалина, С. Сажневой, А. Соловьянова, Ю. Спрингера, А. Тулупова, Н. Хуторовой, В. Черешнева, А. Чурсина, А. Шеломенцева, Н. Шпак, Н. Яшаловой.

Сегодня, на фоне разворачивающегося шестого технологического уклада, формирование многополярного мира с синхронным развитием нескольких центров политической силы и международной торговли приводит человечество к осознанию необходимости кардинально менять индивидуальное и коллективное экономическое и экологическое сознание [4-6].

Эколого-экономический подход в решении задач стратегического управления, по нашему мнению, должен быть основополагающим. Это объясняется тем, что в информационном обществе существенно вырастает внимание к информации, значительно повышается ее ценность, а сама информация превращается из ресурса в среду обитания: люди живут в информационном поле, совершают электронные трансакции, занимаются цифровым предпринимательством, ведут блоги и аккаунты в социальных сетях. Переход в виртуальную реальность, на наш взгляд, определяет качественные характеристики личности, формируя индивидуальное и общественное экологическое сознание.

Другой аспект эколого-экономического подхода мы видим в переосмыслении роли мира, государства, рынка в качестве экономической среды, определяющей условия формирования новой системы экономических отношений. Появление в информационном обществе новой экономической среды и нового экологического сознания приведет к появлению нового общественного договора.

Глобализация, цифровизация и оптимизация выступают основополагающими векторами становления информационного общества как нового общественного договора.

Четвертая промышленная революция, влекущая за собой шестой технологический уклад, информатизация и экологизация экономики устойчивого развития составляют основу новой культурно-исторической и политэкономической парадигмы, нашедшей отражение в работах широкого ряда исследователей, в числе которых Авербух В.М., Белл Д., Бжезинский З., Бодрийяр Ж., Глазьев С.Ю., Зиновьев, А. А. Калинина А., Кастельс М., Львов Д.С., Махлуп Ф., Ортега-и-Гассет Х., Стоуньер, Т., Сухорукова Ю.Ю., Тоффлер, Э., Убушиев Э.В., Хабермас Ю., Шпенглер О., Ясперс К., Масуда Й. и др.

Шестой технологический уклад, нацеленный на развитие высокотехнологичных секторов экономики, на гибкую автоматизацию производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, атомную промышленность и энергетику, авиаперевозки, альтернативные источники электроэнергии, экологически чистую индустрию, остро нуждается в кадрах надлежащей квалификации: от рабочих и специалистов до исследователей и руководителей.

Переход к шестому технологическому укладу связан с широким распространением и усовершенствованием робототехники, биотехнологий, опирающихся на прорыв в молекулярной биологии и геномной инженерии, нанотехнологий, искусственного интеллекта, глобальных информационных сетей, интегрированных высокоскоростных транспортных систем [1; 15], что требует реализации мультидисциплинарного подхода к подготовке кадров, особенно инженерно-технического персонала.

Большое внимание в этой связи, с нашей точки зрения, следует уделять вопросам формирования эколого-экономического мышления личностного, корпоративного, государственного и планетарного масштабов.

Очевидно, что государство, способное осуществить инновационный прорыв в условиях становления шестого технологического уклада, сможет претендовать на лидерские позиции в мировом сообществе, задавая стратегические ориентиры и приоритетные направления социально-экономического развития.

Для достижения поставленных задач, вероятно, требуются три составляющие, среди которых цель инновационного прорыва как стратегическое видение ожидаемого результата трансформации системы общественных отношений в ходе изменения способа производства, инновационное решение как средство инновационного прорыва, обусловленное выходом на качественно более высокий уровень эффективности производства и стратегическое управление как способ инновационного прорыва, включающий в себя весь спектр действий от замысла до получения долгосрочных политических, экологических, технологических, социальных, культурных и экономических эффектов.

Четвертая промышленная революция, обусловленная «стиранием границ между физическими, цифровыми и биологическими технологиями», среди ко-

торых «искусственный интеллект, интернет вещей, беспилотный транспорт, 3D-печать, нанотехнологии, биотехнологии, квантовые компьютеры»; интенсификация NBIC-конвергенции; развития «умного» производства; работы с большими данными, требует определения принципов, подходов и моделей государственной и корпоративной кадровой политики [7].

На протяжении последних 20 лет представители практически всех стратегически важных отраслей народного хозяйства заявляют об остром кадровом голоде, при этом проблема не теряет своей актуальности каждый год. Большой дефицит квалифицированных управленцев, инженеров, техников и рабочих, под данным широкого ряда публикаций, испытывает оборонно-промышленный комплекс, энергетика, сельское хозяйство, здравоохранение, образование, различные сектора промышленности и пр. [9].

По оценкам аналитиков McKinsey Global Institute, глобальный кадровый кризис набирает обороты и сегодня в мире заметно ощущается нехватка порядка 40 миллионов высококвалифицированных специалистов, что, по мнению экспертов, замедляет темпы роста экономики. Анализ состояния рынка труда в 70 странах мира, на долю которых приходится 96% мирового ВВП и 87% населения планеты, показал, что до 2030 года число людей, занятых в мировой экономике, вырастет до 3,5 млрд, однако в 2020 году мир почувствует острый спрос на специалистов высокого класса с хорошим образованием. Больше всего, с точки зрения экспертов, в мире будет не доставать представителей инженерно-технических специальностей, в частности в сфере производства аэрокосмической продукции. Эксперты констатируют, что острее всего нехватку кадров ощутят в Китае с его быстрорастущей экономикой (вузы элементарно не будут успевать удовлетворять спрос на специалистов), пострадают также страны Европы, Япония, США (но там основная причина будет в демографической ситуации) [18].

Инновационный прорыв – это не только предмет амбиций и претензий отдельно взятой державы, это объективная необходимость, возникающая в ходе преодоления усугубляющихся глобальных проблем современности, затрагивающих и влияющих на будущее всего человечества, решение которых требует продиктованного исторической ответственностью эпохи объединения усилий всего земного шара. Особенно это актуально в условиях отсутствия технических гарантий предотвращения указанных рисков.

Сегодня мы вынуждены констатировать, что при всем торжестве нынешней инженерной мысли современные технологии зачастую не в силах уверенно противостоять обозначенным угрозам, поэтому ожидания от науки и образования заставляют кардинально пересмотреть содержание и формат международных отношений и внутренней политики государств применительно к рассматриваемому аспекту.

Особую роль в данном контексте мы отводим кадровой политике, призванной определять, формулировать и отстаивать приоритеты стратегического развития интеллектуального потенциала планеты, нацеленные на формирование соответствующих знаний, отношений и компетенций [2].

Мы полагаем, что в сложившихся обстоятельствах должна появиться единая – глобальная – кадровая политика, направленная на подготовку человечества к решению общих – мировых – проблем средствами труда. Данная задача является всеобщей, то есть каждая страна, каждое сообщество и каждый человек должны в полной мере осознавать свою и общую ответственность, а также и степень участия в решении настоящей проблемы. При этом речь идет не только о морально-психологических качествах и установках личности, но и профессиональном сознании, продуцирующем соответствующие инновационные политические, правовые, экономические и технологические решения [3; 4; 8-9].

Рассматривая выбор концептуальных оснований для формирования глобальной кадровой политики в качестве фундаментальной политэкономической проблемы в контексте развертывания культурно-исторической парадигмы информационного общества, формирования цифровой экономики, гармонизации международных отношений, оптимизации глобального и регионального развития, ориентирующейся на создание конструктивного диалога между субъектами подготовки и принятия соответствующих политических решений, следует отметить, что указанный подход позволяет предложить новый инструмент реализации и защиты национальных интересов, способный создать идейно-теоретическую и институциональную основу для решения общих проблем человечества [12; 14].

Анализ внешних вызовов, международных трендов и доминирующих тенденций государственной кадровой политики, исследование публичных заявлений руководства развитых и развивающихся стран, нормативно-правовых документов, данных мировой статистики, а также изучение опыта международных лидеров и лучших отечественных практик позволяет выявить и обобщить фундаментальные проблемы, затруднения и барьеры, препятствующие развертыванию новой парадигмы глобальной кадровой политики, способной решать те задачи, которые сегодня неминуемо встают перед мировым сообществом [10, 13].

Одной из важнейших проблем, стоящих перед обществом сегодня, является изучение существующих и политэкономическое обоснование разработки новых концептуальных подходов к формированию и реализации методологических принципов глобальной кадровой политики, направленной на становление и развитие очередной культурно-исторической парадигмы – информационного общества в условиях глобализации стратегического управления.

По нашему мнению, важнейшую роль в строительстве информационного общества и преодолении глобальных проблем современности играет глобальная кадровая политика, под которой в настоящей работе понимается разработка, ре-

ализация и продвижение системы политических мер, направленных на развитие общества средствами труда, из чего с неизбежностью следует вывод, что выбор концептуальных основ новой методологии, являющийся политэкономической проблемой становления и развертывания информационного общества, опирается на разработку эффективных подходов к управлению стратегическим развитием интеллектуального потенциала человеческой цивилизации в условиях закономерной смены культурно-исторической парадигмы. Особенно это актуально в контексте прогрессирующего кризиса гуманитарных наук, выражающегося, прежде всего, в многополярном, неопределенном отношении к человеку как к предмету познания в условиях отсутствия установленных аксиоматики, понятийной системы, методологического аппарата и критериев оценки достоверности [11; 16].

В заключение хотелось бы отметить, что кадровое обеспечение инновационного прорыва требует формирования целостного мировоззрения, научной картины мира и ключевых социальных навыков, качеств и характеристик (самостоятельность, познавательная мотивация, гибкость и пр.); развития профессионального сознания и повышения эффективности социально-трудовой адаптации; совершенствования стратегического мышления государственного и глобального масштабов. Названные меры позволят создать индивидуальное и общественное глобальное эколого-экономическое сознание, позволяющее наиболее эффективно реализовывать модель устойчивого развития на основе инновационного прорыва.

Библиографический список

1. Авербух В.М. Шестой технологический уклад и перспективы России (краткий обзор)// Вестник Ставропольского государственного университета 71/2010 [<http://vestnik.stavsu.ru/71-2010/24.pdf>]
2. Атлас новых профессий [<http://atlas100.ru/>]
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Москва: Академия, 1999.
4. Зиновьев, А. А. Глобальный человек. Москва.: Алгоритм; Эксмо, 2006.
5. Зиновьев, А. А. На пути к сверхобществу. Москва: Центрполиграф, 2000.
6. Зиновьев, А. А. Я мечтаю о новом человеке / Александр Зиновьев. Москва:Алгоритм, 2007.
7. Калинина А. Россия 4.0: как подготовить страну к четвертой промышленной революции [<https://www.rbc.ru/opinions/economics/13/01/2017/-5878d2389a79470077130332>]
8. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; под науч. ред. О. И. Шкаратана. Москва: ГУ ВШЭ, 2000

9. Махлуп, Ф. Производство и распространение знаний в США. Москва: Прогресс, 1966.
10. Новейший философский словарь. Сост. Грицанов А.А. Минск, 1998.
11. Ортега-и-Гассет Х. Миссия университета. Пер. с исп. Марины Голубевой и Андрея Корбута. Москва: ГУ-ВШЭ, 2010. 144 с.
12. Стоуньер, Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики (Новая технократическая волна на Западе). М., 1986.
13. Сухорукова Ю.Ю. Экологическая экономика – безальтернативный путь развития общества // Международный студенческий научный вестник. 2018. № 4-5. [<http://eduherald.ru/ru/article/view?id=18993>]
14. Тоффлер, Э. Третья волна, 1980. Москва: АСТ, 2010.
15. Убушиев Э.В. Экономическая безопасность в различных технологических укладах // Теоретическая и прикладная экономика. 2018. № 3. С. 1-21.
16. Ясперс К. Идея университета / Карл Ясперс; пер. с нем. Т.В. Тягуновой; ред. перевода О.Н. Шпарага; под общ.ред. М.А. Гусаковского. Минск: БГУ, 2006. 159 с.
17. Masuda, Y. The Information Society as Post-Industrial Society / Y. Masuda. Wash., 1981.
18. McKinsey Global Institute. <https://www.mckinsey.com/>

СЕКЦИЯ 5
ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 347.73

Дейнега В. С.

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
г. Омск, Россия*

Ермакова Н.С., канд. экон. наук,

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
г. Омск, Россия*

**ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ВНЕДРЕНИЯ ПОЛНОГО
ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА ОРГАНИЗАЦИИ**

В данной статье рассматривается вопрос актуальности использования электронного документооборота на предприятии. Проводится анализ основных недостатков и преимуществ при переходе организации на полный электронный документооборот и отказ от хранения бумажных архивов.

Ключевые слова: документооборот; цифровизация; СЭД; информация; хранение.

V. S. Deynega,

N. S. Ermakova

**ADVANTAGES AND DISADVANTAGES
OF IMPLEMENTING A FULL ELECTRONIC DOCUMENT
MANAGEMENT SYSTEM**

This article discusses the relevance of the use of electronic document management in the enterprise. The analysis of the main disadvantages and advantages of the organization's transition to full electronic document management and the refusal to store paper archives is carried out.

Key words: document management; digitalization; electronic document management system; information; storage.

Ежегодно частный сектор экономики сталкивается с значительным увеличением объемов документооборота это касается как качественных, так и коли-

чественных показателей, этот аспект обуславливает острую необходимость совершенствования и унификации документооборота в любой стабильно работающей и развивающейся компании.

Не вызывает сомнения, что в современных условиях такое совершенствование должно осуществляться с соблюдением принципа системности как в организации движения документов, так и в деятельности персонала, участвующего в работе с документами.

Резервы повышения эффективности работы с документами должностных лиц органов управления заложены, в сокращении временных затрат (трудозатрат) на выполнение основных приемов работы с документами, которые могут быть достигнуты, с одной стороны, обоснованием видов документов и их объемов, необходимых и достаточных на каждом уровне управления, а также повышением мастерства выполнения основных приемов работы с документами (овладение быстрой печатью, навыками в овладении оргтехникой), с другой стороны, организацией рабочих мест должностных лиц органов управления с учетом эргономических требований, предъявляемых работой с информацией.

Согласно законодательству Российской Федерации, ведение электронного документооборота и хранению архива не сильно отличается от хранения бумаги. Оно регламентируется аналогичными нормативными актами. Общие положения содержит закон № 125-ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации», а требования конкретно по бухгалтерским документам обозначены в законе № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Эти законы не делают принципиальных различий между бумажным и электронным документом, это говорит о правомерности использования новых технологий. [1]

При внедрении в деятельность организации тотального электронного документооборота необходимо выделить ряд преимуществ, к которым относится:

Значительное высвобождение пространства офиса необходимого для хранения бумажных документов, путем оцифровки имеющегося активного архива необходимого для возможного запроса и проверок. Утилизация документов с истекшим сроком давности.

Уменьшение затрат на копирование – бумагу, копировальную технику, расходные материалы. После оцифровки документации в офисе необходимо будет минимальное количество техники так как печать документов будет не целесообразна. Один – два принтера и сканера для средней компании будет достаточно, для документов, которые необходимы в наличии на бумажном носителе. Храниться основная документация будет в электронном архиве.

Сокращение затрат на доставку бумажных документов. Обмен документацией с клиентами и поставщиками можно будет проводить моментально через электронную почту или мессенджеры, что сократит расходы на отправку почтой и поездку за документами.

Экономия рабочего времени сотрудников на операции с документами, как следствие-высвобождение времени на продуктивную деятельность. Если раньше сотруднику приходилось сохранять, распечатывать и подшивать документы, то для хранения и последующего использования, документ необходимо будет сохранить в нужной папке и сделать корректное наименование по дате и номеру, а также выбрать папку с входящей или исходящей документацией. [4]

Суммарное среднее время, которое сотрудники офиса тратят на рутинную обработку документов – от 30 до 60% в день. По итогам анализа реальных проектов по внедрению систем электронного документооборота обозначился ряд преимуществ суммарное выражение в процентном соотношении видно на рисунке 1.

После внедрения системы электронного документооборота производительность труда персонала увеличивается на 20-25%;

Так же не стоит забывать о стоимости архивного хранения электронных документов, которая на 80% ниже, чем стоимость хранения бумажных архивов, при учете съема коммерческого помещения за 1м2.

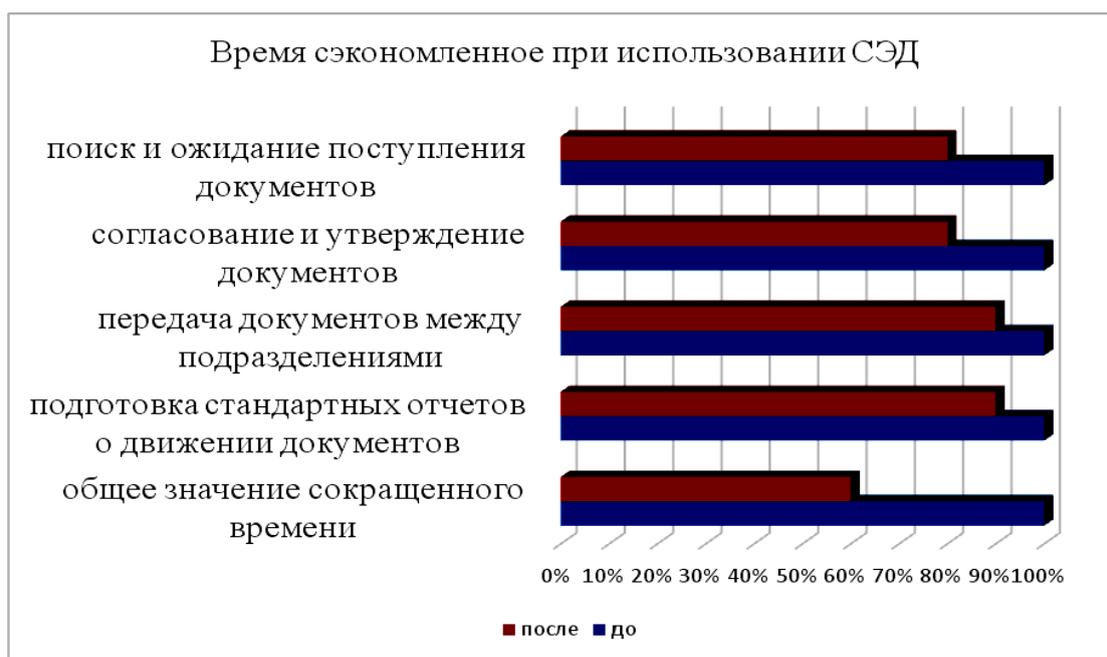


Рис. 1. Время, сэкономленное при использовании системы электронного документооборота, относительно бумажного документооборота.

Таким образом, суммарное среднее время, сэкономленное системой электронного документооборота – более 60%.

По сравнению с неоспоримыми достоинствами, у системы электронного документооборота очень мало минусов. К ним можно отнести необходимость перевода уже существующих бумажных документов в электронный вид, пере-

обучение сотрудников, покупка планшетов, и факт наличия контрагентов, которые по-прежнему ведут только бумажную бухгалтерию

Современные технологии позволяют централизованно отслеживать ход всего процесса работы с документами, осуществлять контроль исполнительской дисциплины, систематизировать и анализировать результаты контроля и тем самым выявлять проблемы и принимать меры для совершенствования системы управления, что позволяет оптимизировать бизнес-процессы, связанные с документооборотом, повысить их прозрачность и улучшить контроль за всеми информационными потоками и процессами в организации.

Повышение качества работы с информацией даёт возможность выполнения новых типов или способов выполнения работ. С внедрением системы электронного документооборота пользователям становится доступной более широкая область применения информации документов, возрастает востребованность данных, влияющих на принятие решений, что, в свою очередь, приводит к улучшению работы организации;

Современная система документооборота должна решить проблему географической удаленности людей (например, сотрудников филиалов или дочерних организаций) и обеспечивать возможность их совместной работы в рамках единой инфраструктуры, что позволяет придерживаться нового курса правительства и формировать единое информационное пространство в не зависимости от расположения и удаленности. [3]

В заключение можно с уверенностью сказать, что вопрос полного электронного документооборота организации станет, если уже не стал, ключевым вопросом 21 века. Мы уже наблюдаем тенденцию к всё возрастающим количествам и масштабам бумажных архивов, не смотря на ведение бухгалтерии в программах. Задача перехода на полностью цифровой формат ведения документооборота и бухгалтерии в частности, встает теперь перед всякой, даже небольшой, компанией, в которой активно используются средства информатизации. Таким образом в перспективах становится возможным рассмотрение данного вопроса на государственном уровне, для стимулирования отказа от бумажных архивов и бухгалтерии большей части организаций, что способствует как говорилось выше не только эффективному использованию трудовых и финансовых затрат, но и улучшению экологической ситуации в общем.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 01.01.2020) «О бухгалтерском учете»
2. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 07.08.2013 «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения».

3. Кузнецов, С.Л. Современные технологии документационного обеспечения управления.– М.: Москва,2019. – 480 с.

4. Романов, Д. А., Ильина Т. Н., Логинова А. Ю. Правда об электронном документообороте. – М.: ДМК Пресс. – 224 с

УДК 338.2

Люханова С. В., канд. экон. наук, доцент

Омский государственный университет путей сообщения

г. Омск, Россия

Петренко Е. В.

Омский государственный университет путей сообщения

г. Омск, Россия

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Экономика России за последние 100 лет второй раз переживает трансформацию, переходя на новые информационные технологии и инструменты эпохи Индустрии 4.0. В статье рассмотрены понятия «цифровизация», «цифровая экономика», выявлены отличия последней от рыночной экономической модели, представлены результаты, к которым приведет развитие цифровизации в России, ее преимущества и недостатки, а также некоторые промежуточные итоги по трансформации российской экономики, которые уже получены.

Ключевые слова: цифровизация; цифровая экономика; отличия цифровой экономики от традиционной рыночной; преимущества и недостатки цифровой экономики России.

S. V. Lyukhanova

E. V. Petrenko

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE RUSSIAN ECONOMY: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

For the last 100 years, the Russian economy is undergoing a transformation for the second time, switching to new information technologies and tools of the era of Industry 4.0. The article examines the concepts of «digitalization», «digital economy», identifies the differences between the latter and the market economic model, presents

the results that the development of digitalization will lead to, its advantages and disadvantages, as well as some results on the transformation of the Russian economy in Russia, which have already been obtained.

Key words: digitalization; digital economy; differences between the digital economy and the traditional market economy; the advantages and disadvantages of the digital economy in Russia.

Экономика – это наука и практика взаимодействия хозяйствующих субъектов, имеющих ограниченные ресурсы (финансы, время, сырье и материалы, оборудование, человеческие ресурсы, информация), которые делают выбор и производят различные товары и услуги с целью удовлетворения своих потребностей. Экономика занимается проблемами выбора в условиях ограниченности ресурсов. Эти проблемы заставляют хозяйствующих субъектов отвечать на вопросы: что выгоднее производить, как выгоднее производить, как выгоднее распределить результаты (какую часть накапливать, какую использовать сейчас). В зависимости от уровня осуществления процессов и явлений экономической жизни общества различают экономическую теорию, мировую экономику, макроэкономику, микроэкономику, экономику предприятия. Их взаимосвязь и взаимодействие представлено на рисунке 1.

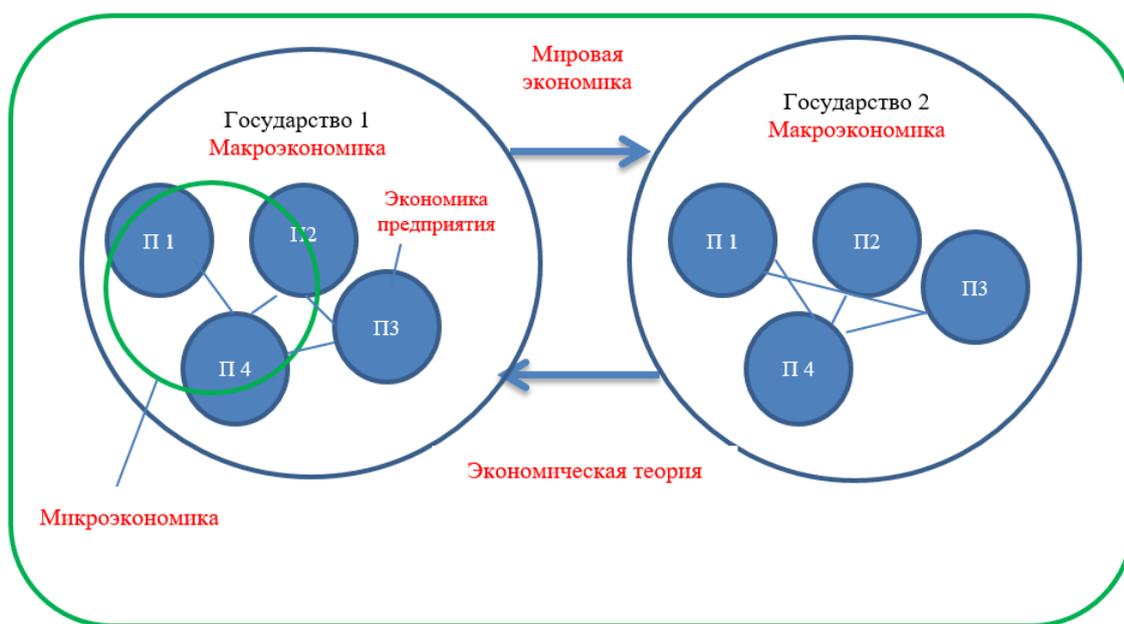


Рис. 1. Взаимосвязь различных видов экономики

В мире существует много отдельных суверенных государств, ведущих свое хозяйство по установленным ими законам и правилам. Внутри них складывается определенная макроэкономическая система, измеряемая показателями: валово-

вой внутренний продукт, национальный доход, уровень безработицы, инфляция и т.д. Между государствами возникают экономические и другие отношения, которые формируют мировую экономику, регулируемую международными организациями. В любых государствах основным и первичным звеном, создающим товары или производящим услуги, являются предприятия. Их множество. Они ведут хозяйственно-экономическую деятельность согласно законам своих государств. Предприятия, производящие однородную продукцию, имеющие особые схожие условия производства и выполняющие общую функцию в национальном хозяйстве, составляют отрасль. Сформированные внутри отрасли экономические отношения составляют микроэкономическую модель хозяйствования. Все, что происходит в экономических отношениях, подчиняется определенным экономическим законам (спрос и предложение, убывающая полезность и т.д.), которые рассматривает экономическая теория.

За последний век в Российской Федерации экономическая система пережила трансформацию от административно-командной модели к рыночной, и сегодня перед Россией вновь возникла необходимость изменения экономики страны. Трансформация неустойчивой и до конца не сформированной рыночной экономической системы неизбежна и уже идет, о чем свидетельствуют выступления Президента и Правительства РФ, доклады ведущих экономических ведомств и Министерств, статистические данные органов Генеральной Ассамблеи ООН. Вывод любой экономической системы из равновесия всегда дает толчок к ее развитию, чему очень сильно послужила нынешняя ситуация в мире. Экономике всех стран пережили кризис, который Организация объединенных наций считает сильнее, чем кризис в 2008-2009 годах, прогнозируя рост мирового валового внутреннего продукта в 2021 г. не более, чем на 2,3%.

И, конечно, Россия отстает от США и Европейских стран в своем внедрении новых механизмов и технологий цифровизации. По последним оценкам конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), объем мировой электронной торговли достиг 25,6 трлн. долларов. В продажах электронной коммерции потребителям доминируют США, Китай и Великобритания: в 2018 году более 1,4 миллиарда человек, живущих в этих странах, совершали покупки в Интернете. Европейские страны занимают восемь из 10 лидирующих позиций в Индексе электронной коммерции UNCTAD (B2C) за 2019 год, который оценивает 152 страны по степени их готовности участвовать в онлайн-торговле. [1]

В современном мире термин «цифровизация» используется в узком и широком смысле. Цифровизацию в узком смысле можно рассматривать как преобразование информации в цифровую форму, что ведет к снижению издержек и рисков, а также появлению новых возможностей для внешнеэкономической деятельности, торговли, производственных систем. Под цифровизацией в широ-

ком смысле понимается тренд эффективного развития общества и экономики в целом, связанный с существенными изменениями в производстве, бизнесе, науке, социальной сфере и обычной жизни граждан, следствием которого является свободный доступ большому числу пользователей к преобразованной информации, что ведет в свою очередь к тому, что изменяются все хозяйственные взаимоотношения между частными лицами, предпринимателями и организациями, отраслями, странами. Под цифровизацией понимают процесс перехода предприятия или целой экономической отрасли на новые модели бизнес-процессов, менеджмента и способов производства, основанных на информационных технологиях [2].

Под цифровой экономикой (digital economy), по мнению профессора Дона Тапскотта, понимается «экономическая деятельность, которая, в отличие от традиционной экономики, определяется сетевым сознанием (networked intelligence) и зависимостью от виртуальных технологий». [3]

«Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг». [4] Однако, информация не может быть ключевым фактором производства, из нее не производят продукт или услугу, это всего лишь вспомогательное средство в производственном процессе предприятия.

Цифровая экономика – это не просто ведение бизнеса через интернет, это модель взаимодействия всех участников экономических процессов, основанная на использовании современных информационных технологий, электронных каналов связи, это определенный образ мышления, в котором принятие решений хозяйствующими субъектами всего мира происходит на основе данных общедоступной сети Интернет. Чем же данный тип экономики отличается от традиционной?

Самое главное отличие цифровой экономики от традиционной рыночной заключается в значительном (если не беспредельном) увеличении информационного ресурса и возможности максимально сократить время на совершение сделок, стирании уровней границ хозяйственных отношений (находясь в Омске человек может работать в организации острова Крит или торговать с ней), их переходе на электронную основу, в онлайн-мир и все вытекающие отсюда последствия в социальном, финансовом, политическом, юридическом плане. Само производство продуктов при этом, включая и создание производственной среды выходит на качественно новый, более совершенный, более производительный

уровень. Любая смена экономической формации сопровождается значительными потрясениями в социальной сфере.

К чему приведет трансформация российской экономики?

Во-первых, к повышению объема передачи информации и скорости обмена данными между хозяйствующими субъектами по всему миру. Так по данным Ассоциации «НП РТС» если в 1992 году общий объем данных, передаваемых через Интернет, составлял 100 гигабайт в день, то в 2017 году Интернет трафик оценивался в 45000 гигабайт в секунду! А к 2022 году глобальный трафик Интернета должен превысить 150 терабайт в секунду. [5]

Во-вторых, к снижению транзакционных издержек в части поиска достоверной информации о товаре (цене, качестве), этике поведения продавца и в плане ведения переговоров (на заключение и оформление контрактов). Уже сегодня посредством применения пакета цифровых платформ в разных сферах, таких, как: Uber, Airbnb, Aliexpress, Bitrix, 1С, Avito, Amazon, госзакупки, госуслуги традиционный образ потребления товаров и услуг изменился. Вместе с тем, транзакционные издержки могут и возрасти, если придется преодолевать оппортунистическое поведение (нечестность) партнеров по сделке, нерадивых сотрудников. [6]

В-третьих, к значительному усилению конкуренции и лишению монополии крупных компаний. Клиент не будет ждать, если предприятие не сможет обеспечить его потребности в режиме реального времени, так как по сети интернет очень быстро можно найти другого поставщика, мгновенно установить связь, сделать проверку данных.

В-четвертых, использование блокчейн-технологий позволит повысить безопасность сделок, сократить материальные расходы за счет отсутствия необходимости в мощных серверах, дорогостоящих комплексах по хранению данных.

В-пятых, различные технологии цифровизации позволяют повышать эффективность, экологичность производственных процессов предприятий технологии трехмерной (3D) печати, аддитивные технологий и подобные средства уже используются в медицине, ракетостроении, машиностроении. [7]

В-шестых, использование «интернета вещей» (IoT) при применении беспроводной технологии пятого поколения (5G), когда различные устройства (одежда, обувь, очки, бытовые приборы в домах, различные объекты в офисах и т.п.) посредством датчиков, счетчиков, чипов радиочастотной идентификации (RFID), подключаются к Интернету, что позволяет им отправлять и получать информацию из и в интернет позволит более экономично и быстро управлять, например, производственной средой.

В-шестых, применение облачных вычислений и хранилищ многократно снижает расходы на хранение единицы информации.

В-седьмых, внедрение робототехники, которая все более используется в производстве, окажет значительное влияние на занятость работников, создавая предпосылки к росту социальной напряженности в обществе и социальных расходов на уровне государства и предприятия (вследствие массовой безработицы, необходимости переобучения, перепроектированию рабочих мест).

В-восьмых, использование искусственного интеллекта, включая машинное обучение, позволит анализировать большие объемы данных, генерировать новые идеи, прогнозировать поведение различных объектов, предотвращать сбои работы технологических линий и сокращать непроизводительные затраты предприятий.

В-девятых, технологии виртуальной и дополненной реальности позволят более эффективно обучать сотрудников необходимым навыкам до выхода их в поле деятельности.

В России необходимость перехода к цифровой экономике осознана на самом высоком уровне, о чем свидетельствует ряд принятых стратегических документов. [4, 8, 9] Государством установлены следующие целевые показатели, характеризующие достижение национальных целей в сфере цифровой экономики к 2030 году:

а) в рамках национальной цели «Сохранение населения, здоровье и благополучие людей»: обеспечение устойчивого роста численности населения Российской Федерации, повышение продолжительности жизни, снижение уровня бедности;

б) в рамках национальной цели «Возможности для самореализации и развития талантов»: вхождение России в число десяти ведущих стран мира по качеству общего образования и по объёму научных разработок и исследований, рост заинтересованности в культурных мероприятиях;

в) в рамках национальной цели «Комфортная и безопасная среда для жизни»: улучшение жилищных условий, качества городской среды; снижение уровня загрязнённости среды; исключение опаснейших объектов накопленного вреда окружающей среде и очищение водных объектов;

г) в рамках национальной цели «Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство»: обеспечение высокого темпа роста валового внутреннего продукта страны, обеспечение стабильного роста доходов населения и уровня пенсионного обеспечения, рост инвестиций в основной капитал, рост экспорта несырьевых неэнергетических товаров, увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей и самозанятых;

д) в рамках национальной цели «Цифровая трансформация»: достижение «цифровой зрелости» ключевых отраслей экономики и социальной сферы, уве-

личение числа домохозяйств и вложений в отечественные решения в сфере информационных технологий.

Цифровые инструменты используются сегодня на разных уровнях, в разных отраслях и функциональных сферах деятельности российской экономики:

- в логистических цепях поставок используют электронные системы контроля (например, «Интертрансавто»), с помощью которой осуществляют планирование и управление заказами от поставщика до получения товара;

- в ракетостроении;

- в медицине;

- на уровне государства популярным инструментом является роботизация.

Активно применяет инструменты цифровизации портал Госуслуг, который стал единой точкой доступа ко всей справочной информации о государственных и муниципальных услугах через Интернет. Через данный портал можно оплатить штрафы, оформить паспорт, записаться к врачу, получить права, зарегистрировать ИП, и многое другое.

И в условиях пандемии портал Госуслуг отлично выполнил свои функции, помогая решить ту или иную проблему удаленно, через Интернет.

Цифровизация экономики имеет как преимущества, так и недостатки. В числе преимуществ:

1. Создание новых, более прогрессивных рабочих мест.

2. Обеспечение всех субъектов информацией в полном объеме.

3. Возможность принимать активное участие в экономике страны людям с ограниченными способностями (имеющим хронические заболевания и инвалидам).

4. Увеличение степени удовлетворённости потребностей клиентов в материальных благах.

5. Снижение издержек производства и повышение конкурентоспособности предприятий и отраслей.

6. Рост за счет электронной торговли валового внутреннего продукта.

7. Возможность безопасного и свободного взаимодействия граждан и предприятий, органов власти РФ, органов местного самоуправления.

Недостатками цифровизации являются:

1. Снижение личных социальных контактов и гарантий стабильного заработка (рынок фрилансеров).

2. Появление и развитие безлюдных производств (технологии заменяют человека), и увеличение безработицы.

3. Углубление расслоения общества на богатых и бедных.

4. Риск получения недостоверной информации и принятия ошибочных решений.

5. Необходимость замены импортного оборудования, программного обеспечения и электронной компонентной базы российскими аналогами из соображений безопасности и в связи с этим еще большее отставание России в развитии цифровой экономики.

6. Позиция «догоняющей», а не «опережающей» стратегии в сфере ИТ-разработок в России, которая опирается в основном на воспроизведение прошлых тенденций (уже созданных западных аналогов информационных платформ и продуктов), а не на видение потенциального будущего.

7. Возможность несанкционированного доступа к информации и другие угрозы кибербезопасности.

Тем не менее, некоторые результаты по трансформации российской экономики в России уже получены. Так, одним из показателей эффективности реализации цифровой экономики является процент и структура общего количества социально-значимых объектов, планируемых к подключению к сети Интернет. Если принять во внимание необходимость выполнения данного показателя равномерно по регионам страны, то в Тюменской области России, например, данные показатели были перевыполнены (рис. 2). За 2020 год было подключено 30% образовательных организаций, 16% ФАПов и 20% органов государственной власти (рис. 2). [9, 10]

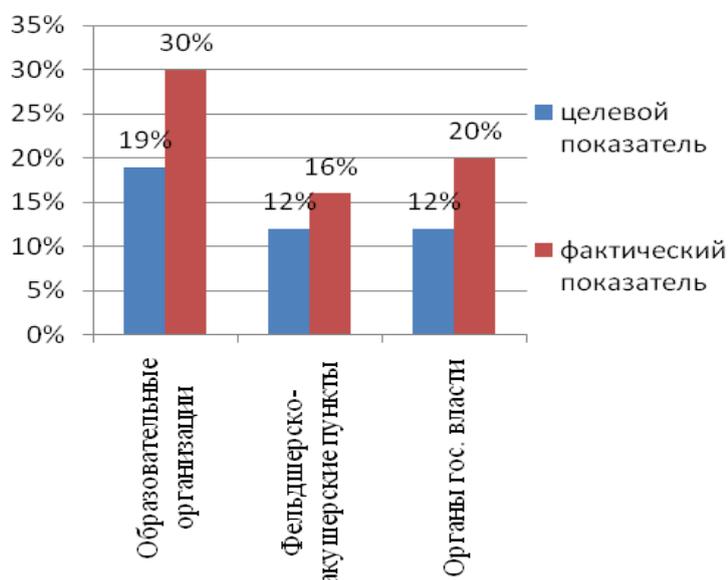


Рис. 2. Выполнение показателя подключения социально-значимых объектов за 2019 год на примере Тюменской области России

Таким образом, Россию среди стран, которые внедряют у себя цифровую экономику, можно отнести к развивающимся странам, она находится в начале пути новой трансформации экономики и имеет большие планы на будущее.

Библиографический список

1. Измерение электронной коммерции и цифровой экономики. UNITED NATIONS conference TRAD AND DEVELOPMENT: [сайт]. https://unctad.org/en/Pages/DTL/STI_and ICTs/ ICT4D-Measurement.aspx?Ne=16,3 (дата обращения: 25.08.2020).
2. Negroponte N. Being Digital / N. Negroponte. – NY: Knopf, 1995 [Электронный ресурс]. URL: <http://inance.ru/2017/09/cifrovaya-ekonomika/> (дата обращения: 22.08.2020).
3. Взаимосвязь цифровых трансформаций с системой экономической безопасности предприятия Шахгираев И.У // Вестник Чеченского гос. Ун-та, №1, 2020 с. 21-27 <https://elibrary.ru/item.asp?id=43143357>. (дата обращения: 25.08.2020).
4. Указ Президента РФ № 203 от 09.05.2017 г. «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы». СПС Гарант: [сайт]: <http://ivo.garant.ru/#/document/71670570/paragraph/1:0>. (дата обращения: 25.08.2020).
5. Цифровая экономика или традиционная экономика 21 века. Ассоциация «НП РТС»: [сайт] <http://www.fingramota.org/teoriya-finansov/ustrojstvo-fin-sistemy/item/2839-tsifrovaya-ekonomika-ili-traditsionnaya-ekonomika-21-veka>) Digital economy: report 2019 // United nations conference on trade and development.
6. Основы институциональной экономики: учебное пособие для студентов вузов, электронное издание сетевого распространения / И.В. Чурзина, В.Н. Ковнир – М.: «КДУ», «Добросвет», 2018.
7. Рынок 3D-технологий: итоги 2019 года, тренды и прогнозы. Компания iQB Technologies: [сайт] <https://iqb.ru/>.
8. Указ Президента «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/63728> (дата обращения: 22.08.2020)
9. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации». [Электронный ресурс]. https://digital.gov.ru/uploaded/files/natsionalnaya-programma-tsifrovaya-ekonomika-rossijskoj-federatsii_NcN2nOO.pdf (дата обращения 23.08.20 г.).
10. Подведены итоги реализации региональных проектов в рамках программы «Цифровая экономика РФ» в 2019 год. Портал органов государственной власти. Тюменская область: [сайт]. URL: https://admtumen.ru/ogv_ru/news/subj/more.htm?id=11822485@egNews (дата обращения: 24.08.2020)

СЕКЦИЯ 6
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

УДК 33.02

Борисова О.М., канд. экон. наук, доцент

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

г. Омск, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ВУЗА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТИПА

В условиях стремительно меняющейся внешней среды у вузов назрела необходимость формирования новой образовательной реальности и наращивания потенциала предпринимательской активности. Следование концепции предпринимательского университета порождает смелость и решительность при осуществлении кардинальных трансформаций вуза, позволяет выделить уникальные конкурентные преимущества и создать партнерские сети для эффективного взаимодействия и развития. В статье представлены базовые положения формирования имиджа негосударственного вуза предпринимательского типа.

Ключевые слова: имидж вуза; формирование имиджа; предпринимательский университет; негосударственный вуз; инновационная образовательная среда.

O.M. Borisova

FORMATION OF THE IMAGE OF A NON-STATE UNIVERSITY
BUSINESS TYPE

In the context of a rapidly changing external environment, universities are faced with the need to form a new educational reality and build the potential of entrepreneurial activity. Following the concept of an entrepreneurial university generates courage and decisiveness in the implementation of cardinal transformations of the university, allows you to highlight unique competitive advantages and create partner networks for effective interaction and development. The article presents the basic provisions of the formation of the image of an entrepreneurial non-state university.

Key words: university image; image formation; entrepreneurial university; non-state university; innovative educational environment.

В постиндустриальном обществе информация и информационные технологии становятся основой нашей жизни. Передача знаний, еще недавно свойственная образованию, утратила свою актуальность в условиях переизбытка информации. Для людей становится важным приобретение концептуально новых навыков по работе с данными. И в этих условиях одним из элементов новой образовательной культуры становится предпринимательство.

Правила и критерии академического образования устарели, они не позволяют соответствовать веяниям постиндустриального общества в силу консерватизма академической структуры, негибкости в части внедрения инноваций и отстраненности от требований внешней среды, в частности, рынка труда и бизнес – структур. Тем не менее, в условиях стирания границ между академической наукой и бизнесом и стремления вузов заниматься предпринимательской деятельностью, существует множество ограничений в процессе взаимодействия вузов и бизнеса. Это законодательные ограничения, сложности обоснования финансирования проектов, трудности достижения заданных показателей КРІ.

Высшее образование становится все более неоднородным, на рынке активно развиваются образовательные онлайн-курсы, происходит миграция потенциальных студентов из регионов, это вызывает множество проблем, связанных с привлечением абитуриентов. Для негосударственных вузов проблема набора студентов усугубляется еще и низкой имиджевой привлекательностью частных образовательных организаций по сравнению с государственными вузами. Следование принципам предпринимательского университета, модернизация образовательной деятельности в части соединения академических знаний с практикой бизнеса может способствовать повышению конкурентных преимуществ негосударственного вуза.

Предпринимательский университет представляет собой образовательную организацию, систематически прилагающую усилия по преодолению ограничений в трех сферах – генерации знаний, преподавании и преобразовании знаний в практику – путем инициирования новых видов деятельности, трансформации внутренней среды и модификации взаимодействия с внешней средой [1, с. 55].

Современное состояние образовательного процесса и повышенные требования, предъявляемые к негосударственным вузам, позволяют выделить несколько характеристик процесса обучения в таком вузе: гибкость в использовании форм и методов обучения, строгое соблюдение ФГОС ВО, доступность обучения, постоянные изменения в построении образовательных программ и адаптация программ обучения под внешние запросы.

По мнению автора, построение предпринимательской среды в негосударственном вузе значительно проще, нежели в государственном. Несмотря на то, что все участники образовательного рынка работают по одним и тем же правилам

и обязаны соблюдать требования государства, негосударственные вузы в рамках своей структуры значительно быстрее способны перестраивать процессы и эффективнее использовать управленческие инструменты бизнеса. Выделим общие моменты в деятельности негосударственного вуза и бизнес – структур:

- максимизация интересов собственника (в частном вузе – учредителя);
- приоритет – интересы клиентов (в частном вузе – студентов);
- ориентация на качество, а не на достижение определенных показателей эффективности деятельности;
- постоянный мониторинг внешней среды для своевременного изменения бизнес-процессов под требования рынка.

Помимо обеспечения стратегических приоритетов развития частного вуза (в частности, обеспечения набора студентов) интеграция института с бизнесом способна решить ряд важных задач:

- активизация инновационной деятельности вуза и формирование инновационно-предпринимательской среды;
- развитие материально-технической и научной базы вуза в рамках реализации совместных проектов;
- повышение качества подготовки и востребованности выпускников на рынке труда за счет ориентации образовательной модели на требования бизнес-сообщества;
- проектирование новых исследовательских структур и механизмов работы с бизнесом;
- содействие развитию предпринимательского кластера в регионе.

По мнению автора, во многих вузах довольно четко прослеживаются признаки предпринимательского университета. Во-первых, стиль управления образовательным процессом обеспечивает гибкость и стратегическое взаимодействие с внешней средой [1, с. 53]. Так, в ряде государственных и негосударственных вузов отсутствуют кафедры как структурные подразделения факультетов. За содержание и реализацию основных профессиональных образовательных программ (далее – ОПОП) отвечают руководители ОПОП. Руководители ОПОП совместно с преподавателями дисциплин разрабатывают наполнение ОПОП, корректируют фонды оценочных средств, взаимодействуют с ведущими специалистами организаций соответствующего профиля для определения потребности в формировании определенных компетенций выпускников. При этом руководители ОПОП и преподаватели осуществляют взаимодействие на принципах сотрудничества с целью повышения качества образовательного продукта. Ежегодно образовательные программы корректируются в зависимости от потребностей регионального рынка труда и ведущих стейкхолдеров региона.

Во-вторых, предпринимательское поведение вузов демонстрируется вовне и поддерживается участниками образовательного процесса. Многие преподаватели вузов являются авторами собственных образовательных курсов повышения квалификации или профессиональной переподготовки, продажа которых позволяет получать дополнительный доход от сопровождения данных курсов в рамках деятельности центров дополнительного образования.

Нельзя не отметить, что дефицит финансовых, человеческих и информационных ресурсов провоцирует ограничения негосударственных вузов на пути к созданию предпринимательского университета. Однако преодоление ограничений в генерации знаний, преподавании и реализации знаний на практике является первичным по отношению к преодолению дефицита ресурсов. С помощью модели, представленной в статье Г.Н. Константинова, С.Н. Филоновича «Что такое предпринимательский университет (таблица 1) [1, с. 56], обозначим видение того, что необходимо развивать в негосударственном вузе для превращения его в предпринимательский университет.

Таблица 1.

Матрица предпринимательской деятельности университета [1, с. 56]

| Преодоление ресурсных ограничений | Преодоление дефицита человеческих ресурсов | Преодоление дефицита финансовых ресурсов | Преодоление дефицита информационных ресурсов |
|---|--|--|--|
| Истинное предпринимательство | | | |
| Преодоление ограничений в сфере генерации знаний | 1 | 2 | 3 |
| Преодоление ограничений в сфере преподавания | 4 | 5 | 6 |
| Преодоление ограничений в сфере внедрения знаний в практику | 7 | 8 | 9 |

1. Как правило, в негосударственных вузах недостаточно развита практическая исследовательская деятельность. Это ограничение не позволяет создавать новые образовательные методики, изучать проблемы во внутренней структуре вуза, исследовать потребности бизнес – сообщества в полной мере. Поэтому для преодоления данного ограничения необходимо:

- создавать центры внутренних исследований для оценки внутренней среды вуза, систематического мониторинга потребностей и удовлетворенности студентов, анализа потенциала профессорско-преподавательского состава и т.д.;

- привлекать внешние исследовательские центры для независимой оценки определенных факторов, воздействующих на деятельность вуза и позволяющих развиваться вузу как предпринимательскому университету. Например, можно привлекать региональный молодежный тренинговый центр «Импульс» для оценки и повышения надпрофессиональных компетенций студентов. Этот некоммерческий проект реализуется при поддержке Омского регионального отделения Российского Союза Молодежи и является победителем конкурса всероссийских молодёжных проектов среди вузов Федерального агентства по делам молодежи (Росмолодежь).

- выступать организатором конференций и дискуссионных форумов по актуальным проблемам региона с привлечением образовательных и исследовательских институтов, крупных компаний и представителей малого и среднего бизнеса.

2. Исследовательская деятельность, направленная на генерацию инновационных знаний, требует значительных финансовых вложений. Однако стоит воспринимать эти вложения как инвестиции в будущее развитие. Например, выявление потенциала молодых исследователей в результате исследования преподавательской активности будет способствовать появлению новых актуальных онлайн-курсов или уникальных преподавательских методик, необходимых для привлечения абитуриентов, формирования имиджа исследовательского вуза на региональном рынке.

Также существуют некоммерческие проекты, поддерживаемые органами власти, участие в которых не потребует существенных вложений, а эффект от участия в них покрывает вложения в другие финансово-затратные исследования.

3. Мероприятия, обозначенные в первом пункте, в целом способствуют преодолению дефицита информационных ресурсов. Информация, полученная в результате активной исследовательской деятельности и от участия в дискуссионных форумах с представителями бизнеса и органов власти, восполняет дефицит необходимых для развития данных, а также повышает вероятность нахождения нестандартных инструментов и методик современного предпринимательства.

4. С одной стороны, негосударственный вуз четко придерживается академических стандартов при разработке образовательных программ. Однако технологии, методики преподавания для передачи знаний, а также возможности привлечения бизнес-структур в процессе передачи знаний определяются непосредственно образовательной организацией.

Необходимо уделять повышенное внимание технологиям преподавания в вузе. Руководители ОПОП при проверке содержания образовательных курсов должны анализировать методики передачи знаний преподавателями, в нормах

времени для расчета нагрузки профессорско-преподавательского состава должны быть предусмотрены часы за разработку инновационных форм проведения занятий, в том числе в электронной информационно-образовательной среде вуза, на платформах по созданию образовательных проектов (SCORM-пакеты в СДО Moodle, обучающие приложения в игровой форме, инновационные сценарии занятий, презентации с поддержкой обратной связи в реальном времени и т.д.). Изучение преподавательского опыта показывает, что всего 13% ППС внедряют нестандартные подходы в сфере преподавания. Низкая активность преподавателей в части генерирования новых знаний основывается на низкой мотивации, нежелании прилагать дополнительные усилия для повышения качества преподавания, академических привычках и консерватизме.

Для преодоления ограничения в области преподавания необходимо:

- постоянно повышать квалификацию преподавателей по профилю преподаваемых дисциплин в части методик преподавания конкретного курса;
- проектировать междисциплинарные проекты для обмена преподавательским опытом, развития междисциплинарных компетенций, преодоления разрыва между гуманитарной, естественно-научной и деловой культурами [1, с. 55].
- активно привлекать представителей бизнеса для разработки онлайн-курсов или проведения занятий по отдельным темам. Кооперация вуза с бизнес – сообществом в рамках преподавательской деятельности позволит решить несколько задач: генерация нестандартных результатов преподавания, рост активности преподавателей вуза, повышение имиджа образовательной организации как вуза, ориентированного на практическую подготовку обучающихся. Например, вуз может выступить разработчиком цикла имиджевых онлайн-курсов в коллаборации с реальным бизнесом. Это может быть авторский курс по созданию собственного бизнеса в конкретной сфере (beauty-индустрия, ресторанный бизнес, гостиничный бизнес и другие), который записан представителями бизнеса с участием преподавателей вуза (по определенным темам), на площадке вуза, с выдачей сертификата вуза. На практике первичное обсуждение тематик курса с представителями beauty-индустрии выявило оригинальные идеи по преподаванию курса (использование скрайбинг-технологии, фейс-чартов), возможности привлечения представителей бизнеса смежного профиля (налогообложение, юридическое оформление, аудит, трансформация бизнес-процессов).

5. Наставничество со стороны заинтересованных компаний при создании образовательных курсов позволит преодолеть дефицит финансовых ресурсов. Важно проектировать разработку курсов таким образом, чтобы и вуз, и компания – партнер были заинтересованы в предстоящем сотрудничестве.

6. Информационные ограничения в условиях избытка информации можно представить в виде проблемы достоверности и актуальности данных. В настоящее время на платформах массовых открытых онлайн-курсов представлено

большое разнообразие образовательных курсов различных вузов. Преподаватели могут адаптировать для себя те методики и инструменты, которые демонстрируют другие университеты, чтобы эффективно решать свои исследовательские задачи.

7. Согласно компетентностной модели, используемой при разработке ОПОП в вузах, у выпускника должны быть сформированы знания, умения и навыки. Однако формирование навыков зачастую является возможным только в условиях прохождения практики студентами. Для преодоления ограничений по внедрению полученных знаний в практику предлагается формирование сетевых отношений с организациями различного профиля.

Началом таких отношений может стать информационная система, разработанная вузом. Информационная система по сетевому взаимодействию с компаниями создается для организации комплексного взаимодействия между работодателями и студентами, выпускниками института (в том числе выпускниками вуза как работодателями). Система сможет предоставлять организациям-работодателям возможность отбора студентов и выпускников по необходимым критериям, а также возможность позиционирования организации среди обучающихся института. У студентов будет возможность отбора организаций для прохождения практики, стажировок, отклика на вакансии, а также возможность ведения своего портфолио, которое смогут просматривать работодатели. В портфолио студентов будет отражена информация не только об уровне сформированности профессиональных компетенций и успеваемости по отдельным дисциплинам, но и результаты оценки надпрофессиональных компетенций студентов, позволяющие более эффективно применять профессиональные навыки и ориентировать на дополнительные образовательные траектории (как рекомендация к получению следующего образования в определенной сфере). Наряду с документом о высшем образовании выпускникам можно будет выдавать сертификат развития личности (с результатами оценки «мягких» навыков) и рекомендации/отзывы работодателей с описанием реализуемых на их базе проектов и заданий, полученные на основе сетевого взаимодействия.

8. База данных, формируемая в результате работы с информационной системой, сама по себе является ценным ресурсом, способным приносить финансовые результаты от использования данной системы в деятельности вуза.

9. Практическое использование информационной системы будет способствовать появлению новых исследовательских задач и проектированию новых информационных ресурсов и баз данных.

Таким образом, преодоление ограничений вузом на пути превращения в предпринимательский университет, повышает уровень его независимости, адаптивности и релевантности образования, делает его устойчивым к внешним

изменениям и гибким по отношению к внешним запросам. Автономность негосударственных вузов и ориентация на создание инновационной образовательной среды повышает их шансы трансформироваться в предпринимательский тип университета.

Библиографический список

1. Константинов Г.Н., Филонович С.Р. Что такое предпринимательский университет // Вопросы образования. 2007. №1. С. 49-62.

УДК 331.08.

Ермакова Н.С.

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
г. Омск, Россия*

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

В статье рассматриваются формы и методы обучения персонала. Автором проанализированы достоинства и недостатки различных форм обучения работников, подробно описаны методы обучения, применяемые в настоящее время в российских организациях.

Ключевые слова: персонал; обучение персонала; форма обучения; метод обучения; тренинг.

N.S. Ermakova

MODERN FORMS AND METHODS OF PERSONNEL TRAINING

The article discusses the forms and methods of personnel training. The author analyzes the advantages and disadvantages of various forms of employee training, describes in detail the training methods currently used in Russian organizations.

Key words: personnel; training of personnel; form of training; method of training; training

В современных экономических условиях обучение персонала является одним из важнейших направлений кадрового менеджмента организации. Основной предпосылка этого – дефицит квалифицированных кадров на современном

рынке труда. Многие организации испытывают трудности при поиске и найме высококвалифицированного персонала, поскольку часто профессиональный уровень соискателей не соответствует предъявляемым требованиям. Необходимость обучения персонала возникает и в связи с постоянным изменением факторов бизнес-среды, в которой функционирует организация: расширение номенклатуры продуктов и услуг, изменение их структуры исходя из конъюнктуры спроса, внедрение новых технологий обслуживания клиентов и организационные изменения, а также недостаточная эффективность выполнения отдельными сотрудниками рабочих функций и т.д. [1].

Ведущие организации затрачивают на профессиональное развитие значительные средства – от 2 до 10% фонда заработной платы и рассматриваются ими как капиталовложения, приносящие отдачу в виде повышения результативности и производительности труда работников, улучшения бизнес-показателей компании [5].

Процесс обучения персонала осуществляется в соответствии с этапами: планирование, организация, мотивация участников, контроль результатов (рисунок 1).

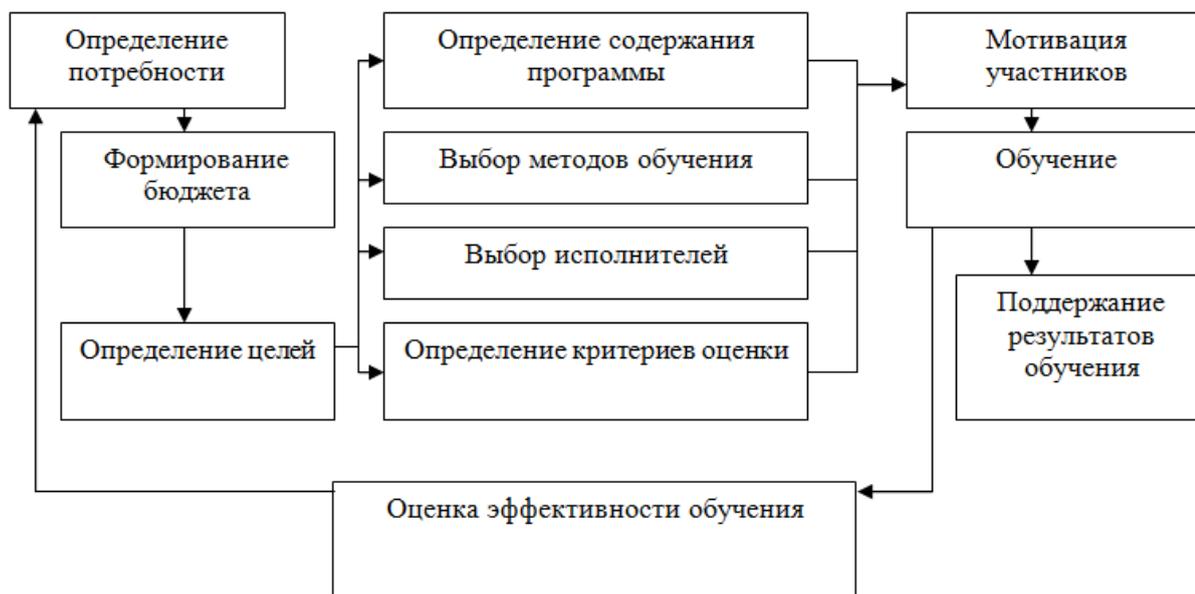


Рис. 1. Процесс обучения персонала [5]

Для каждой категории сотрудников следует определить наиболее оптимальные формы и методы обучения. Среди форм обучения выделяют:

- обучение с отрывом от работы;
- обучение без отрыва от работы (на рабочих местах).

Обучение с отрывом от работы (в специализированных учебных центрах и образовательных учреждениях) имеет такие преимущества, как: доступ к совре-

менным программам подготовки, возможность обмена информацией и опытом, способами решения проблем с работниками других организаций, повышение культурного уровня и новое видение перспектив развития, активное обсуждение проблем в нейтральной обстановке, использование оборудования, отсутствующего в организации, высококвалифицированный педагогический персонал, опытные тренеры и т.д. Главными недостатками может стать формальное отношение самих обучаемых к получению новых знаний и навыков, а также возникновение проблем при переходе от обучения к выполнению. В условиях, когда осуществление контроля над процессом и качеством обучения затруднено, время и деньги организации могут быть потрачены недостаточно эффективно.

Основными преимуществами «внутреннего» обучения персонала являются его содержательность, отвечающая потребностям самой организации, относительная дешевизна (по сравнению с обучением «на стороне»), возможность применения реального технологического оборудования, имеющегося в организации, а также процедур и/или методов выполнения работ, без отрыва работников от выполнения основных функций. Недостатками этой формы обучения выступает вероятность устаревания применяемых методик, излишняя практическая направленность обучения, нежелание использовать новые достижения в области науки и техники.

Учитывая преимущества внутреннего обучения, многие организации создают собственные учебные центры, а крупные организации – корпоративные университеты. Первые корпоративные университеты возникли в середине XX в. в США. В 1990-е гг. корпоративные университеты появились и в России, однако первоначально лишь в подразделениях или филиалах западных компаний. Позднее, следуя международным трендам и ориентируясь на лучшие практики в этой сфере, крупные российские организации также приступили к созданию собственных корпоративных университетов. В качестве примеров можно привести корпоративные университеты «ВымпелКома», Сбербанк, «Российских железных дорог», и др. К настоящему времени некоторые из них уже признаны международным профессиональным сообществом как лидеры бизнес-образования [7]. Так, Корпоративный университет Сбербанка, созданный в 2012 г., в 2014 г. получил премию Leading Innovation and Technology от компании GlobalEnglish за достижения в корпоративном обучении и развитии персонала. В 2018 году Корпоративный университет Сбербанка получил гран-при премии «Хрустальная пирамида – 2018» [6].

Эффективность обучения персонала во многом определяется правильным выбором метода обучения. В настоящее время в российских компаниях применяются следующие методы обучения:

1. Модульное обучение представляет собой изучение отдельных тематических блоков (модулей), связанных между собой и формирующих целостную систему знаний и умений. Каждый модуль имеет цели обучения, задачи и уровни

изучения материала, приобретаемые умения и навыки. Модульное обучение актуально для категории специалистов и руководителей. 2. Обучение действием (Action learning) основывается на апелляции к опыту и используется при решении значимых для организации управленческих задач. В процессе обучения действием происходит анализ собственного способа выполнения задания (решения проблемы) и сравнение с альтернативой в виде способа выполнения идентичного задания или решения идентичной проблемы коллегами. Обмен опытом и конструктивная рефлексия являются атрибутами данного метода обучения [2].

3. Метод «Shadowing» предполагает, что сотрудник в течение нескольких дней сопровождает руководителя, наблюдает за его индивидуальной работой. Обучаемый получает достоверную информацию о профессиональных компетенциях, необходимых руководителю. Метод может успешно использоваться в процессе стажировки уже состоявшихся менеджеров при изучении ими опыта других организаций.

4. Наставничество – метод, в рамках которого за каждым новым сотрудником организации, молодым специалистом, закрепляется личный наставник, помогающий обучаемому в приобретении необходимых профессиональных компетенций, выполнении производственных функций, в психологической адаптации в новом трудовом коллективе. Успешным является опыт наставничества в компании «Азбука вкуса», где эффективность выполнения функций наставника обеспечивается тщательным отбором претендентов и их последующим обучением в корпоративном «Институте наставничества». В компании «X5 Retail Group» система наставничества является базисом для формирования комплексной системы менеджмента [2].

5. Обучение по методу «Buddying» предполагает, что за обучаемым специалистом закрепляется временный партнер. Его основная функция – постоянно комментировать и оценивать действия и решения обучаемого. Подобная «обратная связь» осуществляется после совещаний, встреч с клиентами или подчиненными, телефонных переговоров.

6. Ротация подразумевает служебное перемещение сотрудника с целью приобретения новых навыков путем расширения профессионального кругозора, приобретения новых компетенций, знакомства с работой смежных подразделений организации. Широко применяется организациями, требующими от работников поливалентной квалификации [3].

7. Инструктаж как метод обучения – изучение конкретных операций или процедур, входящих в круг профессиональных обязанностей путем разъяснения и демонстрации приемов работы более опытным сотрудником непосредственно на рабочем месте. Данный метод обеспечивает доведение до сотрудников корпоративных стандартов и изложение алгоритма по исполнению ими должностных функций, ознакомление персонала с новыми технологиями, вводимыми на

предприятия и др. Комплексы производственного инструктажа: вводного, предшествующего выполнению сотрудником трудовых функций; текущего, реализуемого в процессе их исполнения; и заключительного, дающего оценку качества выполненной работы с указанием на выявленные недочеты и предоставлением рекомендаций по их устранению, активно применяется в организациях розничной торговли [2].

8. Изучение кейсов – ситуаций из практики работы в разных организациях. Метод используется при подготовке и менеджеров и других категорий работников.

9. Геймификация. Игровые формы обучения, как современный тренд, продолжают наращивать положительную динамику развития. Компании активизируют возможность в увлекательной форме расширять навыки работников. Результатом использования игровой формы обучения выступает закрепление алгоритмов решения задач, применение полученных знаний, умений, навыков в рамках профессиональной деятельности. Являясь моделью реальных трудовых процессов, игра предоставляет участникам возможность осознать последствия каждого из решений, чем увеличивает ответственность за их выбор при исполнении должностных обязанностей и позволяет минимизировать риск возникновения ошибок. Преимуществами обучения в игровой форме выступают: вовлеченность сотрудников в процесс обучения; невысокий уровень экономических издержек; гибкость в изменении контента; оперативный способ диагностики существующих проблем, что является весомыми аргументами для обоснования спроса на использование игровой составляющей в процессе корпоративного обучения в современных условиях и востребованности в перспективе.

В качестве одного из наиболее удачных примеров геймификации в обучении можно привести применение компанией «ОВІ» инновационной компьютерной бизнес-симуляции «Ритмен», благодаря которой каждый сотрудник может оценить актуальность имеющихся знаний, умений и навыков при решении совокупности задач более высокого уровня, в условиях, виртуально моделирующих реальные процессы [2].

10. Тренинг – метод, реализуемый в интенсивной (динамичной) форме: обучающиеся активно участвуют в деловых играх, решении ситуаций, обсуждениях и т.д., получая обратную связь от ведущего тренера, и от других обучающихся. Основная цель бизнес-тренингов – формирование у участников высокого уровня компетентности в области современных профессиональных и управленческих технологий, развитие практических навыков по их эффективному применению в конкретной сфере деятельности. По формированию конкретных навыков можно выделить следующие виды бизнес-тренингов: по формированию организационных способностей, по развитию лидерских и организаторских способностей, по формированию коммуникативных навыков и уме-

ний продуктивно работать в коллективе, по развитию навыков эффективного взаимодействия с клиентами [4].

11. Микрообучение – способ обучения с дискретной формой подачи информационного материала, разделенного на небольшие микро-задания, что позволяет выполнять задания за короткий промежуток времени (5 – 10 минут) с максимальной концентрацией внимания. Популярность этого метода в корпоративном обучении обусловлена его достоинствами, включая: незначительные временные издержки на освоение обучающего материала, доступность контента (в удобное время, и зачастую с использованием мобильных приложений), высокий уровень вовлеченности (скорость получения результатов вдохновляет, мотивирует к продолжению обучения), гибкость в установлении очередности при выборе обучающих мини-блоков из программы обучения, возможность с помощью данного инструмента заменять иные, используемые в процессе обучения (например, наставничество в отдельных аспектах).

Современные тренды в области обучения персонала связаны с тем, что обмен знаниями становится частью корпоративной культуры компаний, предопределяя появление положительного эффекта синергии, при котором компания повышает свой потенциал за счет роста корпоративного «пула» знаний. Многие компании берут на вооружение принцип перекрестного обучения. Так, в рамках проекта «Корпоративное обучение» наиболее успешные сотрудники «Вымпелкома» проводят тренинги для своих коллег, получив статус функциональных корпоративных тренеров. Обладающие не только необходимыми теоретическими знаниями, но и опытом плодотворной трудовой деятельности, внутренние тренеры знакомы с тонкостями работы компании изнутри, более точно осведомлены о насущных потребностях и проблемах, требующих решения.

Библиографический список

1. Алавердов, А.Р. Управление человеческими ресурсами организации : учебник / А.Р. Алавердов. – 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Университет Синергия, 2017. 681 с.

2. Белецкий, М.Д. Особенности развития глобальных трендов в корпоративном обучении персонала предприятий розничной торговли в российских условиях // Креативная экономика. 2019. Том 13. № 11. С. 2237-2254.

3. Дейнека, А.В. Управление человеческими ресурсами: учебник / А.В. Дейнека, В.А. Беспалько. Москва: Дашков и К, 2018. 389 с.

4. Дроздов, И.Н. Бизнес-тренинг для персонала предпринимательских организаций: формы, возможности, ограничения, оценка эффективности // Лидерство и менеджмент. 2019. Том 6. № 3. С. 323-334.

5. Ермакова, Н.С. Бизнес-ориентированные кадровые технологии: учеб. пособие / Н. С. Ермакова; АНОО ВО СИБИТ. Омск : Изд-во ОмГТУ, 2020. 125 с.

6. Сайт Корпоративного университета Сбербанка [Электронный ресурс]. – URL: <https://sberbank-university.ru/about/>, свободный (10.08.2020).

7. Чанько, А. Д., Баснер, А. В. Корпоративные университеты: анализ деятельности в международных исследованиях // Российский журнал менеджмента. Т. 13. № 3. 2015. С. 79–110.

УДК 334.02

Гордиенко М. С., канд. экон. наук, доцент

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
г. Москва, Россия*

Дворцов А. В.

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
г. Москва, Россия*

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

В условиях постоянного изменения мировой экономической конъюнктуры государства вынуждены проводить проактивную инвестиционную политику. Именно инвестиции позволяет не только сохранить, но и преумножить финансовые ресурсы как на уровне государства, хозяйствующего субъекта, так и на уровне физического лица – гражданина любой страны. Исследование посвящено не классическим инвестициям, а наиболее экзотическим их видам, которые именуется в профильной литературе «альтернативные инвестиции». Актуальность данной научно-исследовательской работы определяется высокой распространённостью альтернативных инвестиций в западных странах, а также постепенным возрастанием их популярности на территории России.

Ключевые слова: альтернативные инвестиции; финансы; экономика; Россия.

M. S. Gordienko,

A. V. Dvortsov

ALTERNATIVE INVESTMENT

In the context of constant changes in the global economic environment, states are forced to pursue a proactive investment policy. It is investment that allows not only to preserve, but also to increase financial resources both at the level of the state, an economic entity, and at the level of an individual – a citizen of any country. The

research is devoted not to classical investments, but to their most exotic types, which are called «alternative investments» in the specialized literature. The relevance of this research work is determined by the high prevalence of alternative investments in Western countries, as well as the gradual increase in their popularity in Russia.

Key words: alternative investments; finance; economy; Russia.

Альтернативные инвестиции – вложения в нетрадиционные объекты на длительный срок. В отличие от традиционных вложений (в простые акции, в депозиты, в долговые обязательства, в облигации) альтернативные инвестиции могут делаться как в финансовые (прямые инвестиционные фонды, венчурные фонды, фьючерсы) так и в материальные активы. Например, недвижимость, произведения искусства, драгоценные металлы, коллекционный алкоголь, коллекционные предметы (например, объекты нумизматики), антиквариат и др. Особенность данных вложений заключается в том, что со временем объекты данных вложений становятся только дороже, что в долгосрочной перспективе может принести значительную прибыль.

Кроме того, отличительной особенностью альтернативных инвестиций является то, что они защищены от многих негативных факторов, таких как: колебания на фондовых рынках, инфляция, экономические кризисы. Очевидными плюсами данного вида инвестирования являются: уровень прибыли выше рынка; стабильность цены на нетрадиционные объекты; независимость от колебаний рынков; высокая диверсификация инвестиционного портфеля.

В то же время, существует значительный ряд недостатков, к которым относится: непрозрачность и субъективность ценообразования; низкая ликвидность; высокие издержки (страховка, затраты на хранение и транспортировку и др.); требует долгосрочного вложения; специфичность (для совершения по-настоящему прибыльных сделок необходимы специфичные знания, поэтому инвестор должен разбираться в данной сфере или же привлекать к консультациям специалистов).

В настоящее время рынок альтернативных инвестиций быстро растет причиной этому служит неустойчивость мировой экономической конъюнктуры, и высокая степень волатильности международных финансовых рынков, которая может привести к значительным потерям. В связи с этим многие инвесторы для повышения эффективности капиталовложений, разрабатывают достаточно диверсифицированный инвестиционный портфель, включающий в себя как объекты традиционного инвестирования, так и альтернативные объекты инвестирования.

Подтверждением этому могут стать исследования английской финансовой компании Barclays. Согласно данным исследованиям более 1000 самых крупных инвесторов по всему миру предпочитают диверсифицировать свои портфе-

ли и включать в них такие активы, как ювелирные изделия (70% опрошенных) и предметы искусства (40%) [3]. В это же время, каждый год примерно 17% личного капитала вкладывается китайскими инвесторами в предметы искусства. Для американских и европейских инвесторов показатель вложения своего капитала в объекты альтернативного инвестирования составляет 9% и 10% соответственно.

Таким образом, очевидно, что в условиях экономической нестабильности, а также при ориентации на надежность и стабильность инвесторы предпочитают диверсифицировать свой инвестиционный портфель, включая в него объекты нетрадиционного инвестирования. В 2018 году 40% альтернативного инвестиционного капитала было вложено в хедж-фонды. Еще 20% пошло в фонды недвижимости, 18% – в частные фонды и 22% попали в «аморфную» категорию под названием «Другое».

В довершении к вышесказанному, учитывая значительное разнообразие объектов альтернативного инвестирования, для дальнейшего изучения, видится рациональным рассмотреть более подробно основные виды альтернативных инвестиций.

1.1. Материальные активы. Категория материальных активов, как указывалось выше, включает в себя широкий спектр объектов, в связи с этим рассмотрим несколько основных объектов данной категории.

1.1.1. Произведения искусства. Особенностью инвестиций в данную категорию относится достаточно высокий порог вхождения, составляющий примерно 100 тысяч долларов США. Существуют три рынка произведений искусства: Высший (мировой рынок искусства), первичный (где отдельные художники продают свои работы галереям и частным коллекционерам) и вторичный (известные художники продают свои работы гос. музеям, крупным галереям и частным коллекциям) [1].

К основным институтам, предлагающим услуги на данном рынке, относятся арт-биржи, аукционные дома, банки, инвестиционные фонды, а также антикварные галереи. Стоит отметить, что этот рынок активно развивается, появляются новые институты, происходит глобализация рынка, кроме того, многие торги переходят на электронные интернет-площадки, что в совокупности является несомненным плюсом для инвесторов. Однако, в то же время для инвестиций в объекты искусства существуют определенные риски и издержки в первую очередь, связанные с недостаточной регулируемостью и прозрачностью данного рынка, а также с издержками, вызванными сложностью поиска и проведения качественной экспертизы.

1.1.2. Виноделие. В настоящий момент, инвестиции в вино считаются престижным и весьма прибыльным делом. Дорогие, качественные вина давно

считаются хорошим вложением для преумножения своего капитала. Так, согласно мнению Пола Баукера, который возглавлял подразделение аукционного дома Christies по проведению винных аукционов, удачные инвестиции в коллекции вин могут принести до 30 % ежегодного дохода.

Как и с многими другими материальными активами, возраст вина имеет прямое влияние на цену данного продукта. Таким образом, при инвестировании в молодое вино, при условии соблюдения всех необходимых условий хранения, за период в 4-5 лет можно поднять цену в 5 раз. Некоторые вина вырастают в цене за несколько лет в 10 раз [8, С. 118]. На стоимость вина оказывают влияние такие факторы как сорт и качество винограда, год сбора урожая и земля, на которой вырос виноград.

В настоящее время, существует 3 способа инвестирования в данный актив: формирование портфеля самостоятельно, покупка паев специализированных винных фондов, а также приобретение винных коллекций на специальных торгах.

Для определения стоимости вин применяется индекс «The Liv-ex Fine Wine 100 Index», который представляет из себя изменение цен на 100 самых востребованных вин, стоимость которых может превышать десятки тысяч долларов, что делает вина достаточно выгодной инвестицией. Однако, для данной категории активов также существуют определенные риски. Основным является риск «преждевременной смерти вина», что может возникнуть по причине нарушений условий транспортировки или хранения, дефекта пробки или бочки и т.п. [2]

1.1.3. Драгоценные камни и металлы. Драгоценные камни и металлы представляют собой достаточно широкую область для инвестирования. Так, инвестиции в драгоценные металлы, такие как золото, серебро, платина, представляют собой вложения в различного рода ювелирные изделия, включая ювелирные украшения, предметы декора и иконы. Стоимость данных изделий больше зависит от расходов за работу нежели от материальных затрат, таким образом качество выполненной работы и определяет стоимость драгоценного металла, содержащегося в ювелирных изделиях. Кроме того, стоимость 1 грамма драгоценного металла, содержащегося в ювелирных изделиях значительно меньше его цены в слитках, по причине использования сплавов, а не чистых металлов высшей пробы.

Стоит отметить, что инвестиции в драгоценные металлы включают в себя приобретение металлических слитков, в частности слитков золота, что также является одним из популярных видов альтернативного инвестирования.

Говоря о преимуществах инвестирования в драгоценные металлы, можно отметить следующие: слабая подверженность рискам полной потери капитала, так как данный тип активов обесцениться не может практически ни при каких

обстоятельствах; для хранения драгоценных металлов не требуется специализированного обслуживания или ухода; защита от инфляционных потрясений; защита от рисков, связанных с природными катаклизмами и стихийными бедствиями.

Что касается рисков и недостатков инвестирования в данный актив, то к ним относятся: издержки на приобретение металлов, так при приобретении золота (слитков), налагается 18% банковская комиссия; относительно низкая долгосрочная доходность; значительная разница между ценой покупки и ценой продажи. Также, стоит помнить, что ювелирные изделия представляют высокую ценность только при том условии, что они являются работами известных мастеров или же представляют историческую ценность [4].

Драгоценные камни – схожий, но несколько отличающийся инвестиционный актив, являющийся хорошим средством накопления т.к. стоимость драгоценных камней редко снижается и показывает стабильный, но не резкий рост, т.е. это объекты долгосрочного инвестирования. Кроме того, так как, например, бриллианты являются «товарами Веблена» то спрос на них растет одновременно с их стоимостью. Однако, в то же время драгоценные камни, которые являются «уникальными», стоят очень дорого (например, стоимость бриллианта к короне Британской империи, с чет ее исторической ценности, более 5 миллиардов долларов), что делает поиск покупателя достаточно сложным процессом. Таким образом основными рисками и недостатками данного актива являются: низкая ликвидность; риски связанные со сложностью реализации и колебаниями курса; высокие издержки на хранение и обслуживание драгоценных камней; спекулятивные риски.

Что касается положительных сторон, то к ним относятся: стабильный рост стоимости этого актива; отсутствие рисков обесценивания и инфляционных рисков; доступность вложений.

1.1.4. Антиквариат. К данной группе активов относятся любые предметы возраст которых превышает 100 лет (50 лет в России) или же старые вещи, представляющие интерес для коллекционеров и историков, сюда относятся книги, монеты, картины, банкноты, автомобили и т.д. Основные сделки происходят на территориях, всемирно признанных и национальных аукционных домов, а также небольших антикварных магазинов. Таким образом, учитывая разнообразие товаров, принадлежащих к данной группе, преимущества и риски, связанные с инвестированием в антикварные активы, зависят от конкретного типа товара. Так, например, стоимость монет может быть ограничена внутренней стоимостью их металла.

1.1.5. Недвижимость. Говоря о недвижимости как о инвестиционном активе, то ее можно либо покупать напрямую, либо через различные инвестици-

онные инструменты. Данный актив является предпочтительным при диверсификации инвестиционного портфеля, так как является достаточно надежным. Так, ценовая политика, в области недвижимости, весьма стабильна, и единственным риском для нее может быть политическая напряженность в стране. Как и многие другие материальные альтернативные инвестиционные активы, недвижимость в долгосрочном периоде может принести хорошую прибыль, кроме того, данный актив можно сдать в аренду, что также принесет определённый доход. Однако, стоит помнить, что недвижимость это актив средней ликвидности, а его продажа требует значительных временных и денежных затрат, кроме того существуют издержки связанные с её содержанием, а в периоды кризиса данный актив трудно реализуем.

Исходя из вышесказанного, для более наглядного представления в таблице 1 представлена сравнительная характеристика вложения денежных средств в альтернативные материальные инвестиции.

Таблица 1.

**Сравнительная характеристика вложения денежных средств
в альтернативные инвестиции**

| Признаки сравнения | Драгоценные камни | Антиквариат | Недвижимость | Золото (слитки) | Предметы искусства | Виноделие |
|-------------------------------------|---|---|---|------------------------------------|---|---|
| Наличие на рынке | Практически отсутствуют | Практически отсутствуют | Большое предложение | Большое предложение | Большое предложение | Большое предложение |
| Цена | Варьируется от десятков до сотен миллионов долларов | Варьируется от десятков до сотен миллионов долларов | Высокая (от сотен тысяч долларов до миллионов долларов) | 1 грамм – 3177 рубля | Варьируется (от тысяч долларов до сотен тысяч долларов) | Варьируется (от тысяч долларов до сотен тысяч долларов) |
| Место продажи | Всемирно признанные аукционы | Всемирно признанные аукционы | Вторичный рынок | Банки, местные аукционы, выставки. | Банки, местные аукционы, выставки. | Аукционы, коллекционеры |
| Инвестиционный риск | Крайне малый | Крайне малый | Средний | Средний | Средний | Зависит от вина |
| Реальная доходность при перепродаже | Низкая (1-1,5% годовых). | Низкая (1-1,5% годовых). | Средняя (2-3% по рынку). | Низкая или равная нулю. | Средняя (2-3% по рынку). | Высокая (до 1000%) |
| Ликвидность | Низкая | Низкая | Средняя | Высокая | Средняя | Высокая |

Таким образом, учитывая всё сказанное выше о материальных альтернативных инвестиционных активах можно сделать вывод, что это достаточно надежные активы, стоимость которых стабильно растёт, однако, в большинстве

своим обладающие низкой ликвидностью и приносят значительную прибыль только при долгосрочности вложений. Так, в 2015 году, компанией «Knight Frank» (Найт Франк) было проведено исследование, подтверждающее данное утверждение. Его результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Сравнительная норма доходности альтернативных активов в % [6]

| | 12 месяцев | 5 лет | 10 лет |
|----------------------|------------|-------|--------|
| Антиквариат (мебель) | -8 | -22 | -24 |
| Китайская керамика | -2 | 43 | 67 |
| Ювелирные украшения | 0 | 39 | 163 |
| Вина | 3 | 45 | 226 |
| Часы | 3 | 49 | 65 |
| Марки | 3 | 34 | 195 |
| Предметы искусства | 5 | 17 | 226 |
| Монеты | 10 | 90 | 221 |
| Ретро-автомобили | 25 | 111 | 469 |

Как следует из данной таблицы, доходность нефинансовых активов напрямую зависит от сроков инвестирования в них, что подтверждает выгодность долгосрочных вложений в данный тип активов.

1.2. Финансовые активы. Категория альтернативных финансовых инвестиционных активов, как и материальных активов включает достаточно широкий спектр объектов, рассмотрим их подробнее.

1.2.1. Хеджевые фонды и фьючерсные контракты. Хеджевые фонды, одно из основных направлений альтернативного инвестирования, приносящее регулярные доходы инвесторам.

По своей сути, хеджевый фонд – это частный, не ограниченный нормативным регулированием инвестиционный фонд для ограниченного круга лиц, активами которого управляет профессиональный управляющий. Задачей хедж-фонда – нейтрализация рыночных рисков.

Сами по себе, хеджевые фонды не подвержены строгому государственному контролю так как предназначены для профессиональных инвесторов, что позволяет им получать высокую прибыль вне зависимости от направления и состояния рынка, частично это объясняется использованием значительно спектра инструментов и стратегий формирования портфеля. Кроме того, хедж-фондам так же доступен широкий спектр защиты от рисков, что позволяет крупным хедж-фондам получать значительную прибыль при минимальных рисках, а кроме того, даже при высокой волатильности рынка хеджевые фонды способны принести прибыль инвесторам, что в совокупности приносит стабильную по-

ложительную доходность инвесторам в долгосрочном периоде. Однако стоит помнить, что в данном типе инвестиционного фонда, им удерживается до 25% от полученной прибыли. В совокупности основными преимуществами хедж-фондов являются: высокая доходность и надежность; хорошая защищенность от рисков; широкий спектр инвестиционных инструментов.

Что касается их недостатков, то к ним относятся: ограниченный доступ для инвесторов к их средствам; удержание значительной части прибыли [5].

1.2.2. Венчурные фонды. Венчурные фонды представляют собой организации, занимающиеся инвестициями в рискованный бизнес, то есть в стартапы и в компании, находящиеся в стадии масштабирования. Для инвестора вложения в венчурные фонды имеет высокие риски, так как большая часть компаний-стартапов разоряется. Однако, в то же время удачная инвестиция в стартап позволяет инвестору получить сверхприбыль, что в итоге покроет потери от неудачных вложений, таким образом данный тип альтернативного инвестирования способен обеспечить более высокую доходность, чем другие виды активов. В то же время, еще одним значимым плюсом для инвестора является достаточно быстрая окупаемость его инвестиций (в данном случае этот период составляет 3-5 лет).

Учитывая и опираясь на совокупность всех упомянутых выше факторов и изучив всю предоставленную информацию, можно сделать вывод, что в настоящее время сфера альтернативных инвестиций весьма эффективна и будет набирать еще большую популярность среди инвесторов. Причиной этому служит несколько факторов. Во-первых, как уже говорилось ранее, многие объекты альтернативных инвестиций слабо подвержены влиянию мирового рынка, а также политических факторов, защищены от инфляционных рисков, что отлично сочетается со стремлением инвесторов диверсифицировать свой портфель. Во-вторых, в сложившихся в настоящий момент экономических и политических условиях, дестабилизирующих конъюнктуру мирового рынка (к ним можно отнести введенные в 2014 году по отношению к России и ответные, с её стороны, санкции, а также торговую войну США с Китаем и протекционистскую политику Трампа), экономика многих стран приходится подстраиваться под вновь созданные условия, что делает инвестирование в акции многих компаний более рискованными. В результате альтернативное инвестирование видится оптимальным и самым безопасным вариантом для инвесторов.

Основными проблемами развития альтернативных инвестиций в России являются: недостаточная осведомленность инвесторов о возможностях и эффективности вложений в альтернативные инвестиционные активы; слабое развитие данной отрасли, что приводит к сложностям, связанным с необходимостью оценки, транспортирования и хранения данных объектов.

В то же время, учитывая проводимую политику импортозамещения, нестабильность российскую экономику и переориентацию многих компаний на Во-

сточные рынки, для российских инвесторов альтернативное инвестирование может стать отличной возможностью сохранить и приумножить свои сбережения.

Альтернативные инвестиции представляют собой достаточно эффективный способ для инвесторов достигнуть тех целей, которые они перед собой ставят, будь то получение прибыли, страхование активов или диверсификация портфеля. Кроме того, в сложившихся экономических и политических условиях данный вид инвестиций видится оптимальным вариантом для вложения своих средств.

Также, стоит отметить, что нетрадиционные инвестиции охватывают весьма широкий спектр активов, которые различны между собой как по степени ликвидности и доходности, так и по уровню риска. В совокупности это даёт инвестору возможность подобрать инвестиционные активы под себя и получить из этого наибольшую выгоду.

Учитывая всё вышесказанное, можно с уверенностью сказать, что данный инвестиционный сектор будет активно развиваться, привлекая на рынок всё большее количество игроков [7].

Что касается развития альтернативных инвестиций в России, то можно однозначно сказать о том, что, инвестирование российскими игроками в нетрадиционные активы лишь начинает набирать обороты. Это вызвано как относительной молодостью данного направления, так и происходящими в последние года внешними и внутренними факторами, которые в определенной мере мешают развитию. К ним можно отнести, высокую долю теневой экономики, дороговизну российских денег, вывоз капиталов за границу, отсутствие многих необходимых для альтернативного инвестирования механизмов, а также несовершенное законодательство.

В то же время, не смотря на значительное количество негативных факторов, оказывающих влияние на развитие альтернативного инвестирования, существует множество путей и возможностей, которые не только позволят развить это направление, но и окажут положительный эффект на экономику страны и её потенциал. Так, например, увеличение количества торговых площадок, упрощение входа на российские рынки альтернативных инвестиционных активов смогут привлечь все большее количество российских игроков на эту арену, как следствие возрастет их доверие к альтернативным инвестициям, а в результате позитивно скажется на экономическом развитии страны.

Библиографический список

1. Братов А.Б., Хедж-фонды как вид альтернативных инвестиций: стратегии развития// Economics № 5(14), 2016. С. 70-74.
2. Веслополова Д.С. Рынок венчурных инвестиций России: перспективы и проблемы развития // Теория и практика общественного развития. 2018. № 1.12. С. 10 –14.

3. Жаркова, А. Е. Хедж-фонды и их рискованная спекулятивная торговля. Развитие Хедж-фондов в России / А. Е. Жаркова. // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2017. 12. С. 237-239.

4. Золотова Н.В., Рыночные инвестиции в золотые ювелирные изделия// Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал), 2016. № 11. С. 392-399.

5. Казакова А.М. Венчурное инвестирование инновационных проектов: современные тенденции его развития на примере Российской Федерации и Соединенных Штатов Америки // Вестник Евразийской науки, 2018 №5, <https://esj.today/PDF/02ECVN518.pdf> (доступ свободный).

6. Королёва А.С., Международное инвестирование в альтернативные объекты капиталовложений// Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета, 2016, С. 99-102.

7. Томилова, Е. М. Альтернативные инвестиции: факты, за и против / Е. М. Томилова, А. Н. Индутенко // Молодой ученый. 2015. № 3 (83). С. 526-529. URL: <https://moluch.ru/archive/83/15138/> (дата обращения: 28.08.2020).

8. Трепаков А.С. (2016). Венчурный бизнес в России в 2014-2016 годах. Вопросы инновационной экономики, 6(3), 277-292. doi: 10.18334/vines.6.3.36995

УДК 336.77.067

Калинина Н.В.

Тюменский государственный университет,

г.Тюмень, Россия

РИСКИ БАНКОВСКОГО ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В статье определены основные факторы, оказывающие негативное влияние на развитие сферы ипотечного жилищного кредитования в РФ. Выделены основные группы рисков: риски кредитора и риски заемщика. Подробно охарактеризованы риски банков при организации ипотечного жилищного кредитования, причины их возникновения и методы минимизации.

Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование; банковские риски; виды рисков; управление рисками.

N. V. Kalinina

RISKS OF BANK MORTGAGE HOUSING LENDING

In the article the main factors that have a negative impact on the development of housing mortgage lending in the Russian Federation were identified. The main risk groups were identified: lender and borrower risks. The risks of banks in the organization of housing mortgage lending, their causes and methods of minimization are described in detail.

Keywords: mortgage housing lending; Bank risks; types of risks; risk management.

Формирование и развитие ипотечного жилищного кредитования, как одного из видов банковских продуктов, в современных условиях подвержено негативному влиянию множества различных рисков. Возникновению рисков в сфере ипотечного жилищного кредитования способствуют внешние и внутренние факторы, к которым относятся: уровень инфляции, ключевая процентная ставка, валютные курсы, цены на недвижимость, наличие государственных ипотечных программ, кредитная ставка по ипотеке, разнообразие банковских ипотечных жилищных программ, ресурсные и кредитные возможности банка, качество депозитной базы банка и многое другое [5,с.129]. Принято считать, что риски ипотечного жилищного кредитования объединяют в себе две основные группы рисков: риски заемщика и риски кредитора (банка).

К рискам заемщика относят: рыночный риск; валютный риск; риск потери дохода; имущественный риск. Риски кредитора включают: кредитный риск; процентный риск; риск ликвидности и риск досрочного погашения кредита.

В рамках исследования основное внимание уделено рискам кредитора, т.е. рискам, которые возникают у банков в процессе ипотечного жилищного кредитования. Рассмотрим эти риски.

1. Кредитный риск. Данный вид риска является одним из основных в процессе ипотечного жилищного кредитования. Под кредитным риском подразумевается невыполнение кредитных обязательств заемщиком, вследствие которых может произойти утрата банком дохода и части финансовых ресурсов, в том числе образование дополнительных расходов [1,с.41]. Возникают эти риски при снижении или потере части дохода заемщика, что в итоге приводит к его неплатёжеспособности и невыполнению кредитных обязательств, в совокупности приводящих к возникновению просроченной задолженности [4, с.56].

Банк для управления кредитным риском проводит контроль состояния и качества кредитного портфеля, соотнося предоставленные кредиты по рисковым группам, согласно требованиям законодательства и соответствующих органов надзора. Исходя из этого, банк формирует резервы на возможные потери по ссудам, идентифицируя проблемные кредиты и определяя план мероприятий по работе с ними. Распространенными методами минимизации кредитного риска являются: залог и страхование залога, привлечение поручителей, андеррайтинг и реинвестирование.

а. Залог и страхование залога. Если заемщик окажется неплатежеспособным, наличие залога позволит скорректировать потери на величину стоимости недвижимости. При предоставлении ипотечного кредита необходимым требованием выступает страхование залогового имущества, что дает возможность исключить вероятность его утраты [2, с.153].

б. Наличие поручителей не является обязательным условием выдачи ипотечного кредита, но дает гарантию кредитоспособности заемщика [2, с.154].

в. Андеррайтинг позволяет оценить потенциальную возможность исполнения обязательств по ипотечному кредиту на основе справки-подтверждения доходов заемщика, его кредитной истории, наличия собственных средств для первоначального взноса и оценки предмета ипотеки [3, с.30].

г. Реинвестирование предполагает выпуск ценных бумаг, обеспечением которых выступает ипотека, т.е. является секьюритизацией активов. Секьюритизация позволяет снижать указанный вид риска посредством полного или частичного его переноса на инвесторов [2, с.153].

2. Процентный риск – заключается в возникновении финансовых убытков, что приводит к расхождению процентных ставок по привлекаемым и размещаемым средствам, включая неясность дальнейшей перемены этих ставок в предстоящем времени.

Сложность прогнозирования негативных сценариев изменения ставок процентов может приводить к ошибкам в расчетах ипотечной ставки по кредиту, а в будущем – недополучению прибыли или убыткам. Для снижения процентного риска банки обычно применяют переменную или плавающую ставку по ипотеке, что позволяет сохранять оптимальное соответствие активов и пассивов. Контроль данного вида риска включает также его оценку, прогнозирование, мониторинг, минимизацию [5, с.130]. Распространенные методы минимизации процентного риска – регулярная организация стресс-тестирования, введение лимитов, контроль состава портфеля активов и пассивов. Рассмотрим кратко их суть.

а. Проведение стресс-тестирования включает в себя анализ возможных стрессовых сценариев изменения процентных ставок на рынке. Применение данного метода нашло отражение в письме от 2 октября 2007 г. Центрального Банка России в соответствии с международным ГОСТом регулирования процентного риска.

б. Введение лимитов. Банк вводит лимиты по основным показателям вышеуказанного риска, как по отдельным видам результатов, так и для всего портфеля активов и пассивов.

в. Регулирование содержания портфеля активов и пассивов заключается в приемлемом сопоставлении активов и пассивов банковского портфеля, что позволяет снизить процентный риск до минимума.

3. Риск ликвидности. Он появляется в результате недостатка ликвидных активов банка при наступлении сроков платежей по предъявленным обязательствам. Этот вид риска возникает в условиях несбалансированности активов и пассивов по валюте, срокам, суммам и другим позициям [1, с.41]. Ипотечный кредит в совокупности является долгосрочным кредитом на значительную денежную сумму, что предполагает отбор банком долгосрочных финансовых источников обеспечения данного вида кредита. В банковской практике выделяют в основном следующие виды привлечения долгосрочных ресурсов: депозиты, контрактные сбережения и ипотечные ценные бумаги. В составе перечисленных источников привлекаемых долгосрочных финансовых ресурсов, особого внимания заслуживают ипотечные ценные бумаги, так как это является наиболее эффективным инструментом привлечения длинных ресурсов в достаточно крупных объемах. В процессе заключения договора ипотечного кредитования оформляется закладная, представляющая собой именную ценную бумагу, которую банк перепродает инвесторам, тем самым списывая их со своего баланса и повышая тем самым свою ликвидность. Успешное регулирование данного вида риска прямо зависит от уровня риск-менеджмента банка и соответствующей оценки текущей рыночной ситуацией [2, с.160].

4. Риск досрочного погашения кредита. Данный вид риска является довольно специфическим, так как банк в ипотечном договоре, как правило, позволяет досрочно погашать данный вид кредита, хотя бывают случаи запрета в определенный период времени. Данный процесс чаще всего происходит за счет превышения периодических выплат заемщиком установленных сумм ипотечного кредита согласно графику погашения. Чаще всего на это влияют рост или потеря дохода заемщиком, продажа залогового имущества и рефинансирование [5, с.131]. На первый взгляд при наступлении этого вида риска, банк теряет

прибыль, с другой точки зрения, в банк поступает крупный объем денежных ресурсов, которые впоследствии требуют рефинансирования. Банк снижает воздействие данного вида риска путем введения штрафов, пеней, комиссий, а также установлением рамок по периоду и величине основного долга кредита.

Перечислив основные банковские риски, возникающие в процессе ипотечного жилищного кредитования и методы их снижения, следует также выделить факторы, которые носят общеэкономический характер и обусловлены нестабильной ситуацией в экономике. К ним относятся: санкции других стран, нестабильность курса национальной валюты, критичная зависимость экономики страны от общемировых цен на ресурсы, ситуация с коронавирусом. Все это в совокупности отрицательно влияет на развитие данной сферы кредитования. Вместе с тем, несмотря на существующие риски и проблемы, перспективы развития рынка банковского ипотечного жилищного кредитования есть. В первую очередь они связаны с экономической и политической стабилизацией положения в стране, а также урегулированием банками вышеуказанных проблем между заемщиком и кредитором на взаимовыгодных условиях.

Библиографический список

1. Будагов А.С., Колесников А.М., Исаков Т.Г. Способы управления рисками ипотечного кредитования в современных условиях // Актуальные проблемы экономики и управления.2019. №2. С.31– 39.
2. Воробьева А.В. Модели и методы управления рисками ипотечного кредитования // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.2017. №3. С.151 – 161.
3. Горский М.А., Козлова М.С., Пугачева Д.И. Риски ипотечного кредитования: классификация, методы оценки // Вестник Алтайской академии экономики и права.2020. №8. С.25 – 39.
4. Космачева Н.М., Стецюнич Ю.Н. Оценка качества управления кредитными рисками в банках по критерию просроченной задолженности // Экономика нового мира. 2018.№4. С.47-57.
5. Синявская Е.Е., Синявский В.Д. Ипотечное жилищное кредитование: тренды и риски // Экономика и управление: научно-практический журнал.2018. №6. С.128-132.

Камалиева Я.М.

*Казанский государственный аграрный университет,
г. Казань, Россия*

Исхаков А.Т., канд. экон. наук, доцент

*Казанский государственный аграрный университет,
г. Казань, Россия*

НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье рассмотрено понятие накладных расходов в сфере сельского хозяйства. Составлена классификация накладных расходов, включающая три критерия по правилам ФСБУ и один критерий по правилам МСФО. Описаны особенности распределения накладных расходов в российской и международной практике.

Ключевые слова: накладные расходы; непроизводственные расходы; общепроизводственные расходы; общехозяйственные расходы; производственные расходы; сельское хозяйство.

Ya.M. Kamalievа

A.T. Iskhakov

OVERHEAD EXPENSES AS AN OBJECT OF ACCOUNTING IN AGRICULTURE

The article discusses the concept of overhead in the field of agriculture. A classification of overhead expenses has been compiled, including three criteria according to the rules of the FAS and one criterion according to the rules of IAS. The features of the distribution of overhead costs in Russian and international practice are described.

Keywords: overhead costs; non-production costs; general production costs; general business expenses; production costs; agriculture.

В условиях рынка особое внимание уделяется корректному расчету себестоимости единицы продукции, так как правильный расчет помогает избежать убытков. Для этого расходы на производство продукции разделяют на две части – ос-

новные и накладные расходы. Основные расходы – это те, которые имеют явную связь с технологическим процессом. Помимо основных расходов организации сталкиваются с издержками, не менее крупными, но не относящимися к основному технологическому процессу – накладными расходами.

Накладные расходы включают в себя все расходы, которые не участвуют в технологическом процессе, но, тем не менее, без данных расходов оно будет невозможным. Данные расходы осуществляются на организацию и обслуживание технологического процесса, а также реализацию и управление. Накладные расходы не получится перенести на себестоимость продукции напрямую без распределения.

Действующее российское законодательство не содержит точного определения термина «накладные расходы». Тем не менее, определение накладных расходов встречается в различных отраслевых методических указаниях и рекомендациях. Например, в п. 9 Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях, утвержденных приказом Минсельхоза РФ от 06.06.2003 г. № 792, накладные расходы обозначаются как организационно-управленческие расходы, а также как «затраты, которые необходимы на производственной стадии» [1].

Исходя из смыслового значения приведенного определения, под накладными расходами в сельском хозяйстве следует понимать те затраты, которые не имеют прямого отношения к производственному процессу и оплате труда работников сельскохозяйственной организации. Данный вид затрат носит скорее вспомогательный характер, но без них деятельность сельскохозяйственной организации невозможна.

Накладные расходы в сельском хозяйстве, также как и любые другие расходы, имеют место в различных центрах затрат, поэтому важно знать их классификацию и виды с учетом отраслевой специфики.

Закрепленные статьи накладных расходов в методических указаниях в сфере сельского хозяйства отсутствуют. В указанных ранее Методических рекомендациях приводится только приблизительный перечень накладных расходов. Так, согласно данному документу, к накладным расходам в сельском хозяйстве относятся оплата труда общепроизводственного персонала, затраты материальных ресурсов на общепроизводственные нужды, амортизация основных средств общепроизводственного назначения и другие расходы [1].

В целом классификацию накладных расходов в сельском хозяйстве можно представить следующим образом (см. рис 1.).

По отнесению к процессу производства выделяют производственные и непроизводственные накладные расходы. Если обобщить вышеперечисленные расходы, то можно отметить, что производственные накладные расходы возникают на участках, связанных с производством, а распределяются косвенным

способом. Непроизводственные накладные расходы возникают в рамках всего предприятия и связаны с выполнением функции управления.

По месту возникновения накладных расходов выделяют общепроизводственные расходы (расходы на обслуживание и управление производством), общехозяйственные расходы (расходы на нужды управления, данные расходы не связаны с производством) и расходы на содержание и эксплуатацию дополнительного оборудования (расходы, необходимые для функционирования оборудования, не относящегося к общепроизводственному назначению) [2, с. 92].

В рамках применения международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) накладные расходы делятся на связанные с производством и расходы общего характера (административные расходы).



Рис. 1. Классификация накладных расходов в сельском хозяйстве

Чтобы определить затраты на единицу продукции, накладные расходы распределяют. В российской практике существует несколько методов распределения накладных расходов, все они зависят от выбранной базы распределения расходов (объем продаж, фонд оплаты труда, затраченное на работу время оборудования, прямые материальные затраты) [3, с. 254].

Объем продаж в качестве базы распределения накладных расходов выбирают небольшие компании, оказывающие услуги, либо производящие товары, не требующие участия большого количества работников, при максимальной автоматизации производства.

Использование фонда оплаты труда в качестве базы распределения актуально в трудоемком ручном производстве при сдельной форме оплаты труда. В ином случае такой метод не покажет реального финансового результата деятельности, искажая показатели себестоимости.

Время, затраченное на работу оборудования, как база распределения накладных расходов, подходит предприятию с максимально автоматизированным производством. Таким образом, метод схож с методом распределения по фонду оплаты труда, с одним лишь изменением: человеко-часы заменяются машино-часами.

Распределение накладных расходов при использовании в качестве базы прямых материальных затрат происходит пропорционально затраченным материалам и сырью на производство одного товара или каждого из нескольких. Важным условием такого метода является значительно малая доля накладных расходов в сравнении с основными расходами.

Основным документом, в котором описан подход к распределению накладных расходов по правилам международных стандартов финансовой отчетности, является МСФО (IAS) 2 «Запасы».

Таким образом, в сельском хозяйстве накладные расходы – это те, которые связаны с производством сразу всей продукции сельскохозяйственной организации, управлением и сбытом. Данные расходы нельзя сразу отнести на себестоимость единицы продукции, так как они требуют распределения. В российской практике можно выделить три классификационных признака накладных расходов: отнесение к процессу производства, место возникновения расходов, функциональное направление. Помимо этого, выделяется критерий классификации накладных расходов по правилам МСФО, согласно которому выделяются фиксированные производственные накладные расходы, переменные производственные накладные расходы и административные накладные расходы. Все эти разделения носят условный характер. Последнее слово остается за руководителем. Его решение оказывает основное влияние на организацию системы управления и классификацию видов затрат. В течение месяца они аккумулируются на специальных бухгалтерских счетах. По его итогам в российской практике накладные расходы распределяются в себестоимость конкретной продукции пропорционально выбранной базе (объем продаж, фонд оплаты труда, затраченное на работу время оборудования, прямые материальные затраты). В свою очередь, в практике применения МСФО накладные расходы общего характера распределяются аналогично общехозяйственным расходам по российским правилам.

Библиографический список

1. Приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003 г. № 792 «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и

калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях».

2. Мавлиева Л.М., Садыкова Г.М., Валиева Э.М. Особенности контроля накладных расходов в сельскохозяйственных организациях // Наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3 частях. – 2017. – С. 92-94.

3. Самсонов Е.А., Литвиченко Д.В. Распределение накладных расходов в системе учета затрат в организациях // Актуальные направления научных исследований: перспективы развития: сборник материалов V Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 254-256.

УДК 658.7

Компанистов С. С.

ОАО «Омский аэропорт»

г. Омск, Россия

Левкин Г. Г., канд. вет. наук, доцент

Омский государственный университет путей сообщения

г. Омск, Россия

ХАРАКТЕРИСТИКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ ПРИ ТРАНСПОРТИРОВКЕ ГРУЗОВ

В статье изложены основные теоретические подходы к понятию логистических затрат и издержек, приводится их сравнительная классификация. Определены основные различия в толковании этих терминов и предложены их отличительные признаки.

Ключевые слова: транспорт; транспортная система; логистика; складские процессы.

S. S. Kompanistov

G. G. Levkin

CHARACTERISTICS OF LOGISTIC COSTS DURING TRANSPORTATION OF GOODS

The article outlines the main theoretical approaches to the concept of logistic costs and costs, their comparative classification is given. The main differences in the

interpretation of these terms are determined and their distinguishing features are proposed.

Key words: transport; transport system; logistics; warehouse processes

Логистическая деятельность сопряжена с затратами материальных, трудовых, финансовых средств, которые в совокупности влияют на результаты деятельности компаний. Как правило, такие затраты называются логистическими. Обзор специальной литературы свидетельствует, что у отечественных ученых-экономистов нет единого подхода к понятию многих логистических терминов, следовательно, отсутствует словарь с однозначным толкованием понятий (тезаурус). Отсутствие в нормативных актах специальных понятий о сфере логистического менеджмента приводит, порой, к неясностям и неточностям, что затрудняет процесс управления транспортными и складскими процессами.

По мнению авторов «уточнение терминов в области логистики способствует повышению качества управленческих решений логистического менеджмента, а также уточнению положений методологии логистики в соответствии с современным уровнем научно-технического прогресса» [1, С. 40].

Цель исследования – провести сравнительное исследование использования понятий «логистические затраты» и «логистические издержки».

В большой экономической энциклопедии закреплено: «затраты – производственные выплаты в наличной или безналичной форме, которые связаны с производством продукции, выполнением и оказанием услуг с последующей их реализацией [2, с. 233].

При анализе сущности затрат можно выделить несколько подходов к их определению.

1) Затраты – это совокупность каких-либо ресурсов, необходимых для достижения каких-либо целей (А.Г. Грязнова, А. Энтони Аткинсон, Д. Раджив Банкер, С. Роберт Каплан и др.).

2) Затраты – это совокупность различных ресурсов, используемых для производства продукции (работ, услуг) (В.В. Амосова, Г.М. Гукасьян, Т.Г. Дроздова, К. Друри, А.А. Ефремова, А.Д. Шеремет, Т.П. Карпова и др.).

3) Затраты – это средства, израсходованные на приобретение ресурсов, которые капитализируются в виде активов в балансе или (и) признаются в качестве расходов в отчете о прибылях и убытках (А. Энтони Аткинсон, Д. Раджив Банкер, С. Роберт Каплан, С. Марк Янг, М.А. Вахрушина и др.).

4) Затраты – это издержки, совокупные издержки (А.А. Благодатин, Л.М. Бурмистрова, В.Б. Ивашкевич, В.Э. Керимов и др.).

Как видим, есть группа ученых, которые отождествляют затраты с издержками. Вместе с тем, термин «издержки» чаще всего применяется в экономиче-

ской теории. Поэтому, в том числе, и в логистике уместней разделять дефиниции «логистические затраты» и «логистические издержки».

Можно предложить следующие различия между затратами и издержками в логистической деятельности: затраты – это планируемые показатели, которые целесообразны и необходимы для выполнения логистических операций при организации движения материальных потоков. Логистические затраты неизбежны, но могут быть оптимизированы за счет разработки и внедрения рациональных маршрутов движения транспортных средств, норм запасов и других направлений совершенствования логистических процессов.

В ходе исследования, был проведен анализ подходов к определению понятия «логистические затраты» (таблица 1).

Таблица 1.

Подходы к определению понятия «логистические затраты»

| Автор | Определение |
|-------------------------------------|--|
| Т.В. Алесинская [3] | Логистические затраты – это сумма всех затрат, связанных с выполнением логистических операций на размещение заказов на поставку продукции, закупку, складирование поступающей продукции, внутрипроизводственную транспортировку, промежуточное хранение, хранение грузовых потоков, отгрузку, внешнюю транспортировку, а также затраты на персонал, оборудование, помещение, складские запасы, передачу данных о заказах, запасах, поставках |
| Т.В. Кузнецова [4] | Логистические затраты – стоимостная оценка ресурсов, используемых при выполнении логистических операций на стадиях движения материального, информационного, финансового потоков как внутри предприятия, так и во взаимодействии с его поставщиками и покупателями – участниками цепи поставок, включая поддержание необходимых запасов материальных ресурсов и готовой продукции |
| А.М. Гаджинский [5] | Логистические затраты – затраты на выполнение логистических операций |
| Н.К. Моисеева [6] | Логистические затраты – это денежное выражение использованной рабочей силы, средств и предметов труда, финансовые затраты и различные негативные последствия форс-мажорных событий, которые обусловлены продвижением материальных ценностей (сырья, материалов, товаров) на предприятии и между предприятиями, а также поддержанием запасов |
| Г.Г. Сайфуллова, О.А. Зюрина [7] | Логистические затраты – это затраты на осуществление логистических операций |

| | |
|-------------------|---|
| В.И. Сергеев [8] | Логистические затраты – это суммарные затраты, связанные с комплексом функционального логистического менеджмента и логистическим администрированием в логистической системе |
| А.М. Сумец [9] | Логистические затраты – это затраты на выполнение в логистической системе всех логистических активностей, связанных непосредственно с логистическими потоками в пределах определенного пространства и времени |
| О.А. Сярдова [10] | Логистические затраты – это затраты материальных, трудовых и информационных ресурсов, связанных с выполнением логистических операций, обеспечивающих выполнение заказов потребителей |

Большинство авторов под логистическими затратами понимают совокупность различного рода ресурсов, сопровождающих логистические операции. Из представленных определений Н.К. Моисеева [6] фактически отождествляет понятия затрат и издержек, но в остальных определениях рассматриваются исключительно логистические затраты, как планируемые показатели логистической деятельности.

В целях нашего исследования под логистическими затратами будем понимать совокупность различного рода ресурсов, которые несут участники логистического процесса в связи с движением материального и сопутствующих ему потоков (информационного, финансового и др.) на макро- и микроуровне.

Рассмотрим классификацию логистических затрат в зависимости от различных признаков, предложенную Т.В. Кузнецовой [4] (таблица 2). Анализ представленной классификации свидетельствует о том, что автор подробно детализирует логистические затраты, но один признак классификации (возможность планирования) выходит за рамки классификации, так как показатель возможности планирования или не планирования можно использовать в качестве отличия логистических затрат и издержек.

Таблица 2.

Классификация логистических затрат

| Обобщенные группы | Виды затрат |
|--------------------------------------|--|
| Элементы затрат | <ul style="list-style-type: none"> – материальные затраты – затраты на оплату труда – отчисления на социальные нужды – амортизация – прочие |
| Стадии движения материального потока | <ul style="list-style-type: none"> – затраты на стадии закупок – затраты на стадии производства – затраты на стадии распределения |

| | |
|--|--|
| Характер связи затрат с объемом логистической деятельности | – переменные затраты – постоянные затраты |
| Характер отнесения к определенному объекту затрат | – прямые – косвенные |
| Периодичность возникновения | – единовременные – текущие |
| Возможность планирования | – планируемые – не планируемые |
| Основные сферы логистики | – затраты, связанные с движением материального потока – затраты на запасы – затраты на информационные процессы |

В заключении следует отметить, что знание терминов «логистические затраты», «логистические издержки», умение правильно использовать классификацию логистических затрат требуется, прежде всего, для эффективного управления логистической деятельностью в процессе транспортировки грузов, так как на этом этапе движения материального потока возникают статические риски, которые приводят к финансовым потерям за счет логистических издержек.

Библиографический список

1. Левкин, Г. Г. Использование «логистические затраты» и «логистические издержки» в теории и практике логистики / Г. Г. Левкин, А. А. Сироткин // Теоретические и концептуальные проблемы логистики и управление цепями поставок. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Пенза, 2019. С. 38-41.
2. Большая экономическая энциклопедия. М.: Эксмо, 2008. 1088 с.
3. Алесинская, Т. В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: учебное пособие / Т.В. Алесинская. Таганрог, 2005. 121 с.
4. Кузнецова, Т. В. Логистические затраты: экономическое содержание, состав, типология // Т. В. Кузнецова // Экономика и управление. 2012. № 3 (31). С. 29-34.
5. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник / А. М. Гаджинский. М.: Дашков и К°, 2012. 484 с.
6. Моисеева, Н. К. Экономические основы логистики: учебник / Н. К. Моисеева. М., 2008. 528 с.
7. Сайфуллова, Г. Г. Управление логистическими затратами – путь к повышению прибыльности предприятия / Г. Г. Сайфуллова, О. А. Зюрина // Наука и образование транспорту. 2017. № 1. С. 157-159.
8. Сергеев, В. И. Ключевые показатели эффективности логистики / В. И. Сергеев // Главный механик. 2015. № 8. С. 22-25.

9. Сумец, А. М. Логистические затраты производственных предприятий: рекомендации к совершенствованию учета / А. М. Сумец // Наука: общество, экономика, право. 2019. № 2. С. 40-43.

10. Сярдова, О. А. Особенности формирования и учета логистических издержек цепи поставок промышленного предприятия / О. А. Сярдова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1 (20). С. 105-108.

11. Барканов, И. С. Анализ структуры логистических затрат в России и в мире / И. С. Барканов // Инновационное развитие. 2018. № 6 (23). С. 27-29.

УДК 338.246.025.2

Кузьмин А.А., канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

г. Омск, Россия

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПОЛЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассматривается проблема, связанная с необходимостью ответа на вызов, предъявляемый экономике пандемией. Автором проводится анализ следствий, порожденных этим вызовом, и предлагается механизм их преодоления. Инструментом, посредством которого возможно преодоление негативных тенденций, по мнению автора, является модернизация институционального поля, регулирующего социально-экономические процессы.

Ключевые слова: институциональная экономическая теория; институциональное поле; экономические издержки

A.A.Kuzmin

INSTITUTIONAL FIELD OF THE ECONOMIC SPHERE IN MODERN CONDITIONS

The article deals with the problem related to the need to respond to the challenge posed to the economy by the pandemic. The author analyzes the consequences generated by this challenge and suggests a mechanism for overcoming them. According to the author, the tool by which it is possible to overcome negative trends is the modernization of the institutional field that regulates socio-economic processes.

Keywords: institutional economic theory; institutional field; economic costs

Ситуация, которую переживает в настоящий момент мировая экономика в целом, и национальные экономики, как ее структурные составляющие, становится предметом изучения все большего числа ученых-экономистов. Актуальность изучения опыта, накапливаемого в практической области ведения экономической деятельности несомненна, поскольку по прогнозам специалистов-эпидемиологов, пандемии, подобные COVID-19 вполне вероятны в ближайшей перспективе. И их влияние на различные сферы жизнедеятельности общества, том числе и экономическую, будет только усиливаться. В этой связи жизненно важно осмыслить накапливаемый практический опыт, с тем, чтобы разработать инструменты, посредством которых возможно если не предотвратить, то минимизировать отрицательное воздействие названного фактора на состояние экономики.

Институциональная экономическая теория, беря во внимание совокупность экономических и неэкономических факторов, воздействующих на течение экономических процессов, оперирует понятием институциональное поле, как совокупностью формальных и неформальных норм и правил. От того, насколько его содержание адекватно отражает течение экономической жизни, в том числе и путем создания системы регулирующих экономические отношения нормативных документов, во многом зависит результат экономической деятельности общества. В настоящей статье предпринимается попытка отразить новации, имеющие место в социально-экономических отношениях, и выступающие в качестве способов реагирования на возникшие обстоятельства и нейтрализации их отрицательных последствий. Важно учитывать, что в деятельности таких экономических агентов, как предприниматель, домохозяйство и государство присутствуют определенная общность интересов в стремлении оптимизировать экономическую ситуацию, и конфликт интересов, в стремлении минимизировать свои издержки этой оптимизации за счет других участников. Состояние экономики, помимо влияния биологического фактора, усугубилось и наложением приближавшегося циклического спада в мировой экономике. Это еще больше обостряет течение кризисных процессов и степень конфликта между экономическими агентами. Уникальность протекающих процессов состоит в том, что каждая национальная экономика имеет свой потенциал финансовых возможностей и свое содержание институционального поля. Поэтому инструменты реагирования в каждом конкретном случае также в определенной мере имеют специфический характер. Эффективность этих инструментов будет видна в ближайшем будущем.

При проведении предметного анализа можно выделить следующие аспекты, которые требуют внесения корректив в регулирование экономических процессов. Это, во-первых, отношения между работодателем и работником.

Наиболее остро этот вопрос стоит в сфере частного предпринимательства. В этом случае социальная защищенность работника ниже, в сравнении с работником бюджетной сферы. Под влиянием пандемии вынуждены сворачивать свою деятельность целые отрасли экономики, связанные с сектором услуг. Это относится, прежде всего, к туристическому бизнесу и общественному питанию, торговле, пассажирским перевозкам, организации зрелищных мероприятий (кино, концерты, театральные спектакли). Даже при стабилизации эпидемической обстановки дополнительные издержки снизят рентабельность этих направлений предпринимательской деятельности. Достаточно привести примеры таких дополнительных расходов, как выполнение требований по созданию условий для соблюдения так называемой «социальной дистанции», поддержания санитарной чистоты.

В тех видах экономической деятельности, где возможна удаленная работа, возникает необходимость нормативного регулирования новых условий работы. Необходимо отметить, что удаленная форма работы получила развитие задолго до нынешних событий, однако необходимость ограничения социальных контактов подтолкнула к ее масштабному внедрению. Владельцы бизнеса убедились, что при умелой организации труда в новых условиях, его эффективность не снижается, но при этом падают издержки по содержанию офиса и его аренды. В этом случае требуется разработка нормативных документов, связанных с критериями оплаты такого труда. Работодатель стремится пересмотреть размер вознаграждения в сторону уменьшения, хотя реально продолжительность рабочего дня и объем нагрузки могут увеличиваться по сравнению с офисным пребыванием. По отдельным формам удаленной работы интенсивность возрастает многократно, это касается в первую очередь образовательного процесса.

В целях режима оптимизации издержек (а это в ряде случаев касается и бюджетной сферы) работника вынуждают переходить на режим сокращенного рабочего дня (рабочей недели), либо брать отпуск за свой счет. В этой связи возрастает величина расходов со стороны государства из фонда обязательного медицинского страхования. Это связано с тем, что возрастает число работников, оформляющих, при возможности, больничный лист на законных основаниях, как альтернативный способ избежать материального ущерба от снижения вознаграждения за труд. Как вариант оппортунистического поведения работника в этом случае – попытка оформить больничный лист без каких-либо законных оснований, за взятку медицинскому работнику. И если в обычных условиях работодатель проявляет недовольство по отношению к болящему сотруднику, что в ряде случаев останавливает его от обращения к медработникам, то в кризисных условиях он такое поведение воспринимает благосклонно, поскольку это позволяет экономить фонд заработной платы.

Во-вторых, регулирования требует отношения между бизнесом и государством. В настоящий момент нет нормативной регуляции механизма оказания поддержки бизнесу со стороны государства в условиях кризисного развития, и, в частности, критериев отбора, по которым предприниматель может быть включен в число получателей финансовой помощи и других видов поддержки. Существование такой проблемы показал пример такого отбора, когда в число претендующих на помощь были включены представители крупного бизнеса, имеющего значительные финансовые резервы для выхода из форс мажорной ситуации. То есть средний, а тем более мелкий бизнес, не имеющий нужных связей в государственных административных структурах различного уровня, при отсутствии нормативно прописанного механизма шансов на выживание лишается. В то же время, в ответ на гарантию поддержки со стороны государства, бизнес должен проявлять социальную ответственность перед обществом, при возможности максимально сохраняя трудовую занятость.

В-третьих, в ходе развития нынешней ситуации проявилась проблема эффективной финансовой поддержки граждан со стороны государства в кризисных условиях. В частности, при ограниченном в этом случае государственном бюджете, требуется дальнейшая оптимизация системы объективных критериев, на основании которых будет предоставляться такая помощь, и разработка механизма, нацеленного на снижение бюрократических барьеров при обращении за подобной помощью. Необходимость ее нормативного решения связана не только конституционными обязательствами государства, но и с тем, что финансовое благополучие граждан – одно из условий поступательного развития экономики.

Резюмируя проведенный анализ, можно сделать следующие выводы. Экономика в современных условиях переживает новый вызов в виде пандемии вируса COVID-19. На протяжении нескольких месяцев происходит ее адаптация к функционированию в экстремальном режиме. Снижается предпринимательская активность, что отражается на макроэкономических показателях, в том числе ВВП, как на мировом, так и на национальных уровнях. Как следствие, происходит трансформация рынка труда, что приводит к росту безработицы. Способом решения возникших проблем является коррегирование институционального поля, путем выработки нормативных документов, содержащих инструментарий, способствующий эффективному решению обозначенных в статье проблем. Исходя из прогнозов специалистов, следует, что в обозримом будущем подобные вызовы могут возникать периодически, поэтому необходимость создания комплексного институционального механизма противодействия возникающим в этой связи негативным тенденциям становится очевидной.

Пристажнюк А.В.

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
г. Омск, Россия*

Родионов М.Г., канд. экон. наук, доцент

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
г. Омск, Россия*

АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ КОМПАНИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»)

В статье рассматривается стратегическое планирование крупнейшего российского провайдера цифровых услуг и сервисов «Ростелеком». Автором на основе самостоятельного анализа среды компании произведена оценка существующей стратегии ПАО «Ростелеком», предложены направления развития стратегии.

Ключевые слова: стратегическое планирование; анализ среды; внутренняя среда; внешняя среда; цель; миссия; SWOT- анализ; Pest-анализ; SNW-анализ.

A.V. Pristyazhnuyk

M.G. Rodionov

ANALYSIS OF THE COMPANY'S INTERNAL AND EXTERNAL ENVIRONMENT FOR STRATEGIC PLANNING PURPOSES (FOR EXAMPLE, «ROSTELECOM»)

The article considers the strategic planning of Rostelecom, the largest Russian provider of digital services. The author, based on an independent analysis of the company's environment, evaluated the existing strategy of Rostelecom, and suggested directions for developing the strategy.

Key words: strategic planning; environment analysis; internal environment; external environment; goal; mission; SWOT analysis; Pest analysis; SNW analysis.

Основой долгосрочного устойчивого развития выступает стратегическое планирование. При стратегическом планировании создаются долгосрочные цели развития организации, определяются приоритетные области, первостепен-

ные задачи, прогнозируются результаты принятых решений и рассматриваются варианты их достижения.

Стратегическое планирование представляет собой совокупность пяти взаимосвязанных управленческих процессов: анализ среды, определение целей, выбор стратегии, выполнение стратегии, оценка и контроль выполнения. Таким образом, можно сказать, что разработка стратегий развития компании чаще всего сводится к двум воспроизводящимся пунктам:

1) Объективная оценка текущего состояния компании (оценивается внутренний потенциал организации и внешняя среда);

2) Принятие решений о направлениях развития через формулирование желаемого будущего состояния.

Именно на разнице текущего и желаемого состояния строится программа действий по переходу от одного состояния в другое.

Помимо потенциала компании на разработку стратегии влияют различные факторы: миссии и цели, состояние рынка, конкурентные преимущества, организационная культура, товары и услуги, компетентность менеджмента. Автор предлагает рассмотреть стратегическое планирование компании «Ростелеком» через его декомпозицию, чтобы увидеть из каких видов деятельности оно состоит (таблица 1). Данное исследование поможет проанализировать существующую стратегию организации.

Таблица 1.

**Декомпозиция стратегического планирования организации
(составлена автором по [4])**

| 1. Выработка стратегии | Включает в себя: |
|------------------------------------|---|
| 1.1. Стратегическое планирование | |
| 1.1.1 Анализ внешнего окружения | Анализ рыночных сегментов; Анализ конкурентов; Технологии; Экономическая ситуация; Социальная культура. |
| 1.1.2 Анализ внутренней среды | Анализ возможностей «Ростелеком»; Анализ бизнес-процессов; Анализ способностей и компетенций; Кадровый потенциал; Финансы. |
| 1.1.3 Формулирование предположений | По рыночному сегменту; По конкуренции и конкурентам; По технологиям; Анализ очевидных возможностей; Анализ очевидных угроз. |

| | |
|---|--|
| 1.1.4 Определение стратегии развития | Проведение стратегической оценки; Оценка рисков развития и способов управления рисками; Формулирование стратегий прорыва и стратегических инициатив. |
| 1.1.5 Определение миссии, целей и задач | Миссия и цели; Задачи. |
| 1.1.6 Планирование развития | Задачи и ожидаемые результаты; Разработка годовых планов развития; Разработка инвестиционных бюджетов; |
| 1.1.7 Мониторинг выполнения планов развития | Планирование мероприятий мониторинга; Проведение мероприятий мониторинга; Выработка корректировок; Реализация корректировок. |

Анализ среды является первостепенным процессом стратегического планирования, так как обеспечивает основу для формулировки миссии и выработки стратегий. От корректности проведенных исследований, зависит успех дальнейших действий стратегического планирования.

При принятии решений следует ориентироваться на критические факторы – подвластны ли они управлению со стороны «Ростелекома»: являются ли эти факторы внутренними, на которые можно повлиять, или внешними, воздействовать на которые компания не в состоянии.

В ходе применения данной методики по отношению к ПАО «Ростелеком», была получена следующая матрица (таблица 2):

Таблица 2.

SWOT- анализ ПАО «Ростелеком» (составлена автором по [3])

| Сильные стороны | Слабые стороны |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> – Компания входит в группу лидеров по развитию технологий сетей связи; – Занимает сильные позиции на рынке мобильной связи, широкополосного доступа в Интернет; – Имеет большое количество частных и корпоративных клиентов; – Широкий территориальный охват предоставляемых услуг; – Развитый клиентский сервис; – Широкий спектр услуг, как для розничного потребителя, так и для больших организаций; – Появление новых современных услуг и продуктов; – Разветвленная организационная структура. | <ul style="list-style-type: none"> – Высокий показатель текучести кадров, особенно работников высокой квалификации; – Отсутствие заинтересованности персонала в развитии организации, низкая мотивация; – Количество абонентов местной телефонной связи уменьшается. |

| Возможности | Угрозы |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – Получение дополнительного финансирования; – Наличие гос. поддержки; – Участие в гос. заказах; – Возможность расширения предоставления услуг в отдаленных от городов местностях; – Создание новых услуг и товаров; – Стремительное развитие технологий; – Запросы на цифровизацию инфраструктуры крупных компаний, внедрение цифровых решений для дистанционной работы и учебы со стороны компаний и государства. | <ul style="list-style-type: none"> – Отсутствие чёткой законодательной базы в области телекоммуникаций; – Высокая конкуренция по ряду направлений в отрасли; – Неэффективная работа маркетинговых служб в регионах; – Изменение экономической ситуации в худшую сторону, снижение стоимости акций. |

Данные SWOT-анализа показывают, что ПАО «Ростелеком» в настоящее время занимает достаточно устойчивую позицию на рынке телекоммуникационных услуг. Получен материал – причины эффективной и неэффективной работы организации в регионе, изучение которого позволит выявить направления дальнейшего развития.

Pest-анализ – это инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют на деятельность организации.

PEST-анализ внешней среды помогает лучше понять сегодняшнюю обстановку. Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в коммерческой деятельности.

Факторы внешней среды оцениваются по пятибалльной шкале:

- 5 – сильное влияние;
- 4 – среднее влияние;
- 3 – влияние ниже среднего;
- 2 – слабое влияние;
- 1 – очень слабое влияние;
- 0 – отсутствие влияние фактора.

Pest-анализ ПАО «Ростелеком» выглядит следующим образом (таблица 3):

Pest-анализ ПАО «Ростелеком» (составлена автором по [1])

| Политические аспекты | P(0,34) | Экономические аспекты | E(0,21) |
|---|---------|--|---------|
| Законодательство по охране окружающей среды; Будущее и текущее законодательство, регулирующие правила работы в отрасли | 3 | Финансирование деятельности Кризис | 5 |
| Участие в государственных программах; Налоговая политика (тарифы и льготы) | 4 | Уменьшение объемов прибыли предприятий и организаций; Уровень располагаемых доходов населения | 2 |
| Социальные факторы | S(0,2) | Технологические аспекты | T(0,19) |
| Высококвалифицированные работники | 3 | Уровень инноваций и технологического развития отрасли | 2 |
| Повышение доходов населения | 4 | Возможность появления новых технологий, способных коренным образом перевернуть производство; Образ жизни и привычки потребления | 5 |

Посчитаем суммарное воздействие факторов внешнего окружения с учетом веса:

$$1. P=7*0,34=2,38$$

$$2. E=7*0,24=1,68$$

$$3. S=7*0,23=1,61$$

$$4. T=7*0,19=1,33$$

Как показывают исследования, технологические факторы благоприятствуют развитию бизнеса российских компаний. Наибольшую угрозу для ОАО «Ростелеком» представляют политические факторы.

Разработав перечень факторов, имеющих высокую вероятность реализации и воздействия, можно спрогнозировать изменения существенных факторов внешней среды, которые действительно могут оказать влияние на функционирование организации в дальнейшем. В зависимости от того, какие факторы будут улучшаться, а какие ухудшаться, организации следует разработать свою стратегию и по возможности нейтрализовать влияние отрицательных факторов.

SNW-анализ – это более совершенный анализ слабых и сильных сторон организации. Данный подход преследует следующие цели: определить наибо-

лее сильные стороны и заниматься их совершенствованием, и слабые стороны, чтобы сделать их более сильными, рассмотрим таблицу 4.

Таблица 4.

SNW-анализ ПАО «Ростелеком» (составлена автором по [6])

| Стратегическая позиция | Сильная (S) | Нейтральная (N) | Слабая (W) |
|--------------------------------------|-------------|-----------------|------------|
| Стратегия организации | + | | |
| Организационная структура | | + | |
| Финансовое положение | | + | |
| Конкурентно способность продукта | | + | |
| Квалифицированный персонал | | | + |
| Использование современных технологий | + | | |
| Уровень маркетинга | | | + |
| Репутация как работодателя | | + | |
| Репутация на рынке | | + | |
| Отношения с органами власти | + | | |

После проведения SNW – анализа в целом можно сказать, что предприятие использует сильные свои стороны для реализации стратегии, по многим стратегическим позициям ПАО «Ростелеком» получило качественную оценку «Нейтральная».

Анализ рыночных сегментов показывает, что у организации есть огромное количество клиентов – «Ростелеком» создает удобные и эффективные экосистемы с широким набором сервисов для каждого клиентского сегмента, включая домохозяйства (B2C), корпоративных (B2B) и государственных (B2G) заказчиков и других операторов связи (B2O) [7].

Основными конкурентами выступают Мегафон, Эр-Телеком, Дом.ру, ТТК, местные провайдеры, например, в Омской области это Омские Кабельные Сети. Ростелеком имеет несколько крупных конкурентов по ряду услуг, но является лидером 2019 года на рынке коммерческих центров обработки данных [2].

Негативное влияние макроэкономики сказалось на деятельности организации со стороны клиентов: реальная покупательная способность населения снижалась 4 года подряд, на данный момент продолжает оставаться на низком уровне (см. рис. 1).

Основное преимущество ПАО «Ростелеком» как объекта для инвестиций – быстрый и массовый переход людей в режим онлайн, способствует усилению роли, востребованности цифровых сервисов.

Однако, основной бизнес ПАО «Ростелеком» – междугородные и международные звонки – становится не привлекателен и сейчас находится на стадии разработок все более новых продуктов. Компания разрабатывает технологии в цифровом мире, например, GPON – данная технология основана на использовании оптоволоконных кабелей. Они существенно выигрывают на фоне медленных, позволяют увеличить стабильность сети и скорость передачи данных.

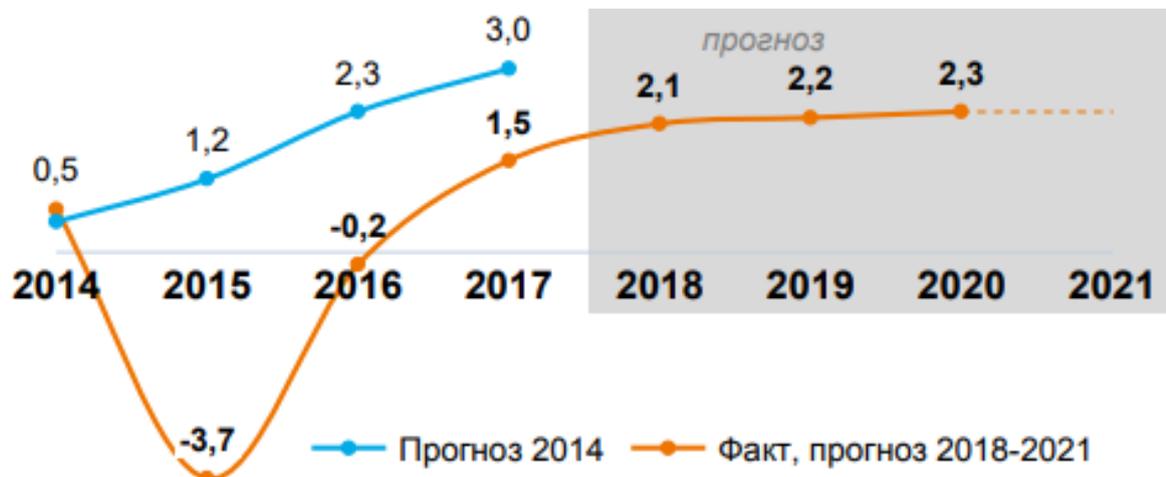


Рис. 1. Реальный ВПП прирост год к году, % [8]

Таже на протяжении нескольких лет «Ростелеком» вводит новые товары, услуги: предоставление услуг широкополосного доступа в интернет, интерактивное ТВ, удобные платформы и приложения, технология «умный дом», из более новых продуктов – умная колонка Капсула «Маруся».

Что касается бизнес-процессов, в ПАО создан специальный отдел, специализирующийся на оптимизации существующих и разработке новых бизнес-процессов, осуществляющий анализ соответствия стандартов внутреннего контроля (SOX) и Системы менеджмента качества (ISO). Так же в сферу деятельности департамента входит управление рисками и контроль ключевых показателей деятельности. Это говорит о том, что компания регулярно разрабатывает и реализовывает мероприятия по совершенствованию бизнес-процессов.

Кадровый потенциал организации показывает, что с каждым годом увеличивается численность работников, при этом значительную часть составляют люди, имеющие высшее образование, а те, кто имеет среднее специальное и общее среднее стремятся получить высшее образование, в то же время присутствует большой показатель текучести кадров.

Таким образом, с помощью проведенного анализа можно сопоставить полученные показатели со стратегией организации и определить дальнейшую направленность развития деятельности, то есть оптимизировать непосредственно сам процесс управления, сделав его еще более эффективным.

Рассмотрим стратегию ПАО развития Ростелекома до 2020 «переход от оператора связи к интегрированному провайдеру цифровых услуг», основными компонентами которой являются:

- развитие экосистем продуктов, услуг и клиентского сервиса (создание и развитие партнерских платформ);
- модернизация технологической платформы;
- развитие человеческого капитала (развитие персонала и организация труда);
- повышение эффективности (оптимизация недвижимости, улучшение системы принятия решений бизнес-процессов).

Несомненно, развитие экосистем продуктов и услуг является потенциально эффективным, так как может позволить создать допродажи, при этом надолго зафиксирует клиента на определенных продуктах. То есть данный шаг предполагает рост выручки. Так же в стратегии упоминается о снижении уровня капитальных вложений за счет развития текущих продуктов и услуг во всех сегментах бизнеса, а также за счет запуска и развития новых продуктов и услуг (ожидается значительный рост выручки на 375 млрд. руб.).

За счет увеличения качества управления затратами при снижении маржинальности ряда услуг из-за рыночных факторов и изменения структуры выручки планируется стабилизировать показатель маржинальности OIBDA (увеличить на 32%).

Так же в планах «Ростелеком» снизить и поддержать уровень капексных затрат за счет внедрения новых технологий и постепенной модернизации медной сети (снизить уровень CAPEX от выручки на 17%).

В связи со сложившейся обстановкой в мире из-за COVID-19 многие организации потерпели крах. В данной ситуации «Ростелеком» не только не сдавал позиции, но и обеспечивал устойчивость бизнеса, при этом создавая новые пакеты услуг и новые продукты, которые помогли, как частным, так и корпоративным клиентам «быть на связи». При этом за 1 квартал 2020 г. выручка выросла на 10%, вырос спрос на мобильный бизнес и цифровые сервисы, а денежный поток увеличился в два раза [9]. Данный факт говорит о том, что стратегические планы следует скорректировать в области увеличения выручки, ожидая большего потребления услуг связи населением и бизнесом.

Наименее слабой областью стратегического плана компании выступает развитие человеческого потенциала: необходимо развивать гибкость, адаптивность – формирование и использование человеческого потенциала определяется тем, как повышается компетенция работников и как она используется в целях повышения конкурентоспособности организации в целом.

Проведенный анализ помогает определить дальнейшую стратегию предприятия, необходимо развитие в следующих областях:

1) развитие продуктов и услуг – предполагает реализацию новых товаров на существующих рынках, существующим потребителям. Основным источником роста доходов и прибыли в данной стратегии – расширение клиентской базы и выход в новые товарные сегменты, особенно актуально в период пандемии;

2) улучшение клиентского сервиса – использовать всевозможные и современные способы обслуживания клиентов;

3) развитие человеческого потенциала – основным пунктом в данном направлении является удовлетворенность работниками содержанием труда, обеспечение равных возможностей для развития, профессионального роста, организация обратной связи с целью возможности работников выразить свои цели, интересы и ожидания.

4) улучшение в сфере маркетинга – усовершенствование инструментов реализации маркетинговых мероприятий изучение рынка, анализ услуг и продуктов, адаптация товара к специфическим требованиям покупателя, реклама, управление ценами и т.д.).

Подводя итог, можно сказать, что при оценке вектора развития необходимо формулировать цели компании после анализа внешней и внутренней среды – когда стратегические планы становятся объективным продолжением существующих рыночных возможностей и угроз. Очевидно, что стратегическое планирование не охватывает все возможные ситуации и риски, но ежегодные актуализации планов компании могут помочь гибко реагировать на возникающие неопределенности, оперативно налаживать деятельность, концентрируясь на ключевых целях. Автором произведен внешний и внутренний анализ среды, сформулированы основные рекомендации по развитию стратегии ПАО «Ростелеком».

Библиографический список

1. PEST-анализ: что это такое и как его провести на примерах//Управляем предприятием: [сайт]. 2020. URL:<https://upr.ru/article/pest-analiz-chto-eto-takoe-i-kak-ego-provesti-na-primerah> (дата обращения 20.08.20).

2. Итоги 2019 года развития рынка коммерческих ЦОДов в России // IKS Consulting: [сайт]. 2020. URL: <http://www.iksconsulting.ru/ratings-258.html> (дата обращения 23.08.20).

3. Как правильно использовать SWOT-анализ и не ошибаться? //Маркетолог: [сайт]. 2020. URL: <https://marketolog.mts.ru/blog/chto-takoe-swot-analiz/378> (дата обращения 20.08.20).

4. Лящук А.В. Научный журнал: Научное обозрение. Экономические науки. «Факторы стратегического планирования на предприятии» [сайт]. 2020. URL: <https://science-economy.ru/ru/article/view?id=970> (дата обращения 19.08.20).

5. Отчет по заданию, обеспечивающему ограниченную уверенность в отношении Отчета о реализации программы инновационного развития за 2019 год // Ростелеком: [сайт]. 2020. URL: https://www.company.rt.ru/ir/disclosure/annual_reports/ (дата обращения 20.08.20).

6. Понятие и сущность SNW-анализа предприятия // Финансовый анализ: [сайт]. 2020. URL: <https://finzz.ru/snw-analiz-tablica-kak-delat.html> (дата обращения 20.08.20).

7. Развитие экосистем продуктов, услуг и клиентского сервиса // Ростелеком: [сайт]. 2020. URL: <https://ar2018.rostelecom.ru/ru/20/90/20> (дата обращения 23.08.20).

8. Стратегия Ростелеком на 2018-2022 год // Ростелеком: [сайт]. 2020. URL: https://www.company.rt.ru/ir/disclosure/annual_reports/ (дата обращения 20.08.20).

9. Финансовые и операционные результаты деятельности «Ростелекома» за I квартал 2020 г. // Ростелеком: [сайт]. 2020. URL: https://www-company.rt.ru/press/news_ir/news/d455019/ (дата обращения 24.08.20).

УДК 336.647

Родионов М.Г., канд. экон. наук, доцент

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

г. Омск, Россия

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены основные принципы и методы организации финансового планирования и бюджетирования с элементами финансового прогнозирования с целью повышения эффективности управления результатами финансовой деятельности хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: финансовый контроллинг; финансовое планирование; бюджетирование; финансовый прогноз.

M.G. Rodionov
**METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE FINANCIAL
CONTROL SYSTEM OF AN ECONOMIC ENTITY:
PRINCIPLES AND METHODS OF PLANNING AND
BUDGETING OF FINANCIAL ACTIVITIES**

The article discusses the basic principles and methods of organizing financial planning and budgeting with elements of financial forecasting in order to improve the efficiency of managing the results of financial activities of economic entities.

Key words: financial controlling; financial planning; budgeting; financial forecast.

В отечественной и зарубежной теории и практике финансового менеджмента выделяются большое количество подходов и приемов, применяющихся для решения широкого круга вопросов в части планирования и прогнозирования финансовых показателей деятельности.

Широкое распространение и применение в планировании финансовой деятельности получили следующие методы:

- нормативный;
- балансовый;
- метод оптимизации плановых решений;
- расчетно-аналитический (метод экстраполяции);
- метод интерполяции;
- экспертная оценка (эвристические методы).

Сущность нормативного метода заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность хозяйствующего субъекта в финансовых ресурсах и в их источниках. В финансовом планировании применяется целая система норм и нормативов, приведенная ниже.

- Федеральные нормативы, являющиеся едиными для всей территории Российской Федерации, для всех отраслей и хозяйствующих субъектов. К ним относятся ставки федеральных налогов, нормы амортизации отдельных видов основных фондов, ставки тарифных взносов на государственное социальное страхование и др. [1, с. 61]

- Республиканские (краевые, областные, автономных образований) нормативы, а также местные нормативы, действующие в отдельных регионах Российской Федерации (ставки республиканских и местных налогов, тарифных взносов и сборов и др.).

- Отраслевые нормативы, действующие в масштабах отдельных отраслей или по группам организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов (малые предприятия, акционерные общества и т. п.). Сюда входят нормы предельных уровней рентабельности предприятий-монополистов, предельные нормы отчислений в резервный фонд, нормы льгот по налогообложению, нормы амортизационных отчислений отдельных видов основных фондов.

- Нормативы хозяйствующего субъекта, разрабатываемые непосредственно хозяйствующим субъектом и используемые им для регулирования производственно-торгового процесса и финансовой деятельности, контроля над использованием финансовых ресурсов, других целей по эффективному вложению капитала. К ним относятся: норма прибыли на инвестированный капитал, нормативные критерии ликвидности, нормативы потребности в оборотных средствах, нормы кредиторской задолженности, постоянно находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта, нормы запасов сырья, материалов, товаров, тары, нормативы распределения финансовых ресурсов и прибыли, норматив отчислений в ремонтный фонд, предельный размер дебиторской задолженности по каждому покупателю и т. д.[1, с. 65].

Нормативы, сформированные на уровне хозяйствующего субъекта разрабатываются на основе методики и ориентации хозяйствующего субъекта на будущее; отражают текущие требования к производственному процессу и способствуют повышению рентабельности производственной деятельности.

В основе балансового метода лежит согласование ресурсов предприятия с источниками их формирования, установка взаимосвязи разделов финансового плана и его показателей эффективности. Наиболее часто применение данного метода происходит при формировании и распределении прибыли и финансовых ресурсов. Практическое применение заключается во взаимоувязке планируемого объема полученных ресурсов и их использование, учитывая при этом остаток на конец и начало планового периода с помощью формирования системы балансовых отношений.

Метод оптимизации плановых решений основан на формировании нескольких планов, с последующим выбором наиболее оптимального. Целесообразно применять данный метод при расчете объема необходимых для привлечения финансовых ресурсов, а также для выбора и обоснования направлений их использования [2].

Критериями выбора могут быть: минимум приведенных затрат; максимум приведённой прибыли; минимум вложения капитала при наибольшей эффективности результата; минимум текущих затрат; минимум времени на оборот капитала, т. е. ускорение оборачиваемости средств; максимум дохода на рубль вложенного капитала; максимум прибыли на рубль вложенного капитала; мак-

симум сохранности финансовых ресурсов, т. е. минимум финансовых потерь (финансового или валютного риска).

Расчетно-аналитический метод (метод экстраполяции) заключается в том, что на основе анализа достигнутой величины финансового показателя, принимаемого за базу, и индексов его изменения в плановом периоде рассчитывается плановая величина этого показателя. Данный метод планирования широко применяется в тех случаях, когда отсутствуют техникоэкономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена косвенно, на основе анализа их динамики и связей [2].

Расчет финансовых показателей производится на основе анализа полученных результатов деятельности за прошедший отчетный период, индексов их развития и оценок экспертов этого развития в плановом периоде [1, с. 47].

Для расчета конкретных показателей сначала анализируют результаты деятельности прошлых периодов, с учетом факторов, оказывающих влияние на эти результаты, производится оценка динамики прошлых лет группой экспертов, а также составляется прогноз возможности изменения и динамики в будущем. Расчетно-аналитический метод получил широкое применение в ситуациях, когда необходимо спланировать сумму выручки и чистой прибыли, определить объем отчислений от суммы прибыли по отдельным видам привлечения финансов и т.д.

При методе интерполяции в процессе финансового планирования необходимо установить конечную цель деятельности и исходя из нее определяется значение промежуточных плановых показателей, а также срок планирования. К примеру, ставится цель в виде достижения уровня рентабельности, среднего для конкретной отрасли, затем устанавливается период достижения цели и конкретное значение показателей (размера выручки и прибыли, себестоимости). Размер значения показателей устанавливается на уровне, приемлемом для достижения поставленной цели в указанные сроки [3, с. 15].

Группа эвристических методов финансового планирования (Экспертная оценка) основана на опыте и интуиции группы экспертов, подобранных по необходимому уровню знаний и опыта работы в данной сфере. Эта группа методов отличается высоким уровнем субъективизма и применяется при финансовом планировании в условиях неопределенности.

В литературе выделяется три группы экспертных методов:

1) Методы, основанные на использовании опыта, знаний и интуиции группы экспертов (метод экспертных оценок, метод «Делфи», метод структуризации «дерево решений»), сценарный анализ).

2) формализованные методы;

3) комбинированные [3, с. 16].

Представленные методы универсальны и могут применяться комплексно и отдельно в различных отраслях и сферах деятельности (в зависимости от наличия информации, поставленных целей, сроков планирования и т.д.). В случае изменения факторов внешней и внутренней среды применение данных методов позволит получить как одно плановое, так и несколько альтернативных решений.

В целях эффективной работы системы планирования и бюджетирования финансовой деятельности необходимо придерживаться следующих принципов:

- единство или целесо согласование (системный характер планов и бюджетов);
- непрерывность (составление планов и бюджетов на постоянной основе непрерывно, один за другим);
- гибкость (возможность внесения изменений в планы в соответствии с внутренними и внешними факторами, способствующими этим изменениям);
- точность (конкретизация и детализация бюджетов и планов);
- принцип участия (в процесс составления планов необходимо включать всех участников, имеющих отношение к их выполнению);
- приоритетность (в ситуации дефицита ресурсов, средства необходимо распределять сначала в наиболее выгодные направления);
- причинность (каждый центр ответственности отвечает только за ту часть плана и выполнение показателей, которые могут оказывать на них влияние);
- ответственность (каждому подразделению и сотруднику передается ответственность за выполнение части плана и бюджета) [4].

При формировании финансовых бюджетов наиболее распространены несколько методов: метод формирования бюджета движения денежных средств и метод формирования прогнозного бухгалтерского баланса. Рассмотрим каждый из подходов подробнее.

Целью составления бюджета денежных средств является планирование и контроль исполнения плановых показателей, а также проведение анализа движения денежных потоков за отчетный период. Содержание, структура и порядок составления бюджета движения денежных средств регламентируются исключительно внутренней нормативной документацией предприятия.

В общем виде структура бюджета движения денежных средств аналогична форме бухгалтерской отчетности «Отчет о движении денежных средств» и содержит: денежные потоки от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.

В практике выделяют несколько этапов формирования бюджета движения денежных средств:

- 1) Расчет полученного размера выручки от продаж, с учетом графика погашения дебиторской задолженности;
- 2) Прогноз прочих поступлений методом прямого счета;

3) Определение сумм, необходимых для погашения кредиторской задолженности перед поставщиками в соответствии с установленным графиком погашения кредиторской задолженности;

4) Расчет прочих затрат в соответствии с установленным бюджетом расходов и налоговых отчислений, а также установленным планом сроками погашения текущих обязательств.

В результате составления бюджета движения денежных средств всегда получается положительное значение, это обусловлено тем, что предприятие не может выплатить больше средств, чем оно привлекает в текущем периоде. При недостатке собственных средств предприятие прибегает к привлечению кредитов и займов, что также отражается в структуре бюджета.

Основной целью формирования прогнозного бухгалтерского баланса является определение возможных финансовых проблем и угроз предприятия, а также расчет различных показателей эффективности [3, с. 17]. При составлении прогнозного бухгалтерского баланса руководство предприятия может оценить финансовое положение предприятия в будущих периодах, выявить возможности и угрозы, определить факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на результаты деятельности, а также определить размеры будущих обязательств.

В процессе прогнозирования баланса необходимо учитывать взаимосвязь показателей и возможное изменение ситуации в отрасли и на рынке в целом. Также важно учитывать какие статьи баланса останутся неизменными, а какие подвергнутся корректировке, а также какие факторы на это повлияют.

Планирование и бюджетирование представляют собой достаточно сложный процесс, который требует направленной работы сразу всех структурных подразделений. Только совместные действия позволят достичь желаемого результата и поставленных целей. Необходимо выделить базовые процессы и этапы:

1. Анализ финансовой составляющей предприятия за предыдущий период (до 10 лет).

Процедура начинается с предварительного анализа финансового положения компании, которое сложилось за последний отчетный период. Специалисты проверяют финансовую устойчивость предприятия в разных рабочих режимах. На основе анализа определяются базовые направления и задачи для улучшения будущих возможностей компании. Часто все процедуры основываются на бухгалтерском балансе. Ведь именно эти документы содержат реальные и расчетные показатели деятельности предприятия за последнее время. Основное внимание специалистов всегда направлено на оценку финансовой результативности организации [5, с. 225].

2. Разработка финансовой стратегии и политики.

На данном этапе специалисты разрабатывают планирование и подготавливают соответствующие прогнозные документы. В составе документации могут присутствовать отчеты о прибыли и убытках, данные о движении средств на счетах, а также бухгалтерские оценки. Все перечисленные документы включаются в бизнес-план компании. Данный этап является ключевым шагом для проектирования финансового состояния предприятия. Документы отображают реальные интересы и ожидания акционеров или владельцев.

3. Сравнение реальных финансовых показателей компании с основами бюджетирования.

Специалисты учитывают любые возможные отклонения. Отдельное внимание уделяется желаемым показателям на конец установленного периода. Если разница между плановыми и реальными показателями незначительна, то управляющие предприятия утверждают состав финансового состояния фирмы. В случае, когда отклонения оказались существенными, специалисты рассчитывают прогнозный баланс и дополнительно корректируют план развития.

4. Четвертый этап подразумевает проведение бюджетирования и планирования после достижения компанией определенных планов.

При этом специалисты тщательно изучают ключевые документы в виде плана основных доходов и расходов, отчетов поступлений (платежей) и баланса активов и пассивов. Три документа являются определяющими. От правильности их заполнения зависит достижение конкретной цели предприятия. В результате рассмотрения перечисленных документов специалисты должны определить сбалансированность доходов, расходов и прочих операций в компании.

5. В процессе пятого этапа осуществляется коммерческая, производственная или финансовая деятельность предприятия, которая позволит определить конечные результаты.

Процесс бюджетирования и планирования завершается полным поэтапным анализом и контролем над внедрением планов. Благодаря тщательному контролю можно определить общую эффективность выполнения конкретных задач. В результате проведения финансового контроля управляющие могут выявить разные факторы экономической стороны жизни предприятия. Как правило, подобный анализ используется для выявления отрицательных факторов, которые мешают развитию компании [5, с. 226].

Можно сделать вывод, что бюджетирование направлено на уменьшение количества критических ошибок в области финансовой деятельности предприятия [6, с. 34]. При помощи грамотного планирования и бюджетирования можно оптимизировать работу компании. Использование данных управленческих инструментов широко практикуется в передовых странах, которые имеют высокое экономическое развитие. Некоторые зарубежные корпорации используют перечисленные инструменты с целью извлечения приемлемой прибыли. Таким образом, можно утверждать о том, что бюджетирование и планирование играют важнейшую роль в развитии экономической составляющей предприятия.

Библиографический список

1. Савкина, Р.В. Планирование на предприятии: учебник / Р.В. Савкина. 2-е изд., перераб. Москва: Дашков и К°, 2018. 320 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. 6-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2018. 378 с.
3. Кожекин, Г.Я., Сеница Л.М. Организация производства: Учебные пособия / Г.Я. Кожекин, Л.М. Сеница. М.: ИП «Экоперспектива», 2019. 334 с.
4. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / Е. Костюкова, А.Н. Бобрышев, О.В. Ельчанинова и др.; под ред. Е.И. Костюковой. Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2018. 224 с.
5. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2015. 479 с.
6. Родионов М.Г. Проценко Е.В. Методика корреляции системы бюджетирования с системой сбалансированных показателей хозяйствующих субъектов // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2015. №2 (14). С. 31-34.

УДК 336.647

Родионов М.Г., канд. экон. наук, доцент

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
г. Омск, Россия*

Борисова О.М., канд. экон. наук, доцент

*Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
г. Омск, Россия*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены основные принципы и методы организации финансового планирования и бюджетирования с элементами финансового прогнозирования с целью повышения эффективности управления результатами финансовой деятельности хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: финансовый контроллинг; финансовое планирование; бюджетирование; финансовый прогноз.

M.G. Rodionov

Borisova O. M

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE FINANCIAL CONTROL SYSTEM OF AN ECONOMIC ENTITY: PRINCIPLES AND METHODS OF PLANNING AND BUDGETING OF FINANCIAL ACTIVITIES

The article discusses the basic principles and methods of organizing financial planning and budgeting with elements of financial forecasting in order to improve the efficiency of managing the results of financial activities of economic entities.

Keywords: financial controlling; financial planning; budgeting; financial forecast.

Основная идея и принцип современного подхода к управлению производственными процессами – это отказ от традиционных форм и моделей ведения хозяйственной деятельности, укоренившихся в сознании людей и ставки на активную согласованную позицию со стороны государства, норм, бизнеса с целью оказания влияния на изменения прежней идеологии управления производством в сторону нововведений, креативности, гибкости и высокотехнологичности для достижения поставленных целей.

Для того чтобы наладить успешную деятельность на предприятии, требуется усовершенствовать управление производственными процессами. Повышение эффективности труда, а в нашем случае, производства, это важнейшая задача любого общества, государства, предприятия и залог успеха на протяжении всей деятельности. Эффективность производства – это залог стабильной работы предприятия, важнейшая качественная характеристика хозяйствования на всех уровнях, первостепенная задача для всех руководителей. И от того, насколько правильно и четко организовано управление деятельностью предприятия, зависит конкретный результат экономической и финансовой деятельности конкретного предприятия.

Предприятия любой формы собственности, не уделяющие внимания вопросам управления производственными процессами, будут просто разорены, им не помогут никакие протекционистские меры государства. Цели, стоящие перед системой управления производственными процессами, должны быть направлены на улучшение деятельности и результатов работы предприятия с тем, чтобы обеспечить эффективность его функционирования в будущем. Снижение затрат на производство, рациональное использование материальных ресурсов, достижение более высоких экономических показателей, и прежде всего производительности труда и эффективности производства, а на этой базе снижение себестоимости – наиболее важные и актуальные задачи работников управления производством. Для решения такого рода задач большое значение имеет совер-

шенствование управления с целью повышения его эффективности, познание и овладение эффективными методами и способами управления производством, а так же расчетов и сравнения показателей эффективности производства предприятия. Важным условием решения таких задач является анализ показателей, обобщение практики, научный поиск и обоснование такой системы управления производством, которая обеспечивала бы повышение качества и количества выпускаемой продукции, а значит и конкурентоспособность предприятия.

К современным методам управления производственными процессами относятся [1]:

1. Организационные, суть которых в том, что для осуществления какой либо деятельности нужны правильная организация: проектирование, нацеленность, регламентация, нормирование, снабжение, инструкции.

2. Административные, заключающиеся во властной мотивации, или в принуждении работников к той или иной деятельности и создание возможности для такой деятельности.

3. Экономические, или материальная заинтересованность и ответственность работников, которые предполагают только косвенное воздействие на объект.

4. Социально – психологический метод: формирование благоприятного морально-психологического климата в коллективе, способствующего большей отдаче работника при выполнении трудовых функций, выявление и развитие индивидуальных способностей каждого, позволяющих обеспечить максимальную самореализацию личности в производственном процессе.

Реализация методов управления производственными процессами осуществляется при помощи определенных принципов управления:

1. Научности с элементами искусства, инициативы;

2. Целенаправленность – или ориентация на решения конкретных проблем;

3. Функциональная специализация: универсальный подход к людям;

4. Последовательность управленческого персонала, т.е. элементы управленческого процесса, из которых он состоит, должны следовать друг за другом в определенном порядке – сначала обдумывание и правомерность, а потом распоряжение;

5. Оптимальное сочетание централизованного регулирования подсистемы и ее саморегулирование. Непрерывный контроль поведения объекта управления. Учет непрерывно меняющихся условий, саморегулирование до определенных рамок;

6. Учет личных особенностей и общественной психологии;

7. Обеспечение соответствия прав, обязанностей и ответственности;

8. Обеспечение общей заинтересованности всех участников управления в достижении целей путем морального и материального поощрения, вовлечения исполнителей в процесс подготовки решений;

9. Обеспечение соперничества участников управления или стремление лучше других выполнить порученное дело, поощрение конкуренции при замещении должностей в управлении.

Современная организационная структура управления производственными процессами характеризуется определенным составом, подчиненностью производственных подразделений и звеньев управления, выполняющих соответствующие функции, организацией управленческого труда на основе применения средств вычислительной техники и оргтехники, а также современных технологий управления.

Организация производства должна быть рациональной и отвечать ряду требований, строиться на определенных принципах:

Пропорциональность в организации производства предполагает соответствие пропускной способности (относительной производительности в единицу времени) всех подразделений предприятия – цехов, участков, отдельных рабочих мест по выпуску готовой продукции. Пропорциональность производства исключает перегрузку одних участков, т. е. возникновение «узких мест», и недоиспользование мощностей в других звеньях, является предпосылкой равномерной работы предприятия и обеспечивает бесперебойный ход производства. Базой соблюдения пропорциональности является правильное проектирование предприятия, оптимальное сочетание основных и вспомогательных производственных звеньев. Однако при современных темпах обновления производства, быстрой сменяемости номенклатуры производимой продукции и сложной кооперации производственных звеньев задача поддержания пропорциональности производства становится постоянной. С изменением производства меняются взаимоотношения между производственными звеньями, загрузка отдельных переделов. Перевооружение определенных подразделений производства изменяет установившиеся пропорции в производстве и требует повышения мощности смежных участков. Одним из методов поддержания пропорциональности в производстве является оперативно-календарное планирование, которое позволяет разрабатывать задания для каждого производственного звена с учетом, с одной стороны, комплексного выпуска продукции, а с другой – наиболее полного использования возможностей производственного аппарата. В этом случае работа по поддержанию пропорциональности совпадает с планированием ритмичности производства.

Пропорциональность в производстве поддерживается также своевременной заменой орудий труда, повышением уровня механизации и автоматизации производства, путем изменений в технологии производства и т. д. Это требует системного подхода к решению вопросов реконструкции и технического перевооружения производства, планирования освоения и пуска новых производственных мощностей.

Усложнение продукции, использование полуавтоматического и автоматического оборудования, углубление разделения труда увеличивает возможность параллельно проводимых процессов по изготовлению одного продукта, органическое сочетание которых надо обеспечить, т. е. дополняет пропорциональность принципом параллельности. Под параллельностью понимается одновременное выполнение отдельных частей производственного процесса применительно к разным частям общей партии деталей. Чем шире фронт работ, тем меньше, при прочих равных условиях, длительность изготовления продукции. Параллельность реализуется на всех уровнях организации. На рабочем месте параллельность обеспечивается совершенствованием структуры технологической операции, и в первую очередь технологической концентрацией, сопровождающейся многоинструментальной либо многопредметной обработкой. Параллельность в выполнении основных и вспомогательных элементов операции заключается в совмещении времени машинной обработки со временем установки и съема деталей, контрольных промеров, загрузки и выгрузки аппарата с основным технологическим процессом и т. п. Параллельное выполнение основных процессов реализуется при многопредметной обработке деталей, одновременном выполнении сборочно-монтажных операций над одинаковыми или различными объектами.

В условиях сложного многозвенного процесса изготовления продукции все большее значение приобретает непрерывность производства, что обеспечивает ускорение оборачиваемости средств. Повышение непрерывности – важнейшее направление интенсификации производства. На рабочем месте она достигается в процессе выполнения каждой операции путем сокращения вспомогательного времени (внутриоперационных перерывов), на участке и в цехе при передаче полуфабриката с одного рабочего места на другое (межоперационных перерывов) и на предприятии в целом, сведение перерывов до минимума в целях максимального ускорения оборачиваемости материально-энергетических ресурсов (межцехового пролеживания).

Непрерывность работ в пределах операции обеспечивается прежде всего совершенствованием орудий труда – введением автоматической переналадки, автоматизацией вспомогательных процессов, использованием специальной оснастки и приспособлений [2].

Сокращение межоперационных перерывов связано с выбором наиболее рациональных методов сочетания и согласования частичных процессов во времени. Одной из предпосылок сокращения межоперационных перерывов является применение непрерывных транспортных средств; использование в процессе производства жестко взаимосвязанной системы машин и механизмов, применение роторных линий. В соответствии с этим требованием взаимное расположение зданий и сооружений на территории предприятия, а также размещение в

них основных цехов должно соответствовать требованиям производственного процесса. Поток материалов, полуфабрикатов и изделий должен быть поступательным и кратчайшим, без встречных и возвратных движений. Вспомогательные цехи и склады должны размещаться возможно ближе к обслуживаемым ими основным цехам.

Для обеспечения полного использования оборудования, материально-энергетических ресурсов и рабочего времени важное значение имеет ритмичность производства, являющаяся основополагающим принципом его организации.

Принцип ритмичности предполагает равномерный выпуск продукции и ритмичный ход производства. Методы организации ритмичного производства зависят от особенностей специализации предприятия, характера изготавливаемой продукции и уровня организации производства. Ритмичность обеспечивается организацией работы во всех подразделениях предприятия, а также своевременной его подготовкой и комплексным обслуживанием.

Современный уровень научно-технического прогресса предполагает соблюдение гибкости организации производства. Традиционные принципы организации производства ориентированы на устойчивый характер производства – стабильную номенклатуру продукции, специальные виды оборудования. В условиях быстрого обновления номенклатуры продукции меняется технология производства. Между тем быстрая смена оборудования, перестройка его планировки вызвали бы неоправданно высокие затраты, и это явилось бы тормозом технического прогресса; невозможно также часто менять производственную структуру (пространственную организацию звеньев). Это выдвинуло новое требование к организации производства – гибкость. В поэлементном разрезе это означает, прежде всего, быструю переналаживаемость оборудования. Достижения микроэлектроники создали технику, способную к широкому диапазону использования и производящую в случае необходимости автоматическую самоподналадку.

Широкие возможности повышения гибкости организации производства дает использование типовых процессов выполнения отдельных стадий производства. Хорошо известно построение переменного-поточных линий, на которых без их перестройки может изготавливаться различная продукция. Так, сейчас на обувной фабрике на одной поточной линии изготавливаются различные модели женской обуви при однотипном методе крепления низа; на автосборочных конвейерных линиях без переналадки происходит сборка машин не только разной расцветки, но и модификации. Эффективно создание гибких автоматизированных производств, основанных на применении роботов и микропроцессорной техники. Большие возможности в этом плане обеспечивает стандартизация полуфабрикатов. В таких условиях при переходе на выпуск новой продукции или освоении новых процессов нет необходимости перестраивать все частичные процессы и звенья производства.

Одним из важнейших принципов современной организации производства является ее комплексность, сквозной характер. Современные процессы изготовления продукции характеризуются сращиванием и переплетением основных, вспомогательных и обслуживающих процессов, при этом вспомогательные и

обслуживающие процессы занимают все большее место в общем производственном цикле. Это связано с известным отставанием механизации и автоматизации обслуживания производства по сравнению с оснащенностью основных производственных процессов. В этих условиях становится все более необходимой регламентация технологии и организации выполнения не только основных, но и вспомогательных и обслуживающих процессов производства.

Для успеха экономических реформ, осуществляемых в стране, крайне важны изменения в различных сферах управления на основе выдвигаемых рыночными отношениями требований. Нужен эффективный переход к эффективному управлению [3].

Исходя из уже имеющегося опыта стран со зрелой рыночной экономикой, можно выделить следующие приоритетные направления развития для экономики предприятия.

1. Реинжиниринг – перестройка производственно-хозяйственной деятельности и управления на современной информационно-технологической основе организации [4].

2. Развитие концепции внутренних рынков – использование рыночных принципов во внутренней деятельности предприятия, распространяющиеся на все структуры предприятия. То есть подразделения становятся автономными звеньями, но вместе с тем объединенными в единую информационную сеть, финансовую систему и производственную структуру [5].

3. Необходимы процессы в управлении, ориентированные на более эффективное использование всех ресурсов и прежде всего материальных, трудовых, финансовых, инновационных. Это способствует многообразию форм объединения предприятия [6].

4. Все бóльшую роль и распространение должны получать не финансовые измерители эффективности управления: интеллектуальный капитал, удовлетворенность партнера или потребителя, использование информационных технологий, что лучше оценивает достижения организации.

5. Нужен более четкий и полноценный контроль выполнения результатов труда и стимулирование исполнителей. В современных условиях существенно расширился круг задач руководителей: это и взаимоотношение собственников, в нашем случае, земельных долей и имущества, предприятия и управляющих (менеджеров) того же предприятия. Это поиск и привлечение финансовых ресурсов, обеспечение качества и реализации продукции, проведение своевременных расчетов с поставщиками и потребителями, разработка и реализация собственной стратегии.

Библиографический список

1. Кожекин, Г.Я., Сеница Л.М. Организация производства: учебное пособие / Г.Я. Кожекин, Л.М. Сеница. Москва: ИП «Экоперспектива», 2019. 334 с.

2. Организация производства и управление предприятием: учебник / О.Г. Туровец, М.И. Бухалков, В.Б. Родионов и др.; под ред. О.Г. Туровцева. 3-е изд. Москва: ИНФРА-М, 2017. 506 с.

3. Родионов М.Г. Предпосылки формирования теории структурного управления развитием хозяйствующего субъекта // Омский научный вестник. 2012. № 5 (112). С. 96-99.

4. Родионов М.Г. Реструктуризация вспомогательного производства нефтехимического предприятия: автореф. ... канд. экон. наук / Омский государственный университет. Омск, 2005

5. Родионов М.Г. Реструктуризация вспомогательного производства нефтехимического предприятия: дисс. ... канд. экон. наук. Омск, 2005.

6. Родионов М.Г. Предпосылки холдинговой интеграции и организации деятельности холдинговых хозяйствующих субъектов // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2014. № 3 (11). С. 22-30

УДК 657

Рязанова Ю.Н.

*Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, Россия*

Саляхутдинова Г.Ф.

*Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, Россия*

Исхаков А.Т., канд. экон. наук, доцент

*Казанский государственный аграрный университет
г. Казань, Россия*

ОБЩИЙ ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ IPO И SPO В АКЦИОНЕРНЫХ КОМПАНИЯХ И ИХ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

IPO и SPO – процессы, проводимые в публичных акционерных обществах. Они подразумевают под собой первичные или вторичные торги акциями компании на фондовой бирже, которые направлены на привлечение организацией новых инвесторов и финансовых активов. Такие компании обязаны вести бухгалтерский финансовый учет в соответствии с МСФО, что вызывает неоднократные сложности как во временном, так и в финансово-затратном плане.

Ключевые слова: IPO; SPO; акционерные компании; ПАО; акции; фондовая биржа; торги бухгалтерский учет; МСФО; международные стандарты; аудит; трансформация.

Yu.N. Ryazanova
G.F. Salyahutdinova
A.T. Iskhakov

GENERAL PROCEDURE FOR CONDUCTING IPOs AND SPOs IN JOINT STOCK COMPANIES AND THEIR ACCOUNTING

IPO and SPO processes that are conducted in public joint-stock companies. They mean primary or secondary trading of the company's shares on the stock exchange, which are aimed at attracting new investors and financial assets by the organization. Such companies are required to maintain financial accounting in accordance with IFRS, which causes repeated difficulties both in time and in financial and cost terms.

Keywords: IPO; SPO; joint stock companies; PJSC; shares; stock exchange; trading accounting; IFRS; international standards; audit; transformation.

Крупные акционерные общества с течением времени могут перейти в статус публичного акционерного общества, в котором может быть неограниченное число акционеров, и свободное обращение акций на бирже. Тогда акционеры принимают решение пройти через процедуру IPO, которая позволяет им, во-первых, привлекать финансовые активы в целях развития и расширения компании, а также повышать надежность статуса компании и привлекать новых клиентов.

IPO (Initial Public Offering) представляет собой первичное размещение акций компании на торгах биржи, и «рождение» публичной компании. После этого открытое акционерное общество (ОАО) становится публичным акционерным обществом (ПАО). Эта процедура позволяет привлечь новых инвесторов, которые становятся акционерами. Существует также обратный IPO процесс – SPO. SPO (Secondary Public Offering) – это вторичное предложение акций компании от акционеров новым инвесторам. Эта процедура проводится при желании крупных акционеров частично или полностью продать свой пакет акций.

В процессах IPO и SPO – выгодоприобретатели разные. В результате первой процедуры инвесторы привлекаются компанией, а в результате второго – акционерами, продающими ранее купленные акции. Таким образом, в IPO выгодоприобретатель – компания, а в SPO – акционер, продающий пакет акций.

Успешное проведение IPO обеспечивает привлечение «бесплатных» или дешёвых инвестиций, в том числе иностранных, повышение мотивации руководства компании, узнаваемость бренда компании, подтверждение надежности и инвестиционной привлекательности компании.

Однако целесообразность IPO в условиях российского рынка неоднозначна, следует рассмотреть положительные и отрицательные стороны данного процесса.

Положительные стороны:

- Получение долгосрочных денежных ресурсов.
- Возможность финансировать капиталоемкие проекты эмитента, а также расширение действующего объема бизнеса.
- Снижение долговой зависимости от банков.
- Альтернативный источник привлечения финансовых ресурсов.
- Более прозрачное и глубокое понимание инвесторами и кредиторами рисков компании.
- Расширение доступа к заемному капиталу за счет большей узнаваемости компании.
- Повышение инвестиционной привлекательности эмитента и т.д.

Отрицательные стороны:

- Появление проблем разводнения капитала.
- По сравнению с другими финансовыми инструментами у облигационных займов более высокие регулятивные издержки.
- Необходимость публичного раскрытия информации требует большого количества затрат.
- По сравнению с банковским кредитованием при привлечении ресурсов в форме размещения ценных бумаг занимает более длительный срок и т.д.

Наиболее важная часть в структуре проведения IPO отводится составлению финансовой отчетности эмитента в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности.

После выхода компании на IPO к отчетности предъявляются более жесткие требования, так как она становится публичной.

Основными целями и задачами формирования финансовой отчетности по МСФО для IPO являются:

- прозрачность для всех пользователей;
- достоверное и объективное отражение финансового положения и результатов деятельности компании;
- систематизация финансовых потоков внутри предприятия; поиск иностранных инвесторов; покупка (продажа, аренда) активов у иностранных партнеров; привлечение дополнительных финансовых ресурсов в иностранных банках.

Эти факторы обязательны для улучшения позиций на рынке и стратегическом решении текущих задач.

Рассмотрим стадии IPO и роль составления бухгалтерской финансовой отчетности по МСФО в них (см. рис. 1).

| Начальная стадия | Подготовка к проведению процесса IPO в компании | Стадия проведения IPO |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Составление бухгалтерской отчетности в соответствии с российскими стандартами (РСБУ) | <ul style="list-style-type: none"> • При подготовке к IPO российская компания занимается трансформацией бухгалтерской финансовой отчетности в соответствии со стандартами МСФО, а также проведение аудита отчетности за прошлые годы | <ul style="list-style-type: none"> • Представление отчетности согласно МСФО |

Рис. 1. Стадии IPO и роль составления бухгалтерской финансовой отчетности по МСФО

Проведение IPO и составление БФО в российских компаниях

В отличие отчетности, составляемой по требованиям РСБУ, отчетность по МСФО в большей степени соответствует потребностям рынка. Отчетность по РСБУ ориентирована на контроль за соблюдением строго установленных форм документации, процедур учета, в то время, как МСФО в большей степени направлено на сущность и экономическое содержание операций.

Для проведения IPO и SPO организация обязана придерживаться МСФО. В частности, обязательно применение IFRS 1 «Принятие международных стандартов финансовой отчетности впервые». Согласно стандарту компания должна предоставлять данные о корректировках капитала и чистой прибыли и привести их в соответствие с требованиями МСФО. Трансформация требует больших временных и финансовых затрат.

Наиболее остро встает вопрос правильности отражения инвестиций в качестве капитала или обязательств. До отражения финансового инструмента согласно МСФО, необходимо вначале провести предварительный анализ и оценку содержания операции.

Эмитент финансового инструмента должен при первоначальном признании классифицировать его как финансовое обязательство или долевой инструмент в соответствии с содержанием договора.

Рассмотрим ряд трудностей, который может возникать при переходе на МСФО:

1. Учет активов и обязательств по финансовой аренде;
2. Расчет справедливой стоимости активов и обязательств, и возможное привлечение специальных компаний для оценки;

3. Изменение порядка амортизационных отчислений;
4. Недостаточная квалифицированность кадров;
5. Существенные финансовые и временные затраты для проведения мероприятий по трансформации учета.

В качестве рекомендаций по успешной трансформации бухгалтерского учета, согласно МСФО, необходимо создать отдельное подразделение, находящееся в структуре финансового отдела или бухгалтерии, которое бы занималось подготовкой отчетности в рамках МСФО.

Компании рекомендуется разрабатывать план счетов на основе рекомендуемого, который бы отражал данные согласно потребностям МСФО. Также следует, например, систематизировать информацию о расходах и доходах в разрезе подразделений, обратить внимание учета первоначальной стоимости активов и их переоценке.

После принятия решения о проведении IPO и необходимости подготовки отчетности в соответствии с МСФО руководству компании необходимо определиться, кто будет ее готовить либо с помощью консультантов, либо собственными силами.

Некоторые компании пользуются аутсорсинговыми услугами – это уменьшает как временные, так и материальные затраты, а также обеспечивает качество и правильность предоставляемой отчетности.

Финансовая отчетность является важным документов компании при выходе ее на рынок публичных заимствований. Составленная по МСФО отчетность отражает более прозрачную финансовую картину предприятия. Для того, чтобы у инвестора было четкое понимание положения компании, отчетность должна быть проверена внешними аудиторами. (Лучше всего, чтобы аудиторская компания входила в Big4 («Большую четверку»): PwC, KPMG, E&Y, Deloitte).

Поэтому владение знаниями по МСФО и умение трансформировать отчетность по российским стандартам в соответствии с международными – обязательный критерий для компании, которая собирается проводить IPO. Прежде чем проводить процедуру, следует оценить риски, а также финансовые и временные затраты, и понимать, окупятся ли вложенные средства и в каком объеме.

Библиографический список

1. Аванесян А.Г. Формирование портфеля ценных бумаг // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. №5. С. 5. (всего С. 5-8).
2. Мешалкин П.И. Принципы формирования и управления портфелем ценных бумаг // ООО «Агентство международных исследований». 2016. -№ 2-1(64) С. 134. (всего С. 134-136).

3. Долгосрочное финансирование [Электронный ресурс] // URL: https://economic_mathematics.academic.ru/ / Дата обращения: 08.12.2019.

4. Долгосрочные источники финансирования [Электронный ресурс] // URL: <http://finic.ru/> / Дата обращения: 08.12.2019.

5. Якушева, О.А. Риски долгосрочного финансирования / О.А. Якушева // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2018. – № 2. – С. 173-176.

УДК 336.648

Завьялов А.В.,

Тюменский государственный университет

г. Тюмень, Россия

Толстолесова Л.А., докт. экон. наук, профессор

Тюменский государственный университет

г. Тюмень, Россия

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ИХ МЕСТО В СИСТЕМЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ

Для осуществления расширения и диверсификации производства, обновления материально-технической базы, а также других целей любой компании в ходе своей деятельности необходимо постоянно обеспечивать их теми или иными финансовыми ресурсами. Иными словами, осуществлять финансирование расходов. Стратегические цели требуют привлечения долгосрочных источников финансирования. Систематизированное и классифицированное их многообразие по тем или иным признакам способствует наиболее быстрому выбору и практическому использованию всех этих источников для компании.

Ключевые слова: источники финансирования; система финансирования; классификация источников финансирования; долгосрочное финансирование.

A. V. Zavialov,

L. A. Tolstolesova

THE LONG-TERM SOURCES OF FINANCING AND THEIR PLACE IN THE FINANCE SYSTEM OF THE COMPANIES

In order to expand and diversify production, update the material and technical base, as well as other goals of any company throughout the course of its activities, it is necessary to constantly provide them with certain financial resources, in other

words, to finance costs. Strategic goals require long-term funding sources. Their systematized and classified variety of one or another characteristic contributes to the fastest selection and practical use of all these sources for the company.

Key words: sources of financing; financing system; classification of funding sources; long-term financing.

Система финансирования компании представляет собой совокупность источников, видов, форм, методов, механизмов финансирования. Наиболее важную роль в этой системе играют источники финансирования.

В настоящее время понятие источников финансирования компании имеет различные трактовки, нет единого мнения относительно экономического содержания данного понятия. Для раскрытия его сущности, проанализируем некоторые определения, предложенные разными авторами.

Некоторые экономисты определяют источники финансирования как «существующие и ожидаемые источники получения финансовых ресурсов, перечень экономических субъектов, способных предоставить такие ресурсы» [9], «стабильные, функциональные пути получения денежных средств и перечень субъектов экономики, которые могут такие средства предоставить» [2]. Отметим, что такие трактовки включают в себя субъекты, обеспечивающие финансовые ресурсы компании, но не затрагивают направления использования источников. Другие исследователи четко указывают, что источники финансирования – есть «денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия...» [5, с. 19], «денежные фонды и поступления, находящиеся в распоряжении корпорации» [4, с. 287], «фонды и потоки денежных средств, которыми располагает предприятие...» [8, с. 5]. При этом они уточняют направления их использования: «...предназначенные для осуществления затрат по расширенному воспроизводству, экономическому стимулированию, выполнению обязательств перед государством, финансированию прочих расходов» [5, с. 19], «...для приобретения необходимых активов, а также осуществления текущих затрат и выплат, возникающих в процессе взаимодействия с различными контрагентами и партнерами» [4, с. 287], «...осуществления денежных расходов и отчислений, необходимых для осуществления деятельности предприятия» [8, с. 5]. В. Ковалев определяет источники финансирования с позиции бухгалтерского баланса как «условное название какой-либо статьи в пассивной стороне бухгалтерского баланса, трактуемой как совокупность капитала собственников и обязательств, то есть задолженности предприятия перед третьими лицами» [3, с. 281]. Похожее толкование дает А. Максимова, говоря о том, что это «финансовые ресурсы, используемые для покупки активов...» [11, с. 90].

Проанализировав вышеприведенные определения источников финансирования, можно выделить несколько признаков, наиболее полно характеризующих их сущность: денежная форма, наличие субъектов их формирования, направления использования.

Обобщив все варианты рассмотренных определений, можно утверждать, что источники финансирования представляют собой совокупность всех денежных ресурсов, которыми располагает компания в определенный временной интервал, полученных от различных субъектов и предназначенных для осуществления операционной и инвестиционной деятельности, включая расширенное воспроизводство, материальное стимулирование, выполнение обязательств.

На сегодняшний день во многих источниках авторами выделяется четырехэлементная система финансирования деятельности компаний (см. рис. 1).

Собственное финансирование (самофинансирование). В данном варианте речь идет о финансировании компании за счет получаемой ею прибыли. При этом размер уставного капитала, отчисления в резервный фонд, норма амортизационных отчислений, исходя из способа их начисления, устанавливаются в законодательном порядке.

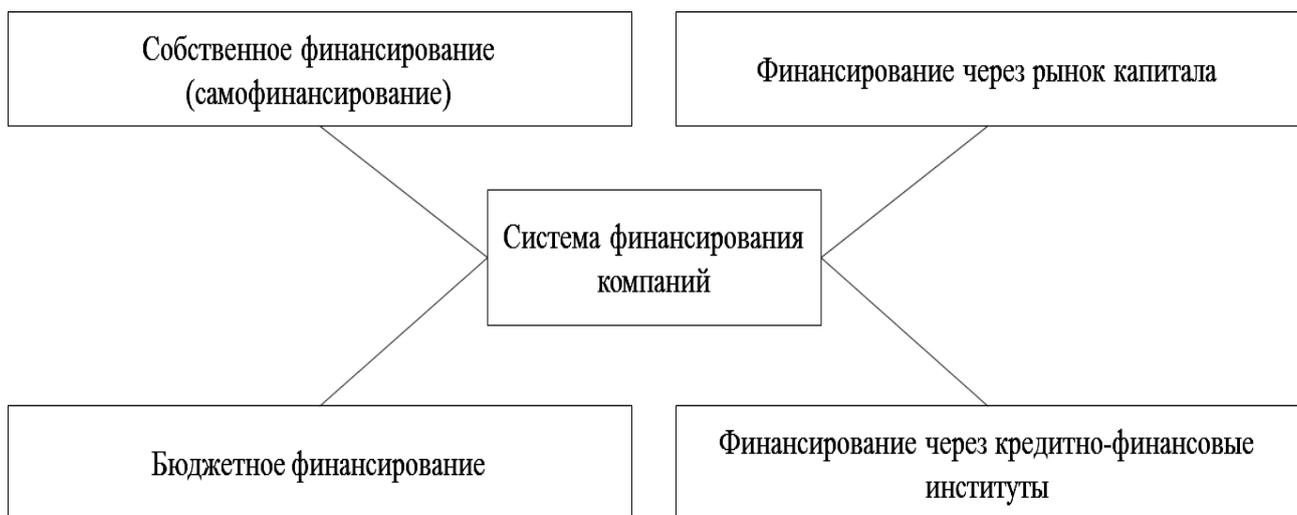


Рис. 1. Элементы системы финансирования компаний (составлено авторами по [6, 7, с. 60-67])

Распределение чистой прибыли осуществляется исходя из текущих и стратегических целей компании.

Самофинансирование – наиболее распространенный и доступный способ привлечения средств, однако он не особо эффективен для реализации долгосрочных целей и задач. К тому же, он ограничен в объемах в соотношении доходов и расходов. Следовательно, любая стратегическая цель для интенсивного

развития компании всегда предполагает привлечение дополнительных источников финансирования.

Финансирование через рынок капитала (фондовый рынок), на котором аккумулируются и обращаются долговые обязательства и долгосрочные капиталы [3, с. 632]. Существует два основных способа привлечения средств посредством рынка капиталов:

- долевое финансирование;
- долговое финансирование.

Долевое финансирование предполагает получение компанией денежных ресурсов от дополнительной продажи акций путем увеличения числа собственников, либо за счет дополнительных вкладов уже существующих собственников.

Долговое финансирование предполагает выпуск и размещение на рынке срочных ценных бумаг (облигации), которые предоставляют их держателям право на долгосрочное получение купонного дохода и возврат предоставленного капитала, исходя из условий, установленных при непосредственной организации данного облигационного займа.

Если привлечение средств планируется через биржевой рынок капитала, то в таком случае сама биржа устанавливает требования и ограничения, например, раскрытие списка аффилированных лиц, отсутствие убытков, составление и предоставление финансовой отчетности по международным стандартам, минимальный объем выпуска облигаций и прочие условия. Интерес инвесторов к этим биржевым инструментам зависит от принадлежности компании к определенной отрасли и ее рыночной доли.

В качестве положительных сторон данных вариантов финансирования можно выделить следующие:

- объем привлекаемых финансовых ресурсов может быть весьма значительным;
- ресурсы привлекаются на длительный или неограниченный срок;
- возможности привлечения денежных ресурсов из других источников возрастают за счет публичного раскрытия информации;
- повышается деловой имидж и известность компании.

Отрицательными сторонами рассмотренных вариантов долгового финансирования являются:

- высокая стоимость транзакционных издержек (для реализации сопутствующих мероприятий);

- в случае акционерного финансирования может возникнуть риск утраты контроля над деятельностью компании;
- наличие жесткой системы требований и ограничений;
- зависимость компании от текущей ситуации рынка.

Бюджетное финансирование – это целевое финансирование объектов и проектов с привлечением финансовых ресурсов из бюджетов разных уровней. Получение такого финансирования регламентировано действующим законодательством, а повышенные требования к компании создают определенные сложности привлечения средств данным способом. К таким требованиям относятся: доля на рынке, попадание в льготную категорию, отраслевая принадлежность компании, участие компании в реализации целевых федеральных программ. Вместе с тем бюджетное финансирование привлекательно тем, что стоимость привлечения ресурсов низкая, либо бесплатна вообще. Кроме того, имеет место возможность длительного и неоднократного использования привлекаемых ресурсов.

Финансирование через кредитно-финансовые институты. Данная категория имеет наибольшее количество источников финансирования (разнообразные виды банковского кредита, факторинг, форфейтинг, лизинг и т.д.). Совокупность условий и требований кредитно-финансовых организаций к организациям представляет собой различные нормативы, регламентирующие различные финансовые показатели их деятельности: величина прибыли, текущие обязательства, рентабельность активов и собственного капитала, коэффициенты финансовой устойчивости и ликвидности, другие показатели.

Финансирование через финансово-кредитные институты отличается высокой степенью доступности и скоростью привлечения средств. Его использование дает возможность применения так называемого «налогового щита», уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Стоит отметить и то, что объемы привлекаемых средств ограничены финансовыми показателями компании, что также влияет и на срок привлечения.

В рыночных условиях функционирования компаний существует немало количество различных источников финансирования их деятельности со своими особенностями. В целях наиболее удобного практического использования всех этих источников, важно систематизировать их многообразие и классифицировать по тем или иным признакам.

Основываясь на исследованиях таких ученых как В.В. Ковалев [3, с. 281], В.В. Бочаров [1, с. 71-115], О.С. Немыкина [7, с. 60-67], считаем целесообразным выделить наиболее существенные признаки классификации:

1. Отношение к компании. Исходя из этого признака, выделяют два основных источника финансирования: внешние и внутренние (см. рис. 2).



Рис. 2. Виды источников финансирования, исходя из отношения к компании (составлено авторами по [7, с. 60-67])

2. Срок привлечения. Исходя из срока, на который привлекаются ресурсы, выделяют два периода: краткосрочный, сроком до 12 месяцев включительно и долгосрочный – более 12 месяцев (см. рис.3). Такое условное разграничение имеет истоки бухгалтерского учета, но на практике долгосрочными принято называть источники сроком привлечения не менее 3 лет. Следовательно, вопрос о разделении источников по сроку не имеет однозначного ответа.



Рис. 3. Классификация источников финансирования по сроку привлечения (составлено авторами по [10, 7, с. 60-67])

3. Происхождение или принцип возвратности. По данному признаку выделяют собственные, привлеченные и заемные средства (см. рис. 4).

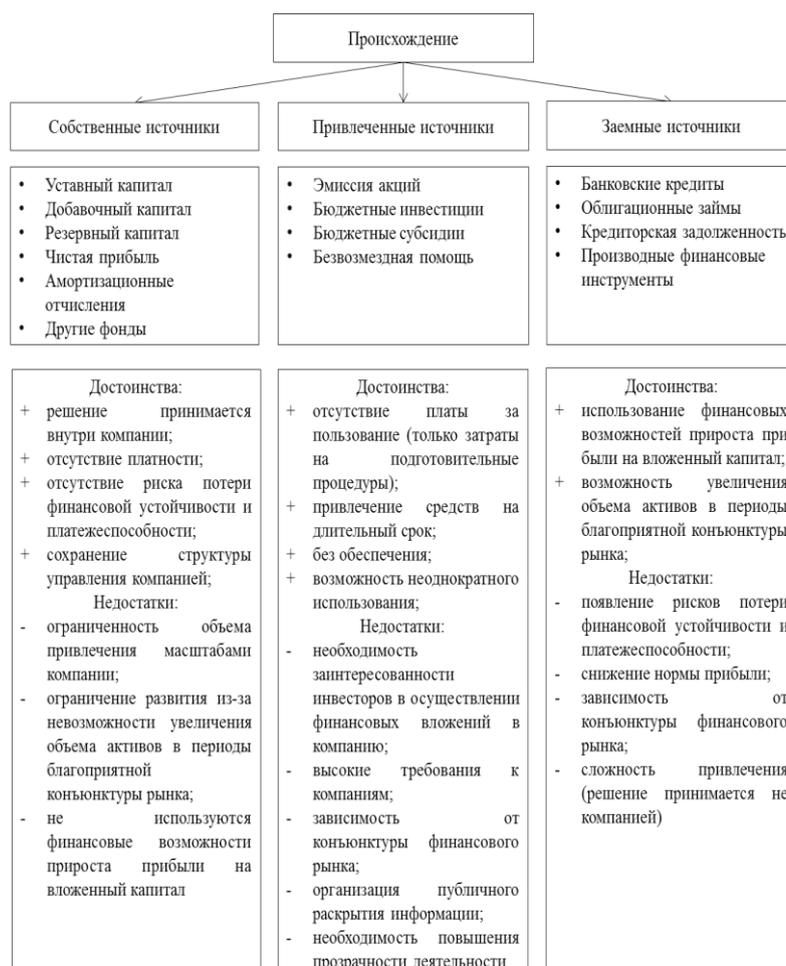


Рис. 4. Классификация источников финансирования по происхождению (составлено авторами по [6, 7, с. 60-67])

4. Степень новизны. Данный признак выделяет О.С. Немыкина, отмечая, что «...количество видов источников финансирования, используемых в отечественной экономике, значительно уступает тому перечню, который находится в распоряжении зарубежных компаний». Все источники финансирования автор подразделяет на две группы: инновационные (кредитные деривативы, процентные деривативы, синтетическая секьюритизация) и традиционные (акционерное, облигационное, кредитное финансирование) [7, с. 63]. Инновационные источники могут сочетать в себе черты разных видов источников обладая высокой степенью хеджирования рисков.

5. Специфика. По данному признаку многие авторы делят источники на стандартные и специфичные. К стандартным, как правило, относят все ранее упомянутые источники, а специфичные представляют собой особые формы финансирования (проектное, венчурное финансирование, синдицированное кредитование, инвестиционные налоговые кредиты).

6. Форма привлечения. В качестве основных форм привлечения заемных источников выступают:

- финансовый кредит, когда средства, привлекаются в денежной форме;
- финансовый лизинг – привлечение средств в виде лизинга оборудования или недвижимости;
- коммерческий либо товарный кредит- средства привлекаются в товарно-материальной форме;
- другие материальные и нематериальные формы привлечения средств..

7. Форма обеспечения. Исходя из принятой формы обеспечения, выделяют:

- заемные источники, обеспеченные залогом или залогом;
- заемные источники, обеспеченные гарантией или поручительством.

Обеспечение стабильного роста, развития и поддержания конкурентоспособности любой компания предполагает поиск долгосрочных источников финансирования, которые необходимы для реализации различных стратегических целей:

- технологической модернизации производства, приобретения или разработки современной техники, оборудования, технологических линий;
- совершенствования продукции, включая разработку новой продукции, качественное улучшение выпускаемой продукции, расширение ее ассортимента и номенклатуры;
- проведение НИОКР, внедренческой и инновационной деятельности, технического перевооружения производства;
- реконструкции движимого и недвижимого имущества (автомобильные дороги, объекты железнодорожного и трубопроводного транспорта, речные морские порты и суда, аэродромы, объекты социально-культурного назначения и др.), в том числе выполнение государственного заказа по социально-экономическому развитию региона;
- совершенствования системы отчетности, информационных технологий и многих других мероприятий, направленных на получение прибыли;
- проведения сделок слияния и поглощения;
- прочих долгосрочных целей.

Достижение перечисленных целей требует значительных ресурсов, тогда как получение доходов прогнозируется в долгосрочной перспективе, вследствие чего долгосрочное финансирование приобретает первостепенное значение в системе финансирования деятельности компании.

Таким образом, привлечение финансовых ресурсов через долгосрочное финансирование обеспечивает стабильное поступление денежных средств для предприятия на длительном временном интервале, поэтому считается, что оно более надежно, чем краткосрочное финансирование. Однако стоит отметить и тот факт, что привлечение «длинных» предполагает большее сложностей и трудозатрат.

Библиографический список

1. Бочаров, В.В. Корпоративные финансы / Бочаров В.В. Санкт-Петербург: Питер. 2008. 272 с.
2. Деловой портал финансового направления Bank-explorer.ru: [сайт]. 2020. URL: <https://bank-explorer.ru/finansy/vnutrennie-i-vneshnie-istochniki-finansirovaniya.html> (дата обращения: 13.08.2020).
3. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Проспект. 2015. 1000 с.
4. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. Москва. КНОРУС. 2016. 480 с.
5. Лихачева, О.Н., Щуров, С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб. пособие/. Под. ред. И.Я. Лукаевича. Москва: Вузовский учебник. 2013. 288 с.
6. Мартояс, К.А. Источники финансирования предприятия / К.А Мартояс // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 5 URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/05/4970> (дата обращения: 07.08.2020).
7. Немыкина, О.С. Анализ классификаций источников финансирования деятельности организации с точки зрения их практического применения / Немыкина О.С. – Вестник Томского государственного университета. // Экономика. 2012. №3(19). С. 60-67.
8. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учебное пособие / А.С. Волков, А.А. Марченко. Москва: ИЦ РИОР: ИНФРА-М. 2011. – 111 с.
9. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 6-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М. 2017. 512 с.
10. Фатхутдинова, М.И. Анализ источников финансирования и структуры капитала предприятия / М.И. Фатхутдинова // Современные научные исследования и инновации. 2018. № 3. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2018/03/86065> (дата обращения: 02.08.2020).
11. Финансовый менеджмент: учебное пособие А.И. Максимова, М.И. Мохина, О.Г. Наумкова.– Пермь: АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов». 2010. 130 с.

СЕКЦИЯ 7
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ

УДК 338.262.7

Иванова Е.В., кан. экон. наук, доцент,

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

г. Омск, Россия

Николаева А.А.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий

г. Омск, Россия

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ
ПРОГРАММЫ ГОРОДА ОМСКА «ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ ДО-
СТУПНЫМ И КОМФОРТНЫМ ЖИЛЬЕМ И КОММУНАЛЬНЫМИ
УСЛУГАМИ, БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИИ ГОРОДСКОГО
ОКРУГА» В ПЕРИОД 2017-2019 ГГ.**

В данной статье рассматривается муниципальная программа в качестве ключевого механизма управления территориальным развитием. Дано описание миссии оценки эффективности реализации муниципальной программы, раскрыта методика оценки муниципальной программы города Омска «Обеспечение населения доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами, благоустройство территории городского округа».

Ключевые слова: муниципальная программа; оценка; эффективность; развитие территорий; индикативное планирование.

A. A. Nikolaeva,

E. V. Ivanova

**EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF IMPLEMENTING
THE MUNICIPAL PROGRAM OF OMSK CITY «PROVIDING
THE POPULATION WITH AFFORDABLE AND COMFORTABLE HOUSING
AND UTILITIES, IMPROVEMENT OF THE TERRITORY
OF THE URBAN DISTRICT» IN THE PERIOD 2017-2019.**

This article considers the municipal programme as a key mechanism for territorial development management. A description of the mission of assessing the effectiveness of the implementation of the municipal program was given, the methodology for evaluating the municipal program of the city of Omsk «Providing the population with

affordable and comfortable housing and utilities, improving the territory of the urban district» was revealed.

Key words: municipal program; assessment; efficiency; territory development; indicative planning.

Одним из знаковых примеров совершенствования муниципального управления в России может служить внедрение программно-целевого планирования развития территорий на местном уровне, а также проектной культуры как таковой среди муниципальных служащих.

Муниципальной программой является совокупность различных процедур, связанных общими целями, ресурсами и сроками реализации. К ним относятся промышленные, экономические, организационные и прочие мероприятия. Их основная задача – обеспечить действенное решение системных проблем в области экономики, экологии, социальной и культурной жизни региона [2, стр. 18]. Муниципальная программа – это обязательный компонент местных бюджетов, предусмотренный классификацией бюджетных расходов.

Основной целью муниципальных программ является эффективное использование и развитие социально-экономического потенциала субъекта Российской Федерации, повышение его конкурентоспособности и конкурентных преимуществ его участия в общероссийском и международном разделении труда, повышение в связи с этим уровня жизни населения региона [3, стр. 93].

Но программно-целевой принцип подразумевает под собой не только процесс стратегирования, а еще и качественную экспертизу разрабатываемых мероприятий.

Каким образом определить эффективность городской программы, и то, насколько она раскрывает интересы населения? Как измерить активность местной администрации в части совершенствования муниципального рейтинга? Как выделить критерии для оценки вклада муниципальных программ и проектов в социально-экономическое развитие города? Данные вопросы решает современный механизм управления, получивший название «оценка эффективности муниципальных целевых программ».

Согласно статье 34 Бюджетного кодекса РФ оценка эффективности реализации муниципальной программы осуществляется на основании принципа эффективности: «Принцип эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего

результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности)» [1, стр. 154].

Эффективность муниципальной программы во многом зависит от того, насколько тщательно было осуществлено предварительное планирование, грамотно и логично сформирована ее структура, действительно ли индикаторы отражают вклад в достижение ожидаемых результатов и стратегических целей развития муниципального образования, а мероприятия направлены на выполнение обозначенных в программе задач [4, стр. 147].

По результатам оценки эффективности реализации муниципальной программы органами муниципальной власти может быть принято решение об изменении объема бюджетных ассигнований на ее выполнение, о корректировке плана и содержания мероприятий, или прекращении выполнения муниципальной программы. Поэтому поиск методики, позволяющей корректно оценивать эффективность муниципальных программ, является актуальной научно-практической задачей.

В муниципальных образованиях Омской области используются такие критерии, как: эффективность реализации подпрограммы, эффективность реализации мероприятий, степень достижения значения целевого индикатора, уровень финансового обеспечения мероприятий [5].

Как видно, представленные группы критериев в основном заключаются в соотношении плановых и фактических значений ожидаемых результатов и индикаторов, уровня достижения заданных результатов, соотношение результатов (индикаторов) и соответствующих расходов.

Согласно Постановлению № 864-п от 2 августа 2013 г. Администрации города Омска «Об установлении порядка принятия решений о разработке муниципальных программ города Омска, их формирования и реализации, порядка проведения оценки эффективности реализации муниципальных программ города Омска»: «Оценка эффективности реализации муниципальной программы предполагает расчет показателей эффективности реализации подпрограмм и мероприятий подпрограмм, исходя из степени достижения плановых значений целевых индикаторов, отражающих реализацию мероприятий подпрограмм, и фактического уровня финансового обеспечения данных мероприятий в отчетном периоде с учетом кредиторской задолженности по состоянию на 1 января текущего финансового года, сложившейся по причине недофинансирования за счет средств бюджета города Омска в отчетном году» [6].

По результатам оценки эффективности реализации муниципальной программы формируются следующие выводы:

- реализация муниципальной программы высокоэффективна – в случае, если эффективность составляет более 100 процентов;

- реализация муниципальной программы эффективна – в случае, если эффективность находится в пределах от 90 до 100 процентов;
- реализация муниципальной программы неэффективна – в случае, если эффективность менее 90 процентов.

Этапы расчета эффективности реализации муниципальной программы представлены следующими формулами:

1) Расчет уровня финансового обеспечения j -го мероприятия (V_j) по формуле:

$$V_j = Vf_j / Vp_j \quad (1)$$

где Vf_j – фактический объем финансового обеспечения j -го мероприятия;

Vp_j – запланированный объем финансового обеспечения j -го мероприятия.

2) Расчет уровня исполнения планового значения целевого индикатора, характеризующего реализацию j -го мероприятия (G_j), производится по формуле:

$$G_j = Gf_j / Gp_j \quad (2)$$

где Gf_j – фактическое значение целевого индикатора, характеризующего реализацию j -го мероприятия, в том числе целевого индикатора, характеризующего реализацию дополнительного мероприятия подпрограммы, детализирующего j -е мероприятие;

Gp_j – запланированное значение целевого индикатора, характеризующего реализацию j -го мероприятия, в том числе целевого индикатора, характеризующего реализацию дополнительного мероприятия подпрограммы, детализирующего j -е мероприятие.

В случае если положительной динамикой достижения значения целевого индикатора является снижение его значения, расчет G_j производится по формуле:

$$G_j = 2 - (Gf_j / Gp_j). \quad (3)$$

3) Расчет среднего уровня исполнения плановых значений целевых индикаторов, характеризующих реализацию j -го мероприятия ($G_{срj}$):

$$G_{срj} = \sum G_j / k \quad (4)$$

где G_j – уровень исполнения планового значения целевого индикатора, характеризующего реализацию j -го мероприятия;

k – количество целевых индикаторов, характеризующих реализацию j -го мероприятия, с учетом целевых индикаторов, характеризующих реализацию дополнительных мероприятий подпрограммы, детализирующих j -е мероприятие.

4) Расчет эффективности реализации j -го мероприятия (J_j) осуществляется по формуле:

$$J_j = G_{срj} / V_j \quad (5)$$

где $G_{срj}$ – средний уровень исполнения плановых значений целевых индикаторов, характеризующих реализацию j -го мероприятия;

V_j – уровень финансового обеспечения j -го мероприятия.

5) Расчет эффективности i -й подпрограммы (P_i) определяется по формуле:

$$P_i = \sum J_j / m \quad (6)$$

где J_j – эффективность реализации мероприятий i -й подпрограммы муниципальной программы;

j – мероприятие i -й подпрограммы;

m – количество j -х мероприятий.

6) Оценка эффективности реализации муниципальной программы определяется по формуле:

$$E = \sum P_i / n * 100\% \quad (7)$$

где E – эффективность реализации муниципальной программы в целом;

P_i – эффективность реализации подпрограммы муниципальной программы;

i – подпрограмма муниципальной программы;

n – количество i -х подпрограмм.

В 2017-2019 гг. реализация муниципальной программы города Омска «Обеспечение населения доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами, благоустройство территории городского округа» осуществлялась по следующим направлениям:

1. Улучшение жилищных условий граждан с низким уровнем дохода, граждан в трудной жизненной ситуации, а также особых групп населения в рамках использования муниципального жилищного фонда;

2. Предоставление государственной поддержки на приобретение жилья молодым семьям;

3. Управление муниципальным жилищным фондом города Омска;

4. Ликвидация аварийного жилищного фонда и строительство многоквартирных домов для переселения граждан из аварийного жилищного фонда;

5. Организация капитального ремонта и ремонта многоквартирных домов, а также создание условий для повышения эффективности управления многоквартирными домами;

6. Строительство и реконструкция объектов в сфере жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства;

7. Обеспечение энергетической безопасности города Омска.

Общий объем финансового обеспечения муниципальной программы на период 2017-2019 гг. составил 5 156,36 млн. руб. (в том числе за счет средств бюджета города Омска – 2 875,35 млн. руб.). Фактические расходы на реализацию мероприятий муниципальной программы составили 4 886,18 млн. руб. Итоговый уровень исполнения за анализируемый период – 95 %.

Проведем оценку эффективности реализации мероприятий и подпрограмм муниципальной программы за 2017-2019 гг. согласно методике оценки эффективности реализации муниципальных программ на территории муниципального образования город Омск, утвержденной Постановлением № 864-п от 2 августа 2013 г. Администрацией города Омска [6].

Таблица 1.

Итоговая оценка эффективности реализации подпрограмм муниципальной программы за 2017-2019 гг., %

| Подпрограмма, № | Год реализации | | |
|---|----------------|------|------|
| | 2017 | 2018 | 2019 |
| Подпрограмма 1 «Обеспечение населения доступным и комфортным жильем» | 101% | 676% | 108% |
| Подпрограмма 3 «Обеспечение жильем молодых семей в городе Омске» | 145% | 100% | - |
| Подпрограмма 4 «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда» | 107% | 95% | 103% |
| Подпрограмма 5 «Обеспечение функционирования и развития объектов жилищно-коммунального хозяйства, благоустройство и озеленение» | 222% | 91% | 134% |
| Подпрограмма 6 «Энергетическая безопасность города Омска» | - | - | 68% |

Из таблицы 1 видно, что практически все подпрограммы муниципальной программы на протяжении рассматриваемого периода демонстрируют высокий процент эффективности, где-то наблюдается значительное превышение установленной нормы.

Для того, чтобы определить итоговую оценку эффективности муниципальной программы по каждому году (период 2017-2019 гг.), проведем необходимые расчеты и подставим полученные значения в формулу 1:

$E_{2017} = (101 \% + 145 \% + 107 \% + 222 \%) / 4 = 144 \% (1)$

$E_{2018} = (676 \% + 100 \% + 95 \% + 91 \%) / 4 = 241 \% (1)$

$E_{2019} = (108 \% + 103 \% + 134 \% + 68 \%) / 4 = 103 \% (1)$

По результатам проведенной оценки эффективности реализации муниципальной программы выявлено, что в период 2017-2019 гг. муниципальная программа оценена как высокоэффективная. Это отражает качество работы Главных распорядителей бюджетных средств в условиях достижения плановых индикаторов при уровне финансового обеспечения ниже запланированного.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: [принят Гос. Думой 31.07.1998 № 145-ФЗ] : (ред. от 28.12.2017). Москва: Эксмо, 2014. 256 с.

2. Жуковский А. И. Разработка, реализация и оценка муниципальных целевых программ: учебник / под ред. А. И. Жуковского, С. В. Васильева. Москва: «ДИАЛОГ», 2015. 175 с.

3. Новикова И. В. Управление региональными проектами и программами: учебное пособие / под ред. И. В. Новиковой, С. Б. Рудич. Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2017. 277 с.

4. Карпов В. В. Формирование и оценка эффективности муниципальных программ: теория и практика: коллективная монография / под общ. ред. В.В. Карпова, А.А. Кораблевой. Омск : ЛИТЕРА, 2016. 220 с.

5. Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 02.08.2010 № 588 : (с изм. и доп., вступ. в силу с 16.04.2020). [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103481/. (дата обращения: 30.08.2020)

6. Об установлении порядка принятия решений о разработке муниципальных программ города Омска, их формирования и реализации, порядка проведения оценки эффективности реализации муниципальных программ города Омска: постановление Администрации города Омска от 2.08.2013 № 864-п. : (с изменениями на: 08.09.2017). [Электронный ресурс] // Профессиональные справочные системы «Техэксперт». URL: <http://docs.cntd.ru/document/430673949> (дата обращения: 30.08.2020)

Смирнов С.Н. канд. техн. наук, доцент

*Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики
г. Донецк, Донецкая Народная Республика*

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК РЕСУРС РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Рассмотрены проблемные вопросы рационального использования трудового потенциала как ресурса развития территорий. Проанализированы факторы, определяющие уровень трудового потенциала. Предложены мероприятия по повышению эффективности использования трудового потенциала.

Ключевые слова: трудовой потенциал; территория; развитие; кадры; население; ресурсы

S.N. Smirnov

LABOR POTENTIAL AS A RESOURCE FOR THE DEVELOPMENT OF TERRITORIES

The problematic issues of rational use of labor potential as a resource for the development of territories are considered. The factors that determine the level of labor potential are analyzed. Measures are proposed to improve the efficiency of the use of labor potential.

Key words: labor potential; territory; development; personnel; population; resources

Развитие территории рассматривается как любое прогрессивное изменение, в первую очередь, в экономической деятельности. Если произошло количественное изменение, то в этом случае речь идёт об экономическом росте. Если же изменение качественное, то имеют место структурные изменения содержания развития. Кроме экономических показателей изучаются также и социальные параметры развития. Социальные характеристики используются при оценке уровня развития территории. Целями развития территории являются повышение уровня жизни населения, рост доходов, повышение качества образования, обслуживания населения и медицинского обеспечения, искоренение нищеты, защита природы, соблюдение принципа равенства возможностей, защита достоинства и свободы человека, эффективная культурная политика и т.д. [1, с. 215].

Важным фактором, определяющим уровень развития территории, являются ресурсы живого труда, запас которых формирует трудовой потенциал. Управление развитием территории включает управление трудовым потенциалом как составную часть. В состав трудового потенциала входят две взаимосвязанных компоненты – фактический и стратегический потенциалы. Фактический трудовой потенциал территории представляет собой имеющийся на определённый момент времени трудовой потенциал территории. Стратегический трудовой потенциал территории рассматривается как величина трудового потенциала территории, которая может быть достигнута в будущем при рациональном его использовании. Эта величина определена возможностями развития трудового потенциала до уровня, обозначенного стратегией развития территории [2, с. 29].

Проблемам трудового потенциала посвящены работы таких учёных и специалистов как Горбачёва Г.П., Горисов С.П., Зайцева И.В., Коршунова Л.Н., Котляр А.Э., Маслова И.С., Магомедов М.М., Панкратов А.С., Пирожков С.И., Прохорова Н.В., Хлопова Т.В., Шаталова Н.И., Шаульская Л.В. и др. В работах указанных авторов трудовой потенциал рассматривается как совокупные способности населения территории к труду, реализованные или нереализованные в сложившихся природных, социальных, экономических, технологических условиях. Трудовой потенциал представляет собой сложную, открытую, динамичную и воспроизводимую систему. Содержание трудового потенциала составляют природные и накопленные ресурсы, задатки, склонности и интересы, которые в процессе трудовой деятельности преобразуются в производительные силы, определяющие количество, качество, номенклатуру выпускаемых товаров и услуг, эффективность деятельности государственных учреждений, бизнес-структур, а, следовательно, степень удовлетворения потребностей общества.

Целью статьи является обоснование путей совершенствования использования трудового потенциала как ресурса развития территории.

Рассматривая условия и факторы рационального использования трудового потенциала территории, необходимо понимать, что первоочередной проблемой остаётся проблема занятости. В основе территориальной концепции социально ориентированного рынка труда должна лежать единая комплексная система основных направлений государственной политики на рынке труда, рассматривающая занятость населения как одну из основных целей макроэкономической политики. Качественное формирование и устойчивое развитие трудового потенциала на макро- и микроуровнях обеспечивается созданием благоприятных условий. Индикаторами качества трудового потенциала выступают:

- здоровье;
- образование;
- нравственность;

- творчество;
- профессионализм;
- трудовая активность.

Здоровье можно охарактеризовать рядом параметров на основе социально-экономического анализа. Здоровье должно рассматриваться не только как отсутствие хронических болезней, недомоганий, инвалидности и увечий, но как состояние полного физического и социального благополучия, душевного комфорта, чувства безопасности и защищённости, наличие жизненных ценностей, которые выражают психическую гармонию между возможностями, склонностями, интересами и ожиданиями человека, а также условиями, которые предоставляет человеку общество, социальные службы, работодатель. Состояние здоровья в значительной степени влияет на производительность труда.

Образование было и остаётся одним из важнейших факторов экономического роста, и значимость образования в трудовой деятельности человека в будущем будет неуклонно возрастать. При анализе и оценке трудового потенциала важно учитывать изменения уровня образования работников предприятий и организаций региона (территории).

В настоящее время нравственность рассматривается как один из показателей новых трудовых отношений. Усиление нравственных запретов, поощрение привычки их соблюдения выступает как необходимое условие предупреждения преступлений на рабочем месте.

Профессионализм относят к важным показателям трудовых ресурсов. Рост квалификации работников предприятий и организаций зачастую осуществляется замедленными темпами, что связано с тем, что во многих случаях упор делается на малооплачиваемый труд, не требующий высокой квалификации. Руководство далеко не всегда заинтересовано в повышении квалификации членов трудового коллектива: более высокая квалификация требует более высокой заработной платы, квалифицированный работник предъявляет более высокие требования к профессионализму руководителей, а нередко проявляет готовность заменить руководителей на должности, что может вызвать конфликт.

Развитие человеческих способностей, заложенных природой, является фактором повышения трудового потенциала. Творчество работников может быть отнесено к этому показателю. Творческий потенциал рассматривается как сложное интегральное понятие, включающее в себя логический, социально-личностный и природно-генетический компоненты, в совокупности, представляющие собой способности, навыки, знания, умения и готовность личности к осуществлению активной профессиональной деятельности, преобразованиям в различных сферах теории и практики, соблюдая при этом нормы нравственности и морали.

В качестве индикаторов творчества могут использоваться реализуемые на рабочем месте авторские разработки и рационализаторские предложения, проявление инициативы при выполнении служебных обязанностей, что обеспечивает повышение прибыльности и эффективности экономической деятельности.

Следует отметить положительный опыт многих предприятий по разработке и внедрению собственных систем повышения квалификаций своих работников, при этом осуществляя значительные финансовые вложения для поддержания здоровья сотрудников и членов их семей, внедрения современных средств техники безопасности и развития творческого потенциала. К сожалению, в настоящее время ещё не создана в полной мере концепция развития трудового потенциала, поэтому реализация долгосрочных планов регионального развития может быть затруднена из-за реалий отечественного рынка труда – отсутствия стимулов к профессиональному и личностному развитию, повышению квалификации и производительности труда. Ситуация на отечественном рынке труда на настоящий момент имеет много положительных сторон, но есть и минусы.

К плюсам можно отнести наработанный рядом предприятий опыт адаптации к экономическим потрясениям. Но одновременно нестабильность заработков на предприятиях во время кризисных ситуаций приводит к увеличению неформальной занятости, что негативно сказывается на перспективах экономического развития. В неформальном секторе экономики постоянно увеличивается численность занятых и составляет около 15% от общего числа занятых.

Профессиональному росту в неформальном секторе препятствует то, что в нём преимущественно используются простейшие виды деятельности, занятость является непостоянной и малопродуктивной. Как правило, от работников не требуют высокой квалификации, что в конечном счёте тормозит повышение производительности труда, не создаёт условий для инновационного развития и др.

В качестве характеристики поведения личности, как субъекта социально-трудовых отношений, возникающих по поводу реализации трудового потенциала, рассматривается трудовая активность [3, с. 79]. Наиболее высокую трудовую активность проявляют люди в возрасте 25-40 лет. У людей старше 50 лет, как правило, происходит снижение трудовой активности. Тем не менее эта категория людей, представляющую собой значительный резерв в общих объёмах трудовых ресурсов региона, также может успешно использовать в общественном производстве [4, с. 393].

Особую группу составляют пенсионеры, которые продолжают работать в народном хозяйстве. Эти люди могут рационально использоваться в различных отраслях деятельности, поскольку обладают профессиональными компетенциями, уникальным опытом и знаниями. При построении эффективной системы управления предприятиями и организациями эта категория работников с учётом их

возрастных и психологических особенностей может стать источником нововведений и увеличить количество квалифицированных и опытных кадров.

Однако ещё не полностью изжиты определённые предубеждения в отношении этой категории работников, что зачастую не даёт возможности работодателям объективную оценку их профессиональных качеств. Из наиболее распространённых негативных стереотипов можно отметить следующие:

- люди пенсионного возраста не готовы к инновациям;
- их трудовая отдача с течением времени имеет тенденцию к снижению;
- имеют место высокие риски частых и длительных больничных.

Тем не менее необходимо принимать во внимание преимущества работников старших возрастов: профессиональный и житейский опыт; высокое чувство ответственности при выполнении своих должностных обязанностей; готовность трудиться за скромное вознаграждение; гибкость в отношении к формам занятости и графику [5, с. 110].

Оценка уровня трудового потенциала и мероприятия по повышению его качества включают основные этапы, которые проводят в определённой последовательности:

- установление периодичности мониторинга основных индикаторов качества трудового потенциала;
- организация, получение и обработка полученных данных;
- выявление факторов, обуславливающих улучшение или ухудшение показателей качества трудового потенциала;
- обоснование и разработка предложений по рациональному использованию трудового потенциала;
- подготовка рекомендаций органам власти по внедрению разработанных предложений;
- своевременное информирование органов власти о состоянии трудовых ресурсов [6, с. 5].

При анализе трудового потенциала следует учитывать профессиональные возможности персонала, занятого в малом бизнесе, поскольку субъекты малого бизнеса изменяют структуру занятости на рынках труда.

Основными направлениями развития трудового потенциала территории определены:

1. Охрана и укрепление здоровья населения.
2. Развитие рынка образовательных услуг, включающее расширение сети образовательных учреждений, организация непрерывного профессионального образования рабочей силы в соответствии с требованиями территориального рынка труда.

3. Регулирование потоков трудовых ресурсов, создание единой информационной службы. Формирование государственного заказа на подготовку кадров в учебных заведениях. Внедрение на предприятиях территории системы закрепления кадров [7, с. 139].

Работа в данном направлении требует организационной поддержки. Целесообразно создание регионального координационного центра с участием представителей государственной власти, общественных организаций, работодателей, учебных заведений, научных учреждений. В задачи центра должно входить:

- анализ и оценка уровня трудового потенциала;
- разработка и внедрение концепции развития трудового потенциала территории;
- моделирование развития трудового потенциала;
- обоснование и разработка мероприятий по повышению эффективности использования трудового потенциала.

Выводы

Управление развитием территории включает управление трудовым потенциалом как составную часть.

Основными направлениями развития трудового потенциала территории являются охрана и укрепление здоровья населения; развитие рынка образовательных услуг, включающее расширение сети образовательных учреждений; организацию непрерывного профессионального образования рабочей силы в соответствии с требованиями территориального рынка труда; регулирование потоков трудовых ресурсов, создание единой информационной службы; формирование государственного заказа на подготовку кадров в учебных заведениях; внедрение на предприятиях системы закрепления кадров.

В качестве организационной основы развития трудового потенциала целесообразно создание регионального координационного центра с участием представителей государственной власти, общественных организаций, работодателей, учебных заведений, научных учреждений.

Библиографический список

1. Подпругин, М.О. Устойчивое развитие региона: понятие, основные подходы и факторы / М.О. Подпругин // Российское предпринимательство: научно-практический журнал, 2012. № 24 (222). С. 214-221.
2. Сорокина, Н.Ю. Формирование концепции наращивания трудового потенциала региона / Н.Ю. Сорокина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 34. С. 27-33.

3. Мамаева, В.Ю. Трудовая активность в системе социальной активности / В.Ю. Мамаева // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2004. № 1. С. 76-84.

4. Васильева, А.В. Трудовой потенциал населения старших возрастных групп в контексте социально-экономического развития регионов / А.В. Васильева // Экономика труда. 2017. Т. 4. № 4. С. 389-400.

5. Сенокосова, О.В. Занятость пенсионеров в России: мифы и реальность / О.В. Сенокосова // Экономика и бизнес: теория и практика, 2018. №7. С. 109-112.

6. Леонидова, Г.В. Трудовой потенциал населения: методологические аспекты исследования / Г.В. Леонидова // Вопросы территориального развития: научный журнал. 2013. Вып. 7. С. 2-6.

7. Пикалова, В.П. Особенности трудового потенциала в системе региональных экономических отношений / В.П. Пикалова // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Педагогика и психология». 2009. Вып. 4. С. 137-145.