

ОМСКАЯ ГУМАНИТАРНАЯ АКАДЕМИЯ
ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ
(РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН)

**СОВРЕМЕННАЯ НАУКА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

III Международная научно-практическая конференция

28 февраля 2019 года

Сборник статей в 3 частях

*Под редакцией
доктора филологических наук, профессора
А. Э. Еремеева*

Часть 2

Экономика и управление: теоретические подходы
и практика, государственная служба, менеджмент,
бухгалтерский учет и аудит, современные экономические
процессы, исследование систем управления, исторические
аспекты экономических процессов и систем управления

Омск Издательство ОмГА 2019

УДК 378
ББК 74.5
С88

С88 Современная наука: проблемы и перспективы развития. III Международная научно-практическая конференция : сборник статей ; под ред. д-ра филол. наук, профессора А. Э. Еремеева : в 3 ч. – Ч. 2. – Омск: Изд-во ОмГА, 2019. – 160 с.
ISBN 978-5-98566-169-9
ISBN 978-5-98566-170-5

Сборник включает в себя секции: «Жанровая содержательность русской литературы и журналистики XVIII–XXI веков: эстетическое и нравственно-этическое своеобразие. Философские аспекты изучения литературы», «Актуальные проблемы современных исследований в психологии и педагогике», «Экономика и управление: теоретические подходы и практика, государственная служба, менеджмент, бухгалтерский учет и аудит, современные экономические процессы, исследование систем управления, исторические аспекты экономических процессов и систем управления», «Математические методы и информационные технологии в научно-практических исследованиях», «Инновационное развитие системы непрерывного образования: содержательные и организационные аспекты».

Сборник может использоваться как учебное пособие для студентов по следующим специальностям: педагогика, психология, философия, журналистика, социология, политология, экономика, а также как источник для исследователей в сферах педагогики, психологии, философии.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Омской гуманитарной академии

Ответственность за точность приведенных данных, аутентичность цитат, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут
авторы статей

ISBN 978-5-98566-169-9

© Омская гуманитарная академия, 2019

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ПРАКТИКА, ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА, МЕНЕДЖМЕНТ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ, СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ, ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ, ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 330

ИСТОРИЧЕСКОЕ СТАНОВЛЕНИЕ ТЕОРИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ

**Н. Е. Алексеев,
Омская гуманитарная академия,
г. Омск**

Статья посвящена рассмотрению исторических предпосылок становления теории потребностей, которая в современной экономике может выступить как универсальный инструмент познания экономической действительности. Формирование теории потребностей рассматривается в статье с точки зрения развития эволюции общественной мысли и предметно-дисциплинарных подходов.

Ключевые слова: теория потребностей, экономическая действительность, субъект потребностей, объект потребностей.

HISTORICAL DEVELOPMENT OF THE THEORY OF NEEDS

**N. E. Alekseev,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk**

The article is devoted to the historical backgrounds of the theory of needs, which seems to be a universal tool for the knowledge of economic reality in the modern economics. The evolution of social thought and disciplinary approaches is the base of our exploration.

Keywords: theory of needs, economic reality, the subject of needs, the object of needs.

Любая деятельность отдельного человека или общества сопряжена с осознанным или неосознанным удовлетворением потребностей. Процесс удовлетворения потребностей является центральным моментом любой общественной науки. Соответственно, потребности выступают главным стимулом и основой мотивации любой человеческой деятельности, а также большинст-

во из них невозможно удовлетворить самостоятельно, без определенных социальных взаимодействий. Социальные взаимодействия в исторической ретроспективе и перспективе как раз и представляют собой основу для появления и удовлетворения потребностей.

Социальные процессы, протекающие в современном обществе, являются своего рода отражением экономической реальности, в философском плане не зависящей от субъекта-участника. В некотором роде эти процессы представляют собой следствие сложившихся в обществе рутин, определенных ходом исторического и экономического времени. Проблеме соотношения объективного и субъективного посвящено достаточно много научных трудов, раскрывающих большинство вопросов и аспектов достаточно детально, однако некоторые проблемные моменты до сих пор не получили должного внимания в научных трудах. Так, без должного внимания остаются вопросы инструментария познания некоторых экономических категорий. В частности, к таким «белым пятнам» относится теория потребностей, которая, по мнению автора, может выступать универсальным инструментарием познания экономической действительности. В экономике постоянно происходит смешение объективного и субъективного, а материальное взаимодействует с идеальным. Подобное развитие процессов сильно осложняет научные экономические исследования, т. к., с одной стороны, необходимо брать для полноты изучения всю совокупность явлений как целое, как систему, видеть в ней общие тренды и объективные закономерности, а с другой, субъективизировать изучаемые процессы, видеть их через призму эволюции развития науки в исторической ретроспективе [1].

Свойственные определенному периоду развития общества экономические теории, сформировавшиеся в результате исторического развития и эволюции науки, в свою очередь, влияют на экономическую реальность – объект познания. Данный процесс протекает под воздействием обучения (формального и неформального), а также под воздействием трансформации общественного мнения, в основе которой лежат исторические предпосылки и которая вследствие этого является объектом междисциплинарного исследования [2].

Проблема потребностей начала интересовать мыслителей в глубокой древности. Внимание античных мыслителей (Фалес, Демокрит, Аристотель, Ксенофонт, Эпикур, Протагор, Антисфен, Диоген, Пиррон, Зенон и др.) было приковано к триаде «человек – природа – общество», в которой формирование, развитие и удовлетворение потребностей ни в коем случае не должны были нарушать некую гармонию. В их трудах, задолго до наступления новой эры, можно отследить тенденции изучения разумного поведения человека в обществе. Именно в это время проблемы формирования и удовлетворения

потребностей (проблема возрастания потребностей, существование разумных и неразумных потребностей, сбалансированность материальных и духовных потребностей и т. д.) стали интересовать философов. В эпоху античности приоритет отдавался духовным потребностям, материальный же труд считался уделом рабов. Определенную «смуту» в плавный ход гармоничного развития мира внесли софисты: согласно их взглядам, вершиной триады человек – природа – общество» становился человек, причем именно человек с его неумными желаниями и потребностями, ради удовлетворения которых рекомендовано было не останавливаться ни перед чем. Киники и стоики также не оставили без внимания категорию потребностей, но взгляды их на нее, в общем и целом, можно охарактеризовать как аскетические: кинизм проповедует полнейшее стремление к минимализму, стоицизм – полнейшую покорность судьбе, что подразумевает в какой-то мере пренебрежение своим комфортом.

Религиозное Средневековье создало определенный стандарт поведения, требовавший от человека и общества жесткого контроля над своими потребностями и желаниями и праведного управления ими. Главными были провозглашены духовные потребности, под которыми в то время однозначно подразумевались потребности, связанные с религиозным мировоззрением. Смирение и нерешительность стали основным принципом существования.

В дальнейшем религиозный вектор формирования, развития и удовлетворения потребностей отходит на второй план, уступая пальму первенства потребностям в труде, специальном знании и социальной общности.

Противостояние теоцентризма и гуманизма окончательно заставило переключить внимание на человека, а точнее на всесторонне развитую личность, сформировало новую концепцию человека с целым миром новых потребностей, удовлетворять которые он может и должен по собственному усмотрению, не опасаясь инквизиции. Позже развитие гуманизма представило еще несколько зачастую диаметрально противоположных концепций потребностей человека: полнейшая справедливость в удовлетворении потребностей и отсутствие имущественного расслоения (Томас Мор) и абсолютный приоритет общественных (государственных) потребностей над личными (Никколо Макиавелли).

Эпоха просвещения (Р. Декарт, Ф. Бэкон, Д. Юм, И. Кант, П. Гольбах и др.) характеризовалась познанием отношений человека и природы, наметилась тенденция поиска природных и естественных, а не божественных причин появления потребностей человека. Потребности человека объясняются природными свойствами человеческой натуры.

Немецкие ученые Г. Гегель и К. Маркс впервые обращаются к рассмотрению потребностей человека в динамике, оставив статику спутником прошлых эпох. Вместе с тем необходимо отметить, что ученые находились на принципиально разных позициях. Г. Гегель – на идеалистической, и соответственно, приоритет отдавал духовным потребностям, так как именно они являются двигателем развития цивилизации, а историей движет потребность в познании оторванная от человека. Ранний К. Маркс полностью отрицает гегелевскую концепцию и становится на материалистические «рельсы», приоритет остается за потребностями материальными, причем преимущественно биологическими, но на социальной основе.

Касательно междисциплинарной области изучения проблематики потребностей следует отметить значительную эклектичность последних, что выражается в рассмотрении данной категории каждой наукой в отдельности в строгих рамках своего предмета.

Природно-биологический подход (И. П. Павлов, А. А. Ухтомский, Н. Т. Дубинин, А. А. Малиновский, К. Е. Тарасов, Е. К. Черненко, Л. П. Шиповская, М. Шелер и др.) обусловлен так называемой «телесностью» человека и принадлежностью к определенному биологическому виду, наделенному свойственными его виду чертами. Этот подход определяет человека с точки зрения физического здоровья, ведет к его поддержанию как биологического существа и формирует естественные для существования организма потребности.

Философский анализ (Г. Гегель, А. Шопенгауэр, Ф. Ницше, Ж. Бодрийяр, Б.Ф. Поршнев, А. И. Уемов, А. М. Самсин, И. Т. Фролова, М. С. Каган, С. В. Орлов и др.) заключается в рассмотрении потребностей с точки зрения соотношения категорий их существования и проявления: сущности, явления, формы, содержания. Основной характеристикой потребностей при данном подходе является то, что все они носят социальный характер, т. е. детерминированы обществом.

С точки зрения социологии (П. Бурдьё, Дж. Хоманс, Р. Арон, В. И. Ильин, В. Г. Подмарков, В. И. Тарасенко, С. Б. Каверин, А. Г. Здравомыслов, К. Е. Тарасов, В.В. Радаев, и др.), потребности изучаются через призму классификаций и стратификаций определенных социальных групп. В методологии исследования значительную роль начинают играть определенные факторы групп: национальность, пол, возраст, профессия и т. п. За отправную точку при анализе берется положение группы в социуме.

Психологический подход (З. Фрейд, К. Альдерфер, А. Маслоу, У. Тэлли, Д. Мак-Клелланд, Ф. Герцберг, П. Лунт, К. Обуховский, А. Н. Леонтьев, Г. М. Бреслав, В. С. Магун, Е. П. Ильин и др.) ориентирован на внутренний и

эмоциональный мир человека, его ощущения и переживания. В основу подхода положены чувства удовлетворенности и неудовлетворенности, а процесс рассмотрения и изучения потребностей закручен вокруг процесса перехода из одного состояния в другое и обратно.

Библиографический список

1. Смирнов, В. Л. О современных подходах к содержанию экономической теории, применению научной методологии, инновационных технологий в подготовке специалистов [Электронный ресурс] / В. Л. Смирнов. – URL: <http://mgsa-smirnov.narod.ru/public/public-3.htm>
2. Полтерович, В. М. Кризис экономической теории [Электронный ресурс] / В. М. Полтерович. – URL: http://e2000.kyiv.org/biblioteka/biblio/stat/crisis_ek.html
3. Алексеев, Н. Е. Эволюционное становление категории «потребность»: экономический аспект [Текст] // Омский научный вестник, 2011 – № 1 (95). – С. 39–42.

УДК 338.246.2

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**А. М. Аюлов, В. С. Кузенный,
Гуманитарно-техническая академия, г. Кокшетау**

В статье рассматривается вопрос деловой репутации организации в современных условиях хозяйствования. От ее состояния зависит экономическая эффективность деятельности предприятия. Также раскрыты конкурентные преимущества репутационного рейтинга.

Ключевые слова: деловая репутация, организация, имидж, гудвилл, репутационный рейтинг, конкурентные преимущества.

COMPETITIVE ADVANTAGES OF BUSINESS REPUTATION IN THE ORGANISATION

**A. M. Ayulov, V. S. Kuzenii,
Humanitarian and Technical Academy, Kokshetau**

This article touches upon the issue of business reputation of the organization in modern society. The economic efficiency of the enterprise depends on its reputation. The competitive advantages of the reputation rating are revealed.

Keywords: business reputation, organization, image, goodwill, reputation rating, competitive advantages

В 90-е годы прошлого столетия бизнес-структуры, ориентированные на максимизацию прибыли «здесь, сейчас и любой ценой», не заботились о своей деловой репутации. Однако в современных условиях хозяйствования стало понятно, что низкий ее уровень можно рассматривать как источник внешних угроз предпринимательской деятельности организации.

В рыночных условиях на первый план выступает эффективное использование нематериальных активов, в том числе деловой репутации фирмы. По некоторым оценкам, до 85 % рыночной стоимости успешной компании приходится на деловую репутацию [1, с. 134].

В экономической литературе ее определяют «как совокупность мнений заинтересованных сторон (сотрудников, инвесторов, кредиторов, властей, средств массовой информации и т. д.) о достоинствах и недостатках компании, определяющих принятие решений по отношению к ней». Фактически это доброе имя фирмы.

Деловую репутацию не следует отождествлять с понятием «имидж». Имидж – это поверхностное, искусственно созданное представление об объекте, в то время как репутация формируется достаточно продолжительное время на основе достоверных данных и гарантирует, что организация не подведет.

По мнению В. Бурра, хорошая репутация создается в течение многих лет, она является тем ресурсом, который обеспечивает организации устойчивое конкурентное преимущество, и «не может быть имитирована конкурентами» [2, с. 108].

Оценка деловой репутации – сложный процесс, предполагающий использование таких методов, как:

- качественный подход;
- рекомендации;
- избыточная рентабельность;
- нормативный подход.

Метод качественного подхода исходит из утверждения, что репутация – это образ фирмы в сознании людей и она не может быть точно измерена количественно. Он реализуется через социологические опросы и экспертные оценки. В частности, выявляется мнение о компании у респондентов, относящихся к ее целевой аудитории. Это инвесторы, потребители, средства массовой информации (далее – СМИ), представители исполнительной и законодательной власти, и т. д. Однако объективных методик перевода данных соцопросов в стоимостную оценку репутации не существует.

Рекомендательный метод предполагает обсуждение репутации фирмы экспертами и предложение рекомендаций по ее изменению.

Метод избыточной рентабельности основан на понимании репутации как бренда, который помогает извлекать больше прибыли.

Нормативный метод исходит из того, что деловая репутация (возникающая при покупке) представляет собой дополнительный платеж, производимый покупателем с расчетом на будущие экономические выгоды [3, с. 7]. Российский экономист Б. Мильнер пишет: «Положительную деловую репутацию организации следует рассматривать как надбавку к цене, оплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод, и учитывать в качестве отдельного инвентарного объекта» [4, с. 206].

На основании вышеизложенного можно сделать следующее заключение: при оценке репутации организации учитывается множество переменных факторов, таких, как эффективность менеджмента, финансовая устойчивость бизнеса, инвестиционная привлекательность, качество продукта (услуг), способность привлекать и удерживать квалифицированных специалистов, рентабельность активов компании, ориентация на использование новых технологий, работа по охране окружающей среды, социальная ориентированность бизнеса, и т. д.

Понятия «деловая репутация» и «гудвилл» (от англ. – доброжелательность) можно рассматривать как синонимы. Г. Десмонд и Р. Келли дают следующее определение гудвилла: «Это совокупность тех элементов бизнеса, которые стимулируют клиентов продолжать пользоваться услугами данного предприятия и приносят прибыль сверх той, что требуется для получения разумного дохода на все остальные активы, включая доход на все прочие нематериальные активы, которые могут быть идентифицированы и отдельно оценены» [5, с. 156]. Термин «гудвилл» означает, что при покупке бизнеса сделка с доплатой происходит по доброй воле, без принуждения одной из сторон [6, с. 139].

Остановимся на способах формирования деловой репутации и сферах, в которых организация получает конкурентное преимущество от высокого репутационного рейтинга. К числу основных способов формирования положительной репутации относится грамотная и последовательная работа СМИ. Другими его инструментами являются:

- рейтинги;
 - участие в национальных и международных конкурсах;
 - общественная и благотворительная деятельность;
 - открытость организации, –
- и так далее.

Весьма значительной частью репутации организации является узнаваемость, общественная значимость и репутация ее первого лица. Речь идет о влиянии личности руководителя фирмы на эффективность его взаимодействия с деловой элитой, властными структурами, партнерами, СМИ и пр.

Негативная характеристика руководителя способна существенно изменить отношение к организации клиентов, инвесторов и партнеров по бизнесу.

Важное место в процессе формирования деловой репутации занимает корпоративная культура. Она представляет собой систему ценностей организации, воплощенных в различных сторонах ее деятельности. Это визитная карточка компании. К ней относятся:

- характер отношений в коллективе;
 - микроклимат;
 - стиль руководства;
 - способы ведения бизнеса;
 - нормы и правила, действующие в организации;
 - традиции, –
- и так далее.

Наличие корпоративного кодекса поведения и следование ему, по мнению многих специалистов, можно рассматривать как важный критерий оценки деловой репутации и необходимый инструмент современного ведения бизнеса.

Таким образом, обозначим те конкурентные преимущества, которые дает высокий репутационный рейтинг организации:

- положительная характеристика, что сводит к минимуму риск приобретения некачественного товара или услуги;
- привлечение на работу более квалифицированных специалистов.
- облегчение и удешевление доступа к финансово-кредитным ресурсам;
- помощь в продвижении на рынок новых, незнакомых потребителям товаров;
- повышение эффективности рекламы и, следовательно, объема продаж;
- со стороны потребителя: более высокая оценка качества товаров и услуг, предоставляемых фирмой с высокой репутацией, что нередко позволяет продавать эти товары по более высоким ценам;

- ограничение возможности проникновения на свой рынок продукции фирм-конкурентов;
- обеспечение поддержки со стороны дистрибьюторов, что повышает отдачу от торговых операций;
- возрастающая инвестиционная привлекательность.

Библиографический список

1. Важенина, И. С. Деловая репутация как конкурентный ресурс компании» [Текст] / И. С. Важенина // Журнал экономической теории. – Екатеринбург: Изд-во НИ экономики Уральского отделения РАН, 2006. – Вып. № 4. – С. 134.
2. Бурр, В. Концепция устойчивого конкурентного преимущества [Текст] / В. Бурр // Проблемы теории и практики управления. – М.: ООО «Ленанд», 2004. – Вып. № 4. – С. 108.
3. Пучкова, С. И. Деловая репутация компании [Текст] / С. И. Пучкова // Бухгалтерский учет. – М.: ООО «Редакция журнала «Бухгалтерский учет», 2000. – Вып. № 20. – С. 7.
4. Мильнер, Б. Теория организации [Текст] / Б. Мильнер – М: ИНФРА-М, 2004. – 206 с.
5. Десмонд, Г., Келли, Р. Руководство по оценке бизнеса [Текст] / Г. Десмонд, Р. Келли – М.: Акад. оценки, 1996. – 156 с.
6. Важенина, И. С. Деловая репутация как конкурентный ресурс компании [Текст] / И. С. Важенина // Журнал экономической теории. – Екатеринбург: Изд-во НИ экономики Уральского отделения РАН, 2006. – Вып. № 4. – С. 139.

УДК 338.2

УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ОСОБЕННОСТИ СМЕНЫ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПАРАДИГМЫ

**В. В. Бирюков,
Омская гуманитарная академия,
г. Омск**

В статье обосновывается необходимость смены парадигмы развития доминирующих концепций менеджмента, которые основываются на разных направлениях мейнстрима экономической теории, сложившихся в рамках методологического индивидуализма. Общую теорию формирования механизмов управления промышленным предприятием предлагается разрабатывать в рамках экономико-культурологической парадигмы в соответствии с интерсубъективной природой экономической реальности, а также исходя из того, что в системе факторов структурных перемен экономико-культурные ценности выполняют особую роль.

Ключевые слова: промышленное предприятие, управление, теория, экономико-культурологическая парадигма, экономические ценности, инновации.

THE MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE: PECULIARITIES OF THE RESEARCH PARADIGM CHANGE

V. V. Biryukov,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk

The aim of the article is to provide the reader with some arguments in favor of changing the paradigm of the dominant management concepts, which are based on different directions of the mainstream economic theory, formed within the framework of methodological individualism. We suggest to develop the general theory of industrial enterprise management mechanisms formation within the economic and cultural paradigm and in accordance with the intersubjective nature of economic reality. We also pay attention on the fact, that economic and cultural values carry out a special role in the system of factors which make influence on structural changes.

Keywords: industrial enterprise, management, theory, economic and cultural paradigm, economic values, innovation.

Происходящие в настоящее время радикальные перемены в деловой среде, связанные с ее усложнением и динамизацией, обуславливают настоятельную потребность в изменении сложившихся форм и методов управления промышленным предприятием. Вместе с тем следует принимать во внимание, что в результате развития теории управления предприятием сегодня в области управления конкурируют разнообразные теоретические концепции и подходы с различными методологическими и поведенческими предпосылками, однако удовлетворительная теория еще не сложилась. В связи с этим возникает настоятельная необходимость переосмысления доминирующих исследовательских программ и разработки концептуальных подходов, позволяющих реалистично описывать механизмы формирования и реализации преимуществ промышленного предприятия с учетом происходящей смены научной парадигмы.

Ключевая особенность сложившейся в настоящее время когнитивной ситуации состоит в том, что доминирующие в менеджменте концепции и модели основываются на тех или иных направлениях мейнстрима экономической теории, эволюция которой на протяжении более чем ста лет, происходила в рамках парадигмы, обусловленной опорой на принцип методологического индивидуализма. Современный этап развития теории менеджмента возник в конце прошлого века, в значительной мере в результате использования положений эволюционной экономической теории и более реалистичных представлений о характере поведения фирмы в условиях неопределенности. Новое качество теорий управления связано

с признанием проактивного характера поведения фирмы как саморазвивающейся, сложной системы в условиях неопределенности. В формировании новой исследовательской программы особая роль принадлежит ресурсной теории и возникшей на ее основе концепции динамических способностей.

Сегодня широкое распространение получило представление о том, что среди современных теорий менеджмента именно концепция динамических способностей в наибольшей степени стимулирует изучение механизмов формирования и развития устойчивых конкурентных преимуществ фирмы. Опираясь на ресурсный подход, она развивает неошумпетерианскую теорию фирмы и принятия решений в организации, в которой видны подходы поведенческой теории фирмы, эволюционного направления в экономической теории и шумпетерианского понимания инновационного процесса [1, с. 98].

Управление формированием конкурентных преимуществ предприятия выступает как процесс координации действий субъектов его внутренней и внешней среды в целях успешного развития данного предприятия на основе конструирования соответствующих реалиям форм экономических взаимодействий, обеспечивающих разработку и реализацию эффективных способов коллективной деятельности. Концептуализация процесса управления развитием предприятия предполагает разработку теоретико-методологического инструментария, позволяющего реалистично описывать механизм изменения внутренних и внешних связей деловой среды. Согласно разработанной Р. Нельсоном и С. Уинтером эволюционной теории экономических изменений, в описании данных изменений центральное место принадлежит коллективным феноменам в виде рутин [2]. В рамках сложившейся исследовательской программы, основанной на эволюционной теории, Д. Тис и сторонники его подхода предлагают разделять организационные рутины, выступающие результатом реализации способностей организации, на статистические и динамические. Вместе с тем, конкурирующие сегодня разнообразные концепции менеджмента, сложившиеся в рамках традиционной парадигмы, неизбежно остаются ограниченными и фрагментальными, так как опора на принцип методологического индивидуализма исключает из проблемного поля коллективные феномены в качестве самостоятельного предмета и инструмента анализа из-за невозможности принятия коллективных решений в условиях несоизмеримых индивидуальных целей.

Под влиянием происходящих в социальных науках глубоких теоретико-методологических преобразований в зарубежных странах в последние годы наметилось появление новой волны экономических исследований. Они

направлены на парадигмальное изменение видения экономической реальности. Указывая на рождение данной волны, О. И. Ананьин утверждает, что «фактически речь идет о более радикальной революции, нежели маржиналистская. Последняя перефокусировала внимание на причинно-следственные связи, которые ранее не были непосредственным предметом изучения, но неявно все же предполагались: рациональность поведения была общей точкой отсчета и для классиков, и для маржиналистов. Когнитивно-культурологический поворот, наоборот, требует введения в картину экономической реальности качественно новой причинно-следственной цепочки, связанной с поддержанием культурных кодов, составляющих содержание институциональной среды экономической деятельности» [3, С. 96–97].

Вопреки позитивистскому, ценностно-нейтральному видению экономики, любые экономические решения субъектов представляют собой выбор, который затрагивает их экономические ценности, выступающие эндогенными регуляторами их экономического поведения [4]. В основанных на дихотомии позитивного и нормативного экономических теориях, как указывает И. ван Ставерен, «игнорируется бесконечное многообразие способов, которыми в экономическое оценивание можно ввести ценностную составляющую. Ценностную природу имеют категоризация (что включать в оценку, что не включать), и система мер (удовлетворение желания, доход, ресурсы)» [5, с. 59]. В рамках экономической культуры формируется структурно сложная система экономико-культурных ценностей, характеризующая утвердившиеся убеждения о значимости различных элементов экономической реальности и в той или иной степени соответствующая данной реальности.

Конструирование различных форм координации, интегрирующих индивидуальные усиления в целях роста общих и индивидуальных выгод, предполагает формирование общих экономико-ценностных ориентаций в качестве важнейших компонентов индивидуальных экономико-ценностных ориентаций, при этом реализация общих целей становится предпосылкой достижения индивидуальных целей. Возникающая на данной основе противоречивая взаимосвязь и взаимозависимость индивидуальных и общественных интересов обуславливается двойственной природой ценностно-рационального поведения разнообразных индивидуальных и коллективных субъектов экономики (работников, руководителей и предпринимателей, предприятий, организаций и компаний), что становится причиной всех процессов бесконечного усложнения экономики.

Поведение субъектов в экономике определяется множеством мотивов и соответствующим множеством ценностей как правил предпочтения и критериев, по которым происходит выбор среди альтернативных действий. В связи с этим, как отмечает Л. Тевено, разные модели координации отличаются одна от другой способом обоснования действий и предполагают собственную постановку задачи о принятии решения в условиях неопределенности и свой механизм его реализации. Рациональность, мотивирующая рыночный обмен, является одним из множества возможных способов обоснования действий [6, с. 69].

Сегодня требуется радикальный пересмотр концепций менеджмента на основе признания интерсубъективной природы процессов управления экономическими изменениями на промышленных предприятиях в рамках экономико-культурной парадигмы и в соответствии с происходящим в последние десятилетия в общественных науках культурологическим поворотом [4]. Предлагаемый исследовательский подход учитывает эндогенный характер влияния культурных и институциональных переменных. Он исходит из того, что субъекты не только рассматриваются как носители сложившейся в ходе коммуникативных практик экономической культуры, но и обладают способностью менять корпоративную культуру и свойственные ей экономико-культурные ценности. Последние конструируются под влиянием ожидаемых перемен во внешней и внутренней среде и определяют выбор приоритетов осуществления структурных перемен на промышленном предприятии.

Для решения задач успешного управления промышленным предприятием сегодня требуется разработка инструментария, адекватного новой парадигме ведения бизнеса, исходящей из того, что основным типом рыночной конкуренции выступает инновационная конкуренция. Управление, ориентированное на применение инноваций в качестве ключевого фактора успеха, предусматривает конструирование реалистичной системы ценностных предпочтений и призвано претворять в жизнь соответствующий комплекс мер, направленный на развитие конкурентных преимуществ предприятия с учетом перемен во внешней и внутренней среде.

Происходящие перемены в современной экономике приводят к изменению соотношения транзакционных издержек трех основных способов координации: конкуренции, власти и сотрудничества – в пользу последнего. Эволюция ценностно-нормативных практик сопровождается интернализацией этико-экономических норм под влиянием роста благосостояния, человеческого и социального капиталов, значимости этико-репутационных факторов и отношений доверия [7, 8]. В этих условиях складывается прин-

ципиально новый несущий каркас для конструирования институциональных форм и бизнес-процессов, позволяющих успешно генерировать и использовать инновации за счет расширения горизонта регулирования экономико-технологических изменений, устранения провалов рынка и использования экстерналий. Развитие горизонтальных и вертикальных связей происходит в результате инкорпорирования в деловые связи внутренней и внешней среды института партнерства, распространения разнообразных форм инновационной кооперации и участия в них стейкхолдеров на взаимовыгодной и результативной основе. При этом происходит концептуальный пересмотр роли лидера в управлении развитием организации.

В классических теориях лидерства, сложившихся в рамках традиционной парадигмы, предполагается, что лидер должен занимать определенную должность, обладать необходимым авторитетом и статусом. Его поведение определяется эгоистическими мотивами достижения личного выигрыша, взаимодействие с подчиненными осуществляется в соответствии с принципом «начальник – подчиненный»; при этом используется модель управления по инструкциям или управления по целям, а также система вознаграждения и наказания. Неудовлетворительность традиционной парадигмы обуславливает несостоятельность утвердившихся на практике моделей лидерства и «кризис лидерства». Необходимость разработки и реализации новых подходов к конструированию моделей лидерства порождает настоятельную потребность смены парадигмы лидерского поведения с учетом усложняющейся реальности. Переосмысление устаревшей парадигмы сегодня происходит в результате перефокусирования внимания на важность для успешной деятельности лидера отхода от эгоистического императива в сторону осознания значимости ее ориентации на достижение общего блага. В связи с этим наблюдается сдвиг в применяемых на практике моделях лидерства с учетом возрастания роли этико-нормативных факторов в формировании эффективных механизмов управления предприятием.

В условиях смены парадигмы ведения бизнеса все больше обращает на себя внимание то обстоятельство, что в основе концептуальных интерпретаций поведения лидера должны находиться этические ценности, что предполагает формирование и развитие у него личностных качеств и способностей, позволяющих успешно реализовывать этические принципы при конструировании норм и форм экономических взаимодействий. Сегодня имеется целый ряд этикоориентированных концепций лидера, которые характеризуют современные особенности его деятельности: аутентичное лидерство, духовное лидерство, лидерство-служение и другие; разрабатываются подходы и методики, направленные на изменение культурно-

ценностных ориентаций руководителей и персонала организации для устойчивого развития конкурентных преимуществ. Так, Р. Барретом предложена система культурной трансформации (Cultural Transformation Tools), способствующая трансформации лидерских ценностей и корпоративной культуры.

Предложенная исследовательская программа, основанная на экономико-культурологической парадигме, позволяет расширить предметное поле исследований и идет дальше традиционных концепций в вопросах понимания формирования механизмов управления промышленным предприятием на основе переосмысления сложившихся экономических ценностей, стереотипов экономического мышления и поведения. Она создает объединительную платформу для разработки и развития концепций управления промышленным предприятием в рамках научной парадигмы, соответствующей современной картине усложняющейся экономической реальности.

Библиографический список

1. Тис, Д. Дж. Выявление динамических способностей: природа и микрооснования (устойчивых) результатов компании [Текст] / Д. Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. – СПб: Изд-во СПбГУ, 2009. – Вып. № 4. – Том 7. – С. 59–108
2. Нельсон, Р. Эволюционная теория экономических изменений [Текст] / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
3. Ананьин, О. И. Экономические онтологии и экономические институты [Текст] / О. И. Ананьин // Федерализм. – М.: Изд-во журнала «Федерализм», 2013. – Вып. № 1. – С. 75–100.
4. Бирюков, В. В. Культурологическая парадигма видения экономической реальности [Текст] / В. В. Бирюков // Общество и экономика. – М.: Изд-во Ран, 2018. – Вып. № 9. – С. 91–101.
5. Ставерен, И. ван. Этика эффективности [Текст] / И. ван Ставерен // Вопросы экономики. – М.: НП «Редакция журнала «Вопросы экономики», 2009. – Вып. № 12. – С. 38–71.
6. Тевено, Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире [Текст] / Л. Тевено // Вопросы экономики. – М.: НП «Редакция журнала «Вопросы экономики», 1997. – Вып. № 10. – С. 69–84.
7. Бирюков, В. В. Нормативно-культурологический поворот и смена парадигмы развития экономической науки [Текст] / В. В. Бирюков // Философия хозяйства. – М.: Изд-во МГУ им. М.В. Ломоносова, 2018. – Вып. № 2 (116). – С. 66–76.
8. Полтерович, В. М. Позитивное сотрудничество: факторы и механизмы эволюции [Текст] / В. М. Полтерович // Вопросы экономики. – М.: НП «Редакция журнала «Вопросы экономики», 2016. – Вып. № 11. – С. 5–23.

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ ЕАЭС: РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Н. А. Бойко,
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации, г. Омск,
А. А. Кораблева,
Омский государственный технический университет, г. Омск

В статье проводится анализ взаимодействия стран – участниц Таможенного союза ЕАЭС. Выявляется доля торгового оборота стран, участниц Таможенного союза с Россией, степень их взаимодействия, результативность и перспективы сотрудничества.

Ключевые слова: таможенный союз ЕАЭС, интеграция, внешнеторговый оборот, импорт, экспорт.

THE CUSTOMS UNION OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION MEMBERS: RESULTS AND PROSPECTS

N. A. Boyko,
Financial University, Omsk,
A. A. Korableva,
Omsk State Technical University, Omsk

The authors of the article analyze the interaction between the member states of the customs Union of the EAEU. They reveal the share of trade turnover of the member states of the Customs Union with Russia, the degree of their interaction, the efficiency and the prospects of their cooperation.

Keywords: customs Union of the EAEU, integration, foreign trade, import, export.

В настоящее время в мировом хозяйстве происходит усиление международной активности, заключающееся в различных процессах, в ходе которых страны просто не могут существовать без объединений в группы. Данные взаимодействия помогают достичь определенных целей и преодолеть препятствия. Среди прочих свое место занимает такой тип интеграции, как таможенный союз (далее ТС).

Рассмотрим результаты ТС на примере интеграции стран постсоветского пространства. В 1995 году руководители стран, членов Евразийского экономического союза (далее ЕАЭС) подписали договор о создании ТС [1, с. 15]. На се-

сегодняшний день ТС ЕАЭС включает Россию, Армению, Беларусь, Казахстан и Кыргызстан.

На основе данных взаимной торговли России и стран – участниц ТС за период 1995–2017 гг. выявим долю их внешнеторгового оборота, экспорта и импорта в общем товарообороте Российской Федерации [2, с. 2]. На основании рисунка 1 можно сделать вывод, что в первые годы создания Таможенного союза взаимоотношения России с другими странами – участницами ТС были весьма плодотворными. В период с 1995 г. по 1998 г. доля внешнеторгового оборота с партнерами по союзу достигла своего максимума (11,7 %), доля экспорта составила в рассматриваемый период 9,5 %. Импорт же достиг своего предела в 2000 г., и его доля составила 18,3 % от всего товарооборота Российской Федерации. То есть можно сказать, что за данный период партнеры по союзу увеличивали свои поставки в товарообороте России. В последующий период наблюдается спад оборотов торговли между Россией и странами – участницами ТС. Например, в 1999 г. доля товарооборота уменьшилась на 2,1 %, а доля экспорта уменьшилась на 2,5 % по сравнению с 1998 г. Доля импорта с 2000 г. по 2007 г. сократилась на 11,3 %.



Рис. 1. Доля взаимной торговли России со странами – участницами ТС в общем товарообороте Российской Федерации, %

Период с 2007 г. по 2014 г. характеризуется некой незначительной динамикой (подъемы и спады). А с 2014 г. по 2017 г. прослеживается постепенный рост по всем показателям. Кроме того, в последние годы значения анализируемых показателей приближаются друг другу: разница между импортом и экспортом значительно сократилась, по сравнению с концом 1990-х годов, когда наполнение товарами и продуктами питания в России осуществлялось в основном за счет импорта. На сегодняшний день мы видим противоположную ситуацию. Данное положение свидетельствует о том, что Россия в

данном сегменте рынка переходит на стадию положительного чистого экспорта, который обеспечивается ростом объема национального продукта.

Таким образом, можно сделать вывод, что в первые годы работы союз показал наиболее результативные итоги взаимодействия. Но постепенно эффективность партнерства для России снижалась. Это свидетельствует о том, что на сегодняшний день для более результативного взаимодействия между странами – участницами ТС необходимо создать четкие и сбалансированные механизмы, рычаги влияния воплощения обязательств на международном уровне.

Особый интерес представляют перспективы роста объемов товарооборота в рамках ТС. На рис. 2 представлен прогнозный товарооборот России с партнерами по Таможенному союзу на 2018 и 2019 годы, рассчитанный с помощью полиномиальной линии тренда 3 степени с максимально приближенной к 1 достоверности аппроксимации (R^2) на основе фактических данных Росстата за период 2012–2017 гг. [3, с. 12].

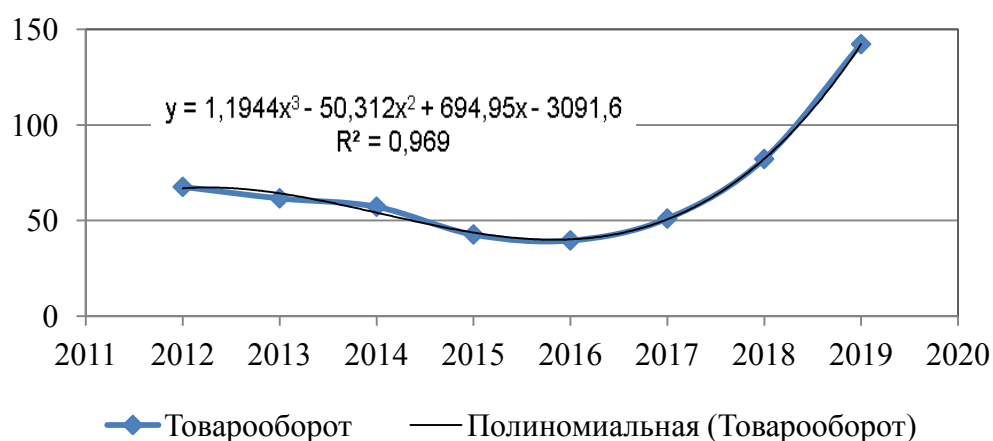


Рис. 2. Прогноз товарооборота России со странами ТС на 2018–2019 гг., млрд. долл. США

В данной перспективе видно стабильное повышение взаимной торговли товарами между участниками ТС. Согласно расчетам, на 2018 год предполагается получение Россией от взаимодействия со странами ТС 82 млрд. долл. США, что превышает данные предыдущего, 2017, года на 60 %, а в 2019 году ожидается повышение товарооборота на 178 % по сравнению с 2017 годом, что составит 142 млрд. долл. США. Однако данные расчеты не являются точными, поскольку в мировом сообществе каждый день происходят различные события и процессы, которые могут повлиять на взаимодействие стран ТС, а следовательно и на данные представленного прогноза. Кроме того, стабильный рост товарооборота возможен только при условии роста объемов производства товаров.

Далее рассмотрим динамику индекса интенсивности взаимоторговли стран – участниц ТС с партнерами по союзу (рис. 3) [3, с. 18].

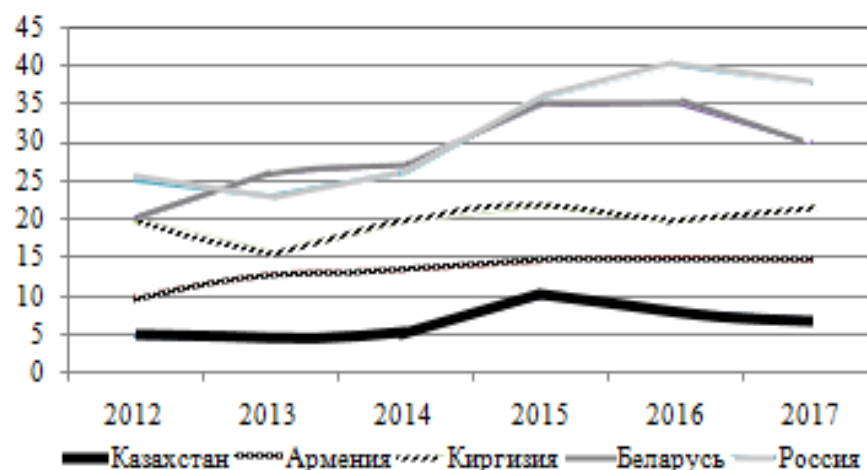


Рис. 3. Динамика интенсивности торговли между странами – участницами ТС, %

Анализируя данные рисунка 3, можно сказать, что рассмотренный период характеризуется высокой интенсивностью взаимной торговли стран – участниц ТС, так как значения индекса превышают единицу, что свидетельствует о высокой степени интеграции. Данное явление можно объяснить географической близостью, низкими транзакционными издержками, а также историческим прошлым стран – участниц ТС. Для России данный показатель на 2017 год равен 37, для Казахстана 7, для Армении 15, для Киргизии 22, для Беларуси 30. Таким образом, можно сделать вывод, что наибольшую долю в поставках на общий рынок занимает Российская Федерация.

Несмотря на то, что торговые отношения России в рамках ТС характеризуются самым высоким индексом интенсивности торговли между странами – участницами ТС, а в дальнейшей перспективе ожидается повышение товарооборота между Россией и другими странами ТС, проведенный анализ позволяет сделать вывод, что для России данная интеграция имеет меньшее значение, чем для других стран – участниц ТС.

Обратимся к данным, представленным на рисунке 4, которые показывают удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли ТС в целом и в отдельности по странам – участницам ТС за 2017 год. Для Российской Федерации на 2017г. торговля со странами ТС составляет всего 9,8 % экспорта и 7,7 % импорта от общего товарооборота страны. Следовательно, с третьими странами Россия взаимодействует эффективнее: 90,2 % экспорта и 92,3 % импорта. То есть удельный вес взаимной торговли со странами – участницами составил всего 9,0 %, а взаимоторговля с

третьими странами – 91,0 %. Если посмотреть на другие страны – участницы ТС, то в Белоруссии 52,5 % составляет торговля со странами ТС и 47,5 % – с третьими странами. В Казахстане данное соотношение составляет 22,8 % и 77,2 %, в Армении – 29,6 % и 70,4 %, а в Киргизии – 38,4 % и 61,6 % [2, с. 3].



Рис. 4. Соотношение товарооборота стран – участниц ТС между собой и с третьими странами

Таким образом, можно сделать вывод, что Таможенный союз положительно влияет на экономику России. Данное действие можно видеть на процессе увеличения товарооборота между Российской Федерацией и странами – участницами ТС, где наибольшую долю поставок занимает Беларусь. Доля внешнеторгового оборота России со странами – участницами в общем товарообороте нашей страны по сравнению с первыми годами работы после создания ТС снижается, но в настоящее время наблюдается небольшой рост, что свидетельствует о некой перспективе на будущее. Надо сказать, что индекс интенсивности взаимодействия стран – участниц в Таможенном союзе характеризуется высоким показателем (>1), что говорит нам о значительном взаимодействии стран – участниц ТС. Самой зависимой страной из всех выше перечисленных от взаимной торговли Таможенного союза является Беларусь, а наименее зависимой – Российская Федерация. Тем не менее Россия, являясь лидером данной интеграции, получает больше плюсов, чем другие страны – участницы ТС. Например, при ввозе товара на территорию союза Российская Федерация получает 85,33 % от стоимости товара. Это свидетельствует о неравномерном распределении участия стран в Таможенном союзе.

Библиографический список.

1. Промышленный комплекс Омской области: вопросы глобальной интеграции [Текст] / под. общ. ред. В. В. Карпова, В. В. Алещенко. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2015. – 404 с.
2. Взаимная торговля товарами. Статистика Евразийского экономического союза. 2017 год [Текст]: статистический сборник Евразийской экономической комиссии. – Москва: Сам Полиграфист, 2018. – 224 с.
3. О состоянии взаимной торговли между государствами – членами Евразийского экономического союза в 2017 году: доклад Евразийской экономической комиссии [Текст] – Москва: Сам Полиграфист, 2018. – 90 с.

УДК 336.14

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Т. Ю. Гавриленко,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, г. Омск,
А. А. Кораблева,
Омский государственный технический университет, г. Омск**

В статье анализируются доходы и расходы федерального бюджета за 2009–2017 годы, проводится оценка их структуры и уровня дефицита бюджета. Выявляются основные тенденции и направления бюджетной политики Российской Федерации.

Ключевые слова: федеральный бюджет, доходы федерального бюджета, расходы федерального бюджета.

REVENUES AND COSTS OF THE FEDERAL BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION

**T. U. Gavrilenko,
Financial University, Omsk,
A. A. Korableva,
Omsk State Technical University, Omsk**

This article is devoted to the revenues and the costs of the Federal Budget of Russian Federation (from 2009 to 2017). The structure of the revenues and the costs and the level of budget deficit are examined. Main trends and directions of the budget policy of the Russian Federation are identified.

Keywords: Federal budget, the revenues of the Federal budget, the costs of the Federal budget

Государственный бюджет — документ, расписывающий доходы и расходы конкретного государства, как правило, за год. Именно он определяет уровень экономического развития страны. Характер бюджетной политики каждой страны зависит от того, какой выбор сделает правительство и какое направление для развития экономики страны оно сочтет приоритетным. Государство через бюджет может менять соотношения между потребляемой и накапливаемой составляющими национального дохода, поощрять накопления и сбережения или же стимулировать расширение потребительского спроса. Также бюджет используется для проведения антиинфляционной и социальной политики. С его помощью стимулируют или сдерживают развитие отдельных направлений экономики государства [1, с. 9].

У каждой страны своя структура бюджета. Так, у некоторых стран наибольшую часть расходов составляет оборона страны, у других же большая часть средств идет на здравоохранение, образование и другие социальные нужды. Например, в США наибольшую часть расходов федерального бюджета занимают расходы на социальную защиту и медицину, а в Саудовской Аравии наибольшее количество средств уходит на военные расходы [2, с. 916].

Проведем оценку доходной и расходной части бюджета РФ (рис. 1).



Рис. 1. Доходы бюджета РФ за период с 2009 по 2017 гг., млрд. руб.

Данные рисунка 1 свидетельствуют о том, что доходная часть федерального бюджета в период с 2009 по 2014 г. стабильно росла [3]. В 2009 году доходы составляли 7337,8 млрд. руб., а в 2017 достигли 14 496,9 млрд. руб. Темп прироста доходной части в данный промежуток времени составил 106 %. Тем не менее в 2015 году мы видим резкий спад показателя с 14 496,9 млрд. руб. до 13 659,2 млрд. руб. Особенно этот скачок заметен по разделу нефтегазовых доходов. Они уменьшаются с 7 433,8 млрд. руб. до 5 862,7 млрд. руб. Это объясняется тем, что политическая и экономическая ситуация в данные годы была

нестабильна. В 2014 году по отношению к России были введены санкции. На фоне падения цен на нефть и потери торговых партнеров часть доходов федерального бюджета стала снижаться.

С нефтегазовыми поступлениями ситуация совершенно иная. Даже несмотря на сложную ситуацию в стране, доходы данного сектора растут. Государство пытается восполнить бюджет страны с помощью налоговых поступлений. Также следует отметить, что последние три года нефтегазовые доходы стали больше, чем нефтегазовые, хотя до этого их размер был практически одинаков. Кризис 2014 года привел к уменьшению нефтегазовых поступлений, но в то же время помог активизироваться другим важнейшим отраслям, таким, как сельское хозяйство, лесной комплекс, легкая промышленность, туризм. Они стали приносить больше дохода и показывать стабильный рост, что привело к увеличению их доли в доходной части федерального бюджета.

Также проведем оценку в сопоставимых ценах, т. е. ценах определенного года или на определенную дату, условно принимаемых за базу при сравнении объема производства, товарооборота и других экономических показателей в денежном выражении за разные периоды. Использование сопоставимых цен позволяет исключить влияние инфляции на динамику объемов производства, показатели прибыли, производительности труда, фондоотдачи. Расчеты показали, что объем доходов в 2017 году на сумму 14496,9 млрд. руб. соответствует объему на сумму 13583,6 млрд. руб. в 2009 году.

Далее проанализируем расходную часть федерального бюджета за аналогичный период (рис. 2) [3].

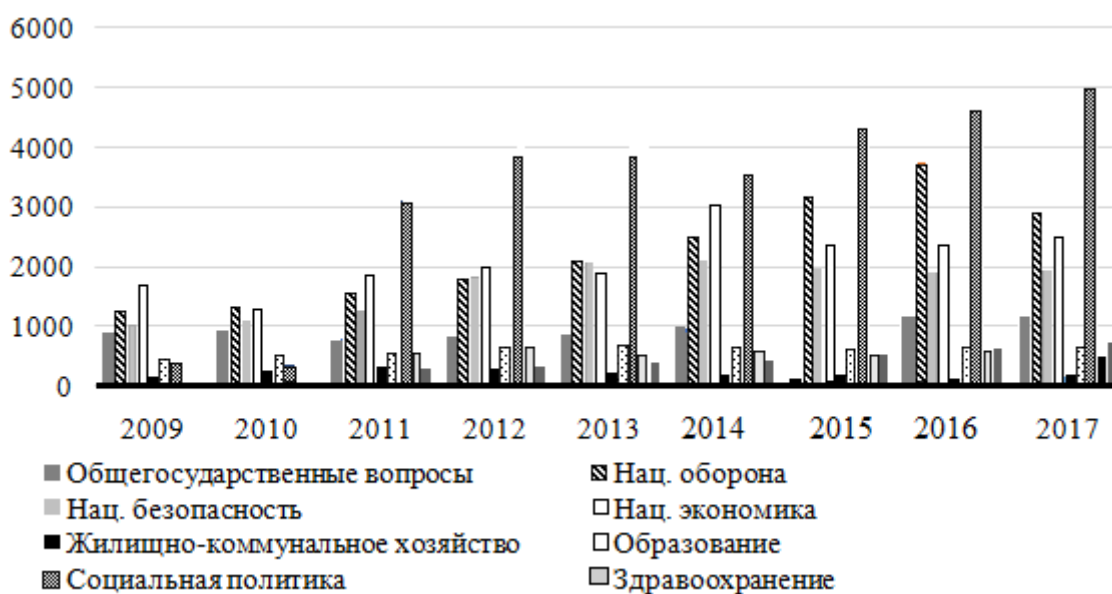


Рис. 2. Расходная часть Федерального бюджета за 2009–2017 гг., млрд. руб.

Из представленных данных видно, что величина расходов с каждым годом растет. Темп прироста расходной части в анализируемый период составил 174 %. Данные сведения говорят о том, что темп прироста расходов в период с 2009 по 2017 больше, чем темп прироста доходов. Большая доля расходной части Федерального бюджета приходится на национальную оборону, национальную экономику, социальную политику государства и общегосударственные вопросы.

Наибольший удельный вес в классификации расходов занимает социальная политика. В 2017 году доля расходования этих средств составила 4 992 млрд. руб. (30,4 %). Это связано с тем, что положение очень большой части населения нашей страны нестабильно, в связи с чем государством разрабатываются различные социальные программы, на которые расходуется большое количество средств.

Вторым разделом является национальная оборона. Расходы данной категории составляют 2 852,3 млрд. руб. (17,3 %). Судя по данным Минфина России расходы в данной сфере в 2017 сокращаются практически на треть по сравнению с 2016 годом (с 3 775,3 трлн. до 2 852,3 трлн.).

В секторе национальной экономики значительный скачок расходов произошел в 2014 году. Рост составил 71,09 %. На данный же момент величина данной категории расходов составляет 2 460,1 млрд. руб. (14,9 %).

Доля общегосударственных вопросов в период с 2009 до 2017 года в общем объеме расходов Федерального бюджета Российской Федерации также растет в результате увеличения затрат на финансирования аппарата государства.

Особую роль при формировании и исполнении бюджета играет требование его сбалансированности. На рис. 3 представлено соотношение дефицита и профицита федерального бюджета в период с 2009 по 2017 гг. [3].

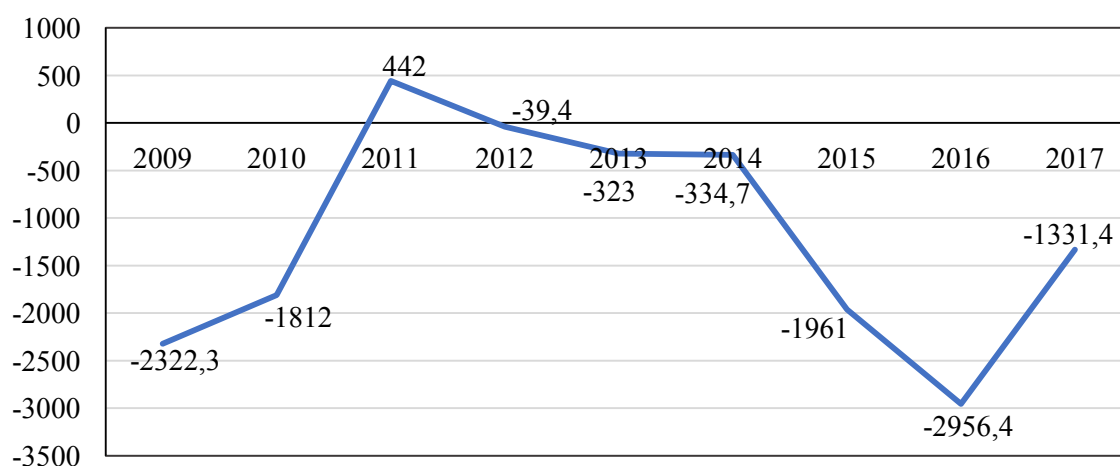


Рисунок 3. Соотношение дефицита и профицита федерального бюджета в период с 2009 по 2017 гг., млрд. руб.

На графике видно, что на протяжении практически всего рассматриваемого периода наблюдается дефицит федерального бюджета (за исключением 2011 г.). Также можно отметить, что дефицит бюджета значительно вырос за период с 2011 по 2016. На данный момент времени наблюдается положительная тенденция снижения дефицита федерального бюджета с –2 956,4 в 2016 г. до –1 331,4 в 2017. В 2019 г. ожидается профицит бюджета.

Таким образом, проведенный анализ структуры доходов и расходов Федерального бюджета Российской Федерации позволяет сделать вывод, что бюджет нашей страны динамичен и легко подвергается изменениям, которые могут быть связаны как с различными внешними факторами, так и с внутренней политикой государства. Это свидетельствует о необходимости диверсификации экономики нашей страны и сокращения влияния нефтегазовых доходов на ее развитие.

Библиографический список

1. Ведута, Е. Н. Стратегия и экономическая политика государства [Текст]: учебное пособие / Е. Н. Ведута. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 320 с.
2. Волгин, Н. А. Государственная и муниципальная социальная политика [Текст]: учеб. пособие / Н. А. Волгин. – М.: КноРус, 2018. – 1011 с.
3. Ежегодная информация об исполнении федерального бюджета (данные с 1 января 2006 г.) [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации. – URL: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/>

УДК 338

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

**О. Ф. Гречковская,
Омская гуманитарная академия, г. Омск**

Проблема повышения кредитоспособности предприятий в настоящее время является одной из наиболее актуальных проблем фундаментальных и прикладных исследований в экономике. Существуют разные способы повышения конкурентоспособности, одним из которых является увеличение заемного капитала организаций. В статье представлены основные способы повышения кредитоспособности организации в настоящее время.

Ключевые слова: кредитоспособность, повышение кредитоспособности, финансовое состояние, финансовая устойчивость, кредитный рынок, промышленные предприятия.

WAYS TO IMPROVE ENTERPRISES CREDITABILITY

**O. F. Grechkovskaya,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk**

How to enlarge the creditworthiness of industrial enterprises? It is currently one of the most pressing problems of basic and applied research in economics. There are various ways to improve creditworthiness, one of which is to increase the borrowed capital of organizations. The purpose of the article is to give the reader some information on the main ways to improve the creditworthiness of the organization at the present time.

Keywords: creditworthiness, credit enhancement, financial condition, financial stability, credit market, industrial enterprises.

Развитие экономики страны зависит от состояния реального сектора экономики, конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий. Конкурентоспособность бизнеса означает собственность объекта, характеризующуюся степенью фактического или потенциального удовлетворения конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на этом рынке. Таким образом, конкурентоспособность организации – это способность производить конкурентоспособный продукт или услугу [1].

Использование заемного капитала помогает решить проблемы, возникающие при осуществлении деятельности, а также дает возможность приобрести дорогостоящее оборудование, расширить ассортимент, снизить затраты на техническое обслуживание и себестоимость продукции.

В условиях современной экономики кредитование дает экономическим операторам прибыль не только от привлечения заемных средств, но и от развития их производственно-хозяйственной деятельности.

Такое развитие в сфере финансово-экономической деятельности позволяет не только обеспечить стабильность внутри организации, но и расширить и укрепить экономику страны в целом. В настоящее время российская экономика сопровождается рядом сложных проблем, а именно безработицей, дефицитом бюджета, инфляцией.

Внимание к этим проблемам привлекает не только государственная власть, но и руководство хозяйствующими субъектами. Чтобы обеспечить стабильность работы, предприятиям часто приходится прибегать к дополнительному финансированию кредитных организаций. В этом случае особое внимание следует уделить оценке кредитоспособности заемщика. Чтобы компания получила положительный анализ, она должна постоянно повышать свою кредитоспособность и искать пути ее улучшения.

Актуальность темы еще более усиливается тем, что проблема оценки финансового состояния потенциальных заемщиков и их способность своевременно выполнять договорные обязательства становятся одной из самых главных в банковском менеджменте. Оценка кредитоспособности предприятия включает решение следующих задач [2, с. 152]:

- анализ структуры, состава, движения и состояния активов;
- оценка движения и состояния источников денежных средств;
- оценка платежеспособности и ликвидности;
- анализ показателей финансовой устойчивости.

По мнению А. Ф. Ионовой и А. Д. Шеремета, кредитоспособность предприятия можно охарактеризовать по следующим параметрам:

- репутация заемщика;
- текущее финансовое состояние и возможность производить конкурентоспособную продукцию;
- возможность мобилизовать денежные средства из различных источников в достаточном объеме в случае их необходимости [3].

Проводя оценку кредитоспособности предприятия, следует провести анализ кругооборота фондов, а также оценку риска. Также следует убедиться, что предприятие-заемщик способно своевременно выполнять обязательства по кредиту.

Для улучшения своей платежеспособности предприятие должно провести ряд некоторых мер, которые не только повысят платежеспособность заемщика, но и увеличат его кредитоспособность.

Для достижения поставленных целей рекомендуется провести следующие мероприятия.

1. Рассчитать и определить резервы роста финансовых результатов за счет возможного увеличения объема произведенной продукции. Определение резервов роста прибыли основано на научной методике их расчета, реализации и мобилизации. Выделяют три этапа: аналитический, организационный и функциональный. [4] При расчете резервов увеличения прибыли за счет возможного роста объема реализации продукции, необходимо использовать результаты анализа выпуска и реализации продукции.

2. Сократить издержки на оплату труда. Наибольший удельный вес в составе издержек, как правило, на предприятии имеют расходы на оплату труда. Снизить данные издержки возможно с помощью совмещения, например в одном предприятии, функций грузчика. Такой вариант позволит обеспечить возможность сокращения потерь рабочего времени, повысить производительность труда, а также оптимизировать расходы на оплату труда [1].

3. Снизить себестоимость продукции за счет сокращения материальных затрат. Для снижения уровня материальных затрат предлагается сократить объем материальных затрат.

4. Оптимизировать величину заказов с целью снижения затрат на предприятии. Определение оптимального размера запасов заключается в выявлении такой величины, при которой совокупные затраты будут минимальны. Рассматривая данное мероприятие, следует уделить особое внимание затратам, связанным с размещением заказа. Так как при увеличении партий заказа данный вид затрат снижается.

Для определения суммы экономии затрат, которые связаны с заказом, необходимо произвести расчет уровня оптимального размера заказа, а также сравнить его со средним размером поставляемой партии и, исходя из этого, определить затраты на размещение заказа.

Как показывает практика, специалисты планово-экономического отдела предприятий не до конца осознают возможность увеличения основных финансовых показателей за счет оптимизации размеров заказов.

Принимая во внимание все вышеперечисленные меры, следует сделать ряд предложений по улучшению финансовых показателей компании, способствующих улучшению и повышению кредитоспособности, которые можно применять как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе:

- выявлять и устранять причины превышения средств на управленческие и хозяйственные расходы;
- улучшать управление предприятием, например определить центры затрат и центры ответственности, внедрить учет затрат;
- применять эффективную ценовую политику, которая будет дифференцирована отдельными покупателями через рекламу;
- совершенствовать рекламную деятельность;
- осуществлять систематический контроль за эксплуатацией и обслуживанием оборудования;
- уделять достаточное внимание обучению персонала;
- повышать квалификацию всех работников предприятия;
- разрабатывать методы материального стимулирования работников.

В целях повышения кредитоспособности компании с помощью информационной базы по долговым обязательствам предлагается усовершенствовать методологические подходы, чтобы оценивать заемную деятельность компании и препятствовать накоплению долгов.

Для управления долговыми обязательствами и обеспечения кредитоспособности компании необходимо собрать данные о различных степенях общности: всеобъемлющие и более подробные.

Для увеличения объема информации целесообразно пересмотреть организацию аналитического учета долговых обязательств компании, изменив счета второго порядка и разделив счета третьего (и даже четвертого) порядков.

В целях повышения эффективности управления задолженностью можно установить график рабочих процессов, ввести статус достоверного подсчета.

В круг задач такого подсчета персонала могут входить [5]:

- контроль над обработкой первичных документов по долгам компании;
- проверка правильности начисления процентов;
- проверка правильности отражения в бухгалтерском учете операций задолженности предприятия.

Внедрение этих методов помогает снизить процент ошибок и неточностей в бухгалтерском учете. Реализация всех предложенных мер позволит компании точно отслеживать структуру и состав долговых обязательств, отслеживать негативные тенденции и сокращать их, чтобы повысить кредитоспособность компании и заложить позитивную тенденцию развития.

Решение ключевой проблемы кредитной политики. Повышение кредитоспособности компании имеет решающее значение. Для него требуется:

- использовать расширенный набор финансовых показателей, поскольку использование их ограниченного числа снижает качество анализа;
- исследовать динамику изменения финансового положения компании за несколько отчетных периодов, а не за последнее взаимодействие;
- для оценки кредитоспособности, помимо анализа на основе финансовых показателей, проводить анализ денежных потоков предприятия.

Целесообразно проводить оценку финансового положения компании в разрезе статей баланса, влияющих на показатели деятельности компании.

Если наблюдается тенденция к ухудшению показателей кредитоспособности компании, ей следует избегать ухудшения показателей кредитоспособности.

Эти меры должны быть направлены на:

- улучшение расчетов с заемщиками и кредиторами во избежание более быстрого роста кредиторской задолженности по дебиторской задолженности;
- снижение стоимости основных средств и увеличение стоимости оборотных средств;
- сокращение оборотных средств в запасах и затратах.

Реализация этих мер поможет компании достичь более высоких финансовых показателей, что позволит ей более эффективно использовать банковские кредиты. Причиной низкой кредитоспособности бизнеса является низкий уровень рентабельности продаж, активов и собственного капитала.

Для повышения рентабельности необходимо найти резервы для снижения стоимости работ (услуг) компании за счет увеличения их реализации и снижения затрат на их реализацию.

Следует также отметить, что для повышения своей кредитоспособности предприятие должно позаботиться о своем имидже в деловых кругах, чтобы стать надежным партнером, который своевременно выполнит все свои обязательства.

Позитивная кредитная история, участие в крупных проектах, высокий уровень производства продуктов и услуг, высокая квалификация и лидерство в области устойчивого развития, адаптируемость к новым методам и технологиям управления, влияние на бизнес и финансы – все это способствует улучшению имиджа компании и, следовательно, повышению ее кредитоспособности.

Поэтому все представленные мероприятия направлены на повышение кредитоспособности предприятий. Их эффективность очевидна, даже если желаемый результат не достигается сразу.

Библиографический список

1. Атаева, А. Д. Долговые обязательства как информационная база для обеспечения повышения кредитоспособности организации [Текст] / А. Д. Атаева // Аллея науки. – Томск: Издательский центр «Quantum», 2018. – Т. 1. – Вып. № 9 (25). – С. 418–422.
2. Ахметзянова, А. В. Оценка кредитоспособности предприятия и пути повышения шансов на получение кредита [Текст] / А. В. Ахметзянова // Аллея науки. – Томск: Издательский центр «Quantum», 2017. – Т. 2. – № 14. – С. 48–58.
3. Шеремет, А. Д., Ионова, А. Ф. Финансы предприятия: менеджмент и анализ [Текст]: Учебное пособие / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова. – М: Инфра-М, 2004. – 537 с.
4. Белых, Е. Е., Бессонова, Е. А. Финансовое состояние как фактор повышения кредитоспособности предприятия [Текст] / Е. Е. Белых, Е. А. Бессонова // Актуальные проблемы и перспективы развития бизнеса. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Курск, 2018. – С. 35–38.
5. Афанасьева, С. В. Методы оценки и повышения кредитоспособности предприятия [Текст] / С. В. Афанасьева // Экономика и социум. – Саратов: Институт управления и социально-экономического развития, 2016. – Вып. № 4–1 (23). – С. 126–129.

**ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РЫНКА
КВАЛИФИЦИРОВАННОГО ТРУДА**

**Е. Н. Гусарская,
Омский государственный
технический университет,
г. Омск**

Статья посвящена основам разработки организационно-экономического механизма обеспечения устойчивости рынка квалифицированного труда в России. Для этого был проведен анализ рынка квалифицированного труда в РФ на основе официальной статистики, рассмотрены основные его сегменты, затем уровень спроса на трудовые ресурсы в основных сферах экономики страны, отмечена возрастающая роль рынка квалифицированного труда, показана необходимость разработки организационно-экономического механизма обеспечения роста и устойчивости рынка квалифицированного труда в России. Рассмотрены компоненты и слагаемые устойчивости рынка квалифицированного труда в реализации.

Ключевые слова: рынок квалифицированного труда в РФ, организационно-экономический механизм устойчивости рынка квалифицированного труда, трудовые ресурсы региона, устойчивость субъектов рынка квалифицированного труда, экономический потенциал развития.

**FACTORS OF PROVIDING OF STABILITY OF THE MARKET
OF SKILLED LABOR**

**E. N. Gusarskaya,
Omsk State Technical University, Omsk**

The article is devoted to the base of the development of the organizational and economic mechanism providing stability for the skilled labor market in Russia. The analysis of skilled labor market is based on the official statistics. We examined basic market of labor segments, the demand for labor resources in the basic spheres of the economy in Russia and discovered the increasing role of skilled labor and the necessity to develop an organizational and economic mechanism for providing enlargement and stability of the market of skilled labor in Russia. All the components and elements of the stability of this market are explored in realization.

Keywords: skilled labor market in Russian Federation, organizational and economic mechanism of stability of market of skilled labor, labor resources of region, internal, external, dynamic stability of subjects of market of skilled labor, economic potential.

Современный рынок труда в РФ зависит от ряда факторов. Ниша рынка трудовых ресурсов зависит прежде всего от факторов демографии.

Кроме демографического профиля, ключевым критерием динамики рынка труда РФ является уровень активности различных групп населения. Так, в России экономически активными являются 83,3 % мужчин и 78,9 % женщин трудоспособного возраста, что является значительным уровнем [1].

Особенностью рынка трудовых ресурсов в РФ является большая величина скрытой безработицы, когда сотрудники работают неполную рабочую неделю или находятся в отпусках за свой счет. Численность подобных сотрудников в 2009 году равнялась 4,0 млн. человек, или 11,2 % всего числа занятых [2].

Значительное воздействие на динамику трудовых ресурсов оказывают процессы миграции трудоспособного населения, в том числе высококвалифицированных работников. Миграционный процесс проявляется как в виде переезда специалистов с высокой квалификацией, в частности научных работников, из РФ, так и в виде въезда в РФ работников из СНГ и других стран (их доля значительна в строительстве и сфере услуг). Части притока иностранных трудовых ресурсов присущ характер сезонных колебаний, что стимулирует рост безработицы [3].

На рынке труда РФ можно выделить несколько сегментов:

- сегмент работников с высшим образованием и топ–менеджеров – этому сегменту присущ значительный уровень квалификации, жесткая конкуренция, большая зарплата, потенциал для карьерного роста;
- сегмент рабочих с высокой квалификацией – этот сегмент имеет существенный уровень надежности, значительную заработную плату, характеризуется малой степенью текучести кадров;
- сегмент офисных сотрудников и техников со средним уровнем квалификации; для него характерен значительный уровень безработицы и отсутствие карьерного роста;
- сегмент рабочих мест без потребности в навыках и высоком уровне квалификации; их занимают работники сервиса, сотрудники без квалификации.

Изменения структуры рынка трудовых ресурсов по отраслям показаны на рис. 1.

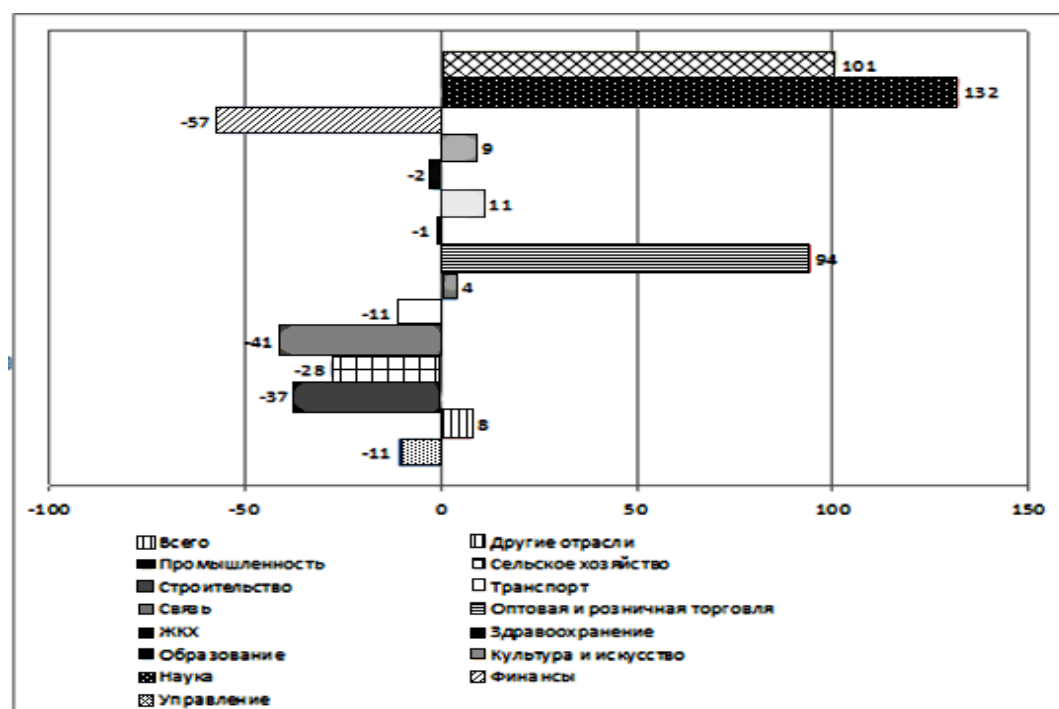


Рис. 1. Динамика числа занятых по отраслям экономики РФ [2].

В России мало востребованы специалисты следующих отраслей: культура, индустрия, АПК, строительство, транспорт. Динамика отраслей сервиса вызвала спрос на специалистов другого профиля: финансы, управление, торговля. За время трансформации экономики в РФ и структуры рынка труда произошел рост уровня безработицы. Специалисты перепрофилируются или переходят в новую для себя сферу деятельности без соответствующего опыта и знаний. Это обстоятельство привело к затягиванию процесса переподготовки и к тому, что в отраслях с высокими темпами роста не хватает специалистов необходимого профиля. Новые кадры не имеют адаптивного образования, и им приходится на рабочем месте постигать специфику новой профессии.

Под влиянием масштабных изменений отраслевая структура российской занятости изменилась, преодолев пик структурной безработицы. Крупной отраслью экономики остается промышленность, но ее вклад в совокупную занятость уменьшается. В торговле, наоборот, давно отмечается рост занятости. Сегодня торговля аккумулирует больше рабочей силы, чем АПК или строительство. Выросла также доля занятых в государственном управлении. Но говоря о России, следует иметь в виду географический фактор, дифференцирующий уровень развития регионов, а, следовательно, структуру региональных рынков труда. Одновременно с мегаполисами, где преобладает сфера услуг, имеются регионы, где основным источником занятости

является АПК или добывающая индустрия. Резюмируя, можно отметить, что относительно распределения трудовых ресурсов, доминирует в экономике РФ сфера услуг, где сконцентрировано около двух третей экономически активного населения [1].

Заметна также положительная динамика и в структуре рабочей силы по отраслям и квалификациям, показанным на рис. 2.

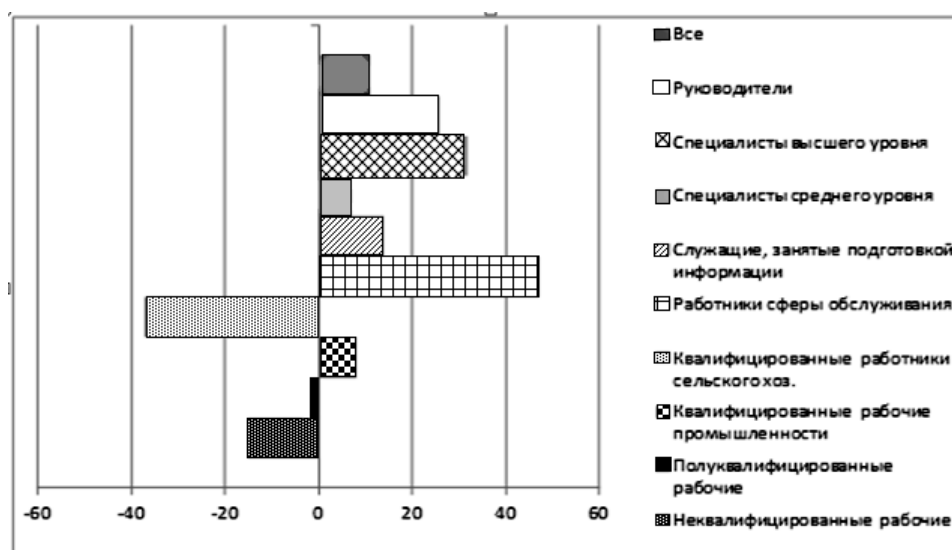


Рис. 2. Динамика числа групп по профессии (2016 г.) [2].

Рис. 2 подтверждает спад спроса на рынке труда рабочих промышленности и рост спроса на работников в сфере обслуживания.

Таким образом, опережающие темпы роста показывают квалифицированные профессиональные группы (а также работники сферы обслуживания), тогда как численность малоквалифицированных групп уменьшается либо не меняется.

В России растет доля работников, занятых нефизическим трудом. К этой группе относятся менеджеры всех уровней, высококвалифицированные специалисты, сотрудники, занятые компиляцией информации и оформлением учетных документов, и служащие сферы сервиса, в т. ч. продавцы.

Другой характерной чертой эволюции качества рабочей силы в РФ является рост ее образования. По этому показателю Россия находится на одном из ведущих мест в мире.

Развитие в России рынка квалифицированного труда является генератором рыночной экономики. Для устойчивого развития институциональной структуры рынка квалифицированного труда в России важно понимание то-

го, что деятельность экономических субъектов на этом рынке предполагает учет рисков при получении доходов в виде заработной платы и прибыли.

Соответственно, проблема разработки эффективного механизма обеспечения устойчивости рынка труда становится актуальной при высоком уровне рисков, что наблюдается при кризисных явлениях в экономике. Помимо этого, в среде с высоким уровнем рисков необходимо разработать методологию и оптимизировать выбор режимов функционирования организационно-экономического механизма обеспечения устойчивости рынка квалифицированного труда. В этой связи возникает необходимость оценки степени устойчивости и потенциала развития рынка квалифицированного труда для мониторинга влияния внутренних факторов его развития, а также при выборе режима функционирования механизма его устойчивости с учетом макросреды.

Вследствие вышесказанного актуальной является разработка организационно-экономического механизма обеспечения устойчивости рынка квалифицированного труда, определяемого комплексом мер по улучшению его функционирования. И прежде всего нужно определить содержание термина «организационно-экономический механизм». Для этого следует рассмотреть термин «развитие», что необходимо в целях разработки и выбора режимов функционирования вышеупомянутого механизма в динамике. При процессном подходе развитие означает процесс изменения объекта для его улучшения.

Среди основных целей рынка квалифицированного труда можно выделить не только получение дохода, но и устойчивое развитие этого рынка. Поэтому под устойчивым развитием рынка квалифицированного труда как системы можно понимать динамическое изменение его характеристик, что приводит к его новым состояниям, обеспечивая стабильность качественных характеристик. Тем не менее эффективное развитие экономики невозможно без устойчивости рынка квалифицированного труда, и наоборот.

Направление экономической науки, изучающее устойчивость экономических объектов, возникло в связи с проблемой ограничения ресурсов, в частности рабочей силы и ее квалификации.

При системном подходе под устойчивым развитием рынка квалифицированного труда понимается минимизация воздействия факторов макро- и микросреды на основании прогноза динамики рынка. По адаптивности реагирования на внешнее воздействие можно судить об устойчивом развитии рынка квалифицированного труда. Однако в условиях нестабильности внешней среды с точки зрения стратегии устойчивое развитие должно служить основной целью, а не реакцией на внешние и внутренние факторы.

Таким образом, устойчивость рынка квалифицированного труда имеет процессуальный характер и непосредственно коррелирует с устойчивостью экономических агентов рынка: фирмами и рабочей силой.

Устойчивость рынка квалифицированного труда – фиксированный в некоторый момент времени профиль показателей бизнес-процессов и способность сохранять их под влиянием факторов среды с течением времени. Данный вид устойчивости можно определить как стационарную устойчивость. Соответственно, целесообразно выделить внутренний, внешний и динамический компоненты устойчивости рынка квалифицированного труда.

Внутренняя устойчивость субъектов рынка квалифицированного труда – состояние, формирующееся под воздействием эффективного управления. Она содержит производственный, технологический, инвестиционный, финансовый и организационный компоненты устойчивости.

Внешняя устойчивость – это воздействие комплекса внешних факторов среды на рынок квалифицированного труда. Внешняя устойчивость содержит глобальный, региональный и страновой компоненты устойчивости. Рыночная устойчивость выражает емкость рынка, потенциал рынка квалифицированного труда при конкуренции.

Динамическая устойчивость формируется под влиянием спектра факторов: повышения квалификации и уровня жизни персонала, экологии производства, комплекса маркетинга, внедрения инноваций и НИОКР, инвестиционной активности. Характер динамической устойчивости, в отличие от стационарной, определяется изменением профиля бизнес-процессов во времени.

Для устойчивого развития рынка квалифицированного труда недостаточно стационарной и динамичной устойчивости. Устойчивое развитие рынка квалифицированного труда обеспечивается ростом производства, объемов сбыта и прибыли фирм, определяющих институциональную структуру производства, и должно сопровождаться ростом эффективности использования ресурсов, в частности, рабочей силы.

Для устойчивого развития рынка квалифицированного труда необходимо наличие внутреннего привода, стимулирующего его развитие – наличия организационно-экономического механизма. Поэтому необходим потенциал развития, который неразрывно с ним связан.

Экономический потенциал развития – процесс совершенствования потенциала устойчивости с учетом факторов, стимулирующих развитие технологий производства, внедрение инноваций на рынок, то есть он характеризуется высоким уровнем инновационного и инвестиционного потенциала.

Оценка деятельности рынка квалифицированного труда в статике определяет только ее устойчивость. Оценка экономического потенциала устойчи-

вого развития и управление этим потенциалом дает возможность рассмотреть динамику данного процесса.

На потенциал устойчивого развития также воздействуют внешние факторы. Конъюнктура на мировом рынке, инвестиционный климат в стране и объем региональных программ поддержки рынка квалифицированного труда являются индикаторами его устойчивости.

Таким образом, устойчивое развитие рынка квалифицированного труда – это изменение его показателей посредством инноваций и совершенствования бизнес-процессов, характеризуемое статическим и динамическим компонентами устойчивости и предполагающее управление экономическим потенциалом устойчивого развития рынка квалифицированного труда.

Библиографический список

1. Российский статистический ежегодник. 2017 [Текст]: Стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 728 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#
3. Официальный сайт Главного управления по вопросам миграции МВД России [Электронный ресурс] – URL: <https://гувм.мвд.рф/opendata>

УДК 69.05

ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

**О. В. Демиденко,
Омская гуманитарная академия,
Сибирский государственный
автомобильно-дорожный университет,
г. Омск**

В данной статье представлены инновационные организационно-технологические решения жилищного строительства, направленные на повышение тепловой эффективности и поддержание комфортных параметров микроклимата при экономическом обосновании их внедрения. Совместное использование инновационных строительных технологий позволяет создать оптимальную энергоэффективность, снизить затраты на энергоносители и функционирование зданий, продлить срок эксплуатации зданий, улучшить экологическую ситуацию.

Ключевые слова: строительство, организационно-технологические решения, энергосберегающие инновационные строительные технологии, микроклимат, экология.

SOME ORGANIZATIONAL AND TECHNOLOGICAL IDEAS OF ENERGY-SAVING CONSTRUCTION

**O. V. Demidenko,
Omsk Humanitarian Academy,
Siberian State Automobile and
Highway University, Omsk**

This article is concerned with some innovative organizational and technological solutions of house construction aimed to improve thermal efficiency and maintaining comfortable parameters of the microclimate when their implementation is economically reasonable. The joint use of innovative construction technologies allows to create optimal energy efficiency, reduce energy and other housing costs, extend the life of buildings, improve the environmental situation.

Keywords: construction, energy-saving organizational and technological solutions, energy-saving innovative construction technologies, microclimate, ecology.

Энергоэффективность – это параметр здания, характеризующий наличие в его проекте таких организационно-технологических решений жилищного строительства, которые обеспечивают снижение потребления энергии и поддержание требуемых параметров микроклимата (при экономическом обосновании их внедрения).

Крыша должна защищать от дождя, ветра и снега. Кроме того, вместе со стенами она должна служить для утепления. Но влага, содержащаяся в теплом помещении, в виде пара проникает в конструкцию крыши, вследствие чего увлажняются стропила и обрешетки, распространяются плесень и другие виды грибков, крыша промерзает, разрушается утеплитель. Все это приводит к увеличению тепловых потерь и, как следствие, увеличению финансовых затрат на отопление. При этом внутренняя отделка помещений страдает от сырости. Для того, чтобы предотвратить такую ситуацию, защитить утеплитель и кровельные конструкции от внутренней и наружной влаги, а также для вывода конденсата используются специальные защитные ветро-, гидро- и пароизоляционные пленки. При строительстве энергоэффективных зданий ключевое значение имеет оптимальная ветрозащита. Непроницаемая для воздуха гидроизоляция здания должна поддерживать контролируемый воздухообмен для надлежащей вентиляции, предотвращая при этом конденсацию и потерю тепла в результате конвекции. Воздухонепроницаемость – это критически важная характеристика эффективного дома. Она позволяет лучше контролировать влажность и повышает тепловую эффективность. Кроме того, создается более комфортный климат внутри здания.

Воздухо- и пароизоляционные мембраны обеспечивают воздушную непроницаемость, что делает их незаменимым компонентом при создании ветрозащищенных ограждающих конструкций зданий. Ветрогидрозащитные мембраны и пароизоляция вместе с соответствующими аксессуарами позволяют сформировать комплексную систему, обеспечивающую оптимальную защиту от ветра, а значит и оптимальную энергоэффективность. Такая система контролирует уровень влажности и обеспечивает долгосрочную защиту ограждающих конструкций здания. Совместное использование высококачественных и прочных мембран при создании гидроизоляционного и пароизоляционного слоев здания помогает добиться воздухонепроницаемости и продлить срок его эксплуатации. А установка металлизированной пароизоляции не только предотвращает утечку воздуха, но и отражает тепло внутрь здания.

Внедрение энергоэффективных инновационных строительных технологий может в ближайшей перспективе получить большое распространение. Прежде всего это связано с увеличением тарифов на жилищно-коммунальные услуги и цен на энергоресурсы. Доказано, что только применение энергоэффективных светопрозрачных конструкций способствует уменьшению расходов на отопление типового здания примерно на 15 %, что значительно сокращает экономические затраты и улучшает экологическую ситуацию в стране [1, 2].

Контроль за соблюдением параметров энергоэффективности зданий возложен на рабочую группу, созданную при Минстрое. Строительство энергоэффективного здания обходится заказчику дороже на 15–20 %, но при этом его эксплуатация будет дешевле на 60–70 % за счет экономии на коммунальных платежах, снижения использования углеводородов. [3, 4]. Срок окупаемости дополнительных капиталовложений составляет 5–8 лет. Но пока немногие девелоперы готовы инвестировать дополнительные средства в проект. Отрасль энергоэффективности прямо заинтересована в том, чтобы не увеличивать инвестиционную стоимость проекта. Напротив, смысл в том, чтобы оптимизировать расходы собственника, но при этом дать ему возможность реализовать по-настоящему энергоэффективный актив. [5, 6, 7]. Сегодня есть огромное количество организационно-технологических решений, позволяющих делать объект энергоэффективным без возрастания его цены.

Факторы загрязнения окружающей среды энергоносителями, а также их высокая стоимость и ограниченность по времени эксплуатации повышают востребованность энергосберегающих строительных технологий, позволяющих существенно снизить затраты потребителей на отопление жилищ.

Таким образом, энергосбережение сейчас становится одним из главных направлений в деятельности любой организации. Здание, построенное с соблюдением требований зеленых стандартов, становится гораздо комфортнее, экологичнее и экономичнее с точки зрения потребления ресурсов, а значит и выгоднее в эксплуатации. Такие инновационные энергосберегающие проекты имеют более привлекательный имидж и капитализацию, а значит становятся более интересны и выгодны потребителям, инвесторам, крупным арендаторам и государственным органам.

Библиографический список

1. Демиденко, О. В. Конструктивные инновационные технологии фасадного остекления / О. В. Демиденко // Вестник Омского регионального института. – Омск: Изд-во Омского регионального института. – Омск, 2017. Вып. № 1. – С. 189–194.
2. Демиденко, О. В. Инновационные организационно-технологические решения энергоэффективного строительства / О. В. Демиденко // Вестник Омского регионального института. – Омск, 2018. – Вып. № 2. – С. 65–70.
3. Демиденко, О. В. Моделирование организационно-технологической надежности работы экскаваторных комплектов / О. В. Демиденко, С. М. Кузнецов, Н. Е. Алексеев // Вестник СибАДИ. – Омск: Изд-во СибАДИ, 2015. – Вып. № 2(42). – С. 58–64.
4. Демиденко, О. В. Модель функционирования строительных потоков / О. В. Демиденко, В. А. Казаков, С. М. Кузнецов, Н. Е. Алексеев // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – Омск: Изд-во СибГАДА, 2016. – Вып. № 2(48). – С. 89–95.
5. Алексеев, Н. Е. Анализ состояния транспортно-технологического процесса в строительстве / Н. Е. Алексеев, О. В. Демиденко // Омский научный вестник. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2015. – № 2(136). – С. 217–220.
6. Финансовые аспекты предпринимательства в новой экономике : моногр. / Под общ. ред. О. Ю. Патласова. – Омск: Изд-во ОмГА, 2013. – 300 с.
7. Демиденко, О. В. Логистический подход к планированию транспортно-технологического обеспечения строительных потоков / О. В. Демиденко, Н. Е. Алексеев // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – Омск: Изд-во ОмГА, 2017. – Вып. № 1(27). – С. 195–199.
8. ГОСТ Р 54964-2012 «Оценка соответствия. Экологические требования к объектам недвижимости». – М.: Стандартинформ, 2013. – 52 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ТОО «БАЛКАШ ЖИБЕК ЖОЛЫ»

А. М. Исаханова,
Омская гуманитарная академия,
г. Омск

Статья представляет собой анализ финансового состояния предприятия ТОО «Балкаш Жибек Жолы».

Полученные в ходе исследования объективные научные результаты содержат в своей совокупности решения актуальной на сегодняшний день проблемы – изучения анализа финансового состояния предприятия, а также разработки наиболее эффективного изучения данного предметного вопроса.

Проведен анализ затрат на производство, себестоимости продукции, ценовой политики. Сделаны выводы для принятия управленческих решений. Изучен порядок расчета и уплаты налогов и сборов в соответствующие бюджеты: республиканский областной и местный.

Ключевые слова: анализ, финансовое, предприятие, показатели, перспективы, решения, процесс, финансы.

FINANCIAL ANALYSIS OF THE ENTERPRISE ON THE EXAMPLE OF BALKASH ZHIBEK ZHOLY LLP

A. M. Issakhanova,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk

The author of the article analyzes the Balkash Zhibek Zholy LLP enterprise.

The objective scientific results received during the research contain in the set solutions of a problem relevant today – studying of financial analysis of the enterprise and also development of the most effective studying of this question.

The analysis of costs of production, product cost, the price policy is carried out. Conclusions for adoption of management decisions are drawn. We also study the procedure of payments and payments of taxes and fees to the corresponding budgets: republican regional and local.

Keywords: analysis, financial, enterprise, indicators, prospects, decisions, process, finance.

В данной статье проведен комплексный практический анализ (практическое исследование) финансового состояния предприятия на примере ТОО «Балкаш Жибек Жолы». Для наиболее детального, развернутого анализа исследуемого вопроса проанализирована общая характеристика деятельности предприятия.

Полное наименование исследуемой организации: Товарищество с ограниченной ответственностью «Балкаш Жибек Жолы» (далее ТОО «Балкаш Жибек Жолы»). Почтовый (юридический и фактический) адрес: Карагандинская область, город Балхаш, ул. Мира, 4, почтовый индекс – 100300 [4]. Номера телефонов: + 7 (71036) 48774, + 7 701 619 67 07.

Товарищество является юридическим лицом в качестве субъекта среднего предпринимательства со среднегодовой численностью работников до 160 человек. ТОО «Балкаш Жибек Жолы» основано на частной форме собственности, регистрируется в соответствии с решением Участника для осуществления предпринимательской деятельности на территории РК, стран СНГ и других зарубежных стран и действует на основании Устава Гражданского Кодекса РК, Закона «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» и учетной политики.

ТОО «Балкаш Жибек Жолы» имеет самостоятельный баланс, расчетный и валютный счета в банках, печать с указанием своего наименования на государственном и русском языках.

С целью извлечения дохода Товарищество осуществляет следующие виды деятельности, не относящиеся к сфере естественных монополий:

- проектные работы для строительства;
- производство строительных материалов, изделий, конструкций;
- строительно-монтажные работы, ремонтно-строительные работы;
- коммерческо-посредническая деятельность;
- внешнеэкономическая деятельность, в том числе совместно с иностранными партнерами по международным проектам и программам, наем иностранной рабочей силы, правовое обслуживание юридических лиц и граждан, в том числе иностранных [5].

Уставный капитал ТОО (100 %) составляет 87200 тенге. Он полностью формируется за счет имущества его учредителя.

Высшим органом Товарищества является его учредитель.

На сегодняшний день ТОО «Балкаш Жибек Жолы» – стабильное и динамично развивающееся предприятие, имеющее развитую структуру, необходимую для проведения строительно-монтажных, ремонтно-строительных, сантехнических, электромонтажных работ. Компания успешно существует и развивается на рынке более 16 лет.

Объем выполненных работ предприятия с каждым годом растет. Если в 2016 году он составил 50 миллионов тенге, то в 2017–2018 году превысил 700 миллионов тенге. За это время были выполнены строительно-ремонтные работы более чем на 150 объектах.

Товарищество может быть реорганизовано (в форме слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования) в порядке, предусмотренном Законом. Товарищество может быть ликвидировано добровольно или по решению суда в порядке, установленном законодательством РК.

В зависимости от поставленных целей и задач рассчитывается и используется ряд показателей, демонстрирующих эффективность использования ресурсов и отдачу средств. Техничко-экономические показатели ТОО «Балкаш Жибек Жолы» представлены в таблице 1.

Материалом для анализа являются стандартные формы статистической и бухгалтерской отчетности: отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2), отчет о движении капитала (форма № 3), данные первичного и аналитического бухгалтерского учета и другие формы отчетности, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Таблица 1.

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ТОО «Балкаш Жибек Жолы» за 2018 год

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонения	
			+/-	%
Доход от реализации, тыс. тенге	531761,15	732574,21	200813,06	37,8
Среднесписочная численность работающих человек	113	115	2	1,8
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. тенге	19072,5	49116,0	30043,5	157,5
Среднегодовая стоимость текущих активов, тыс. тенге	36974,2	173256,5	136282,3	368,6
Производительность труда, тенге	4705,9	6370,2	1664,3	35,4
Фондоотдача, тенге	27,9	14,9	-13	-46,6
Фондоемкость, тенге	0,04	0,07	0,03	75,0
Себестоимость продукции, тыс. тенге	1385,9	275235,95	273850,05	20182,3
Валовый доход, тыс. тенге	530375,25	457338,26	-73036,99	13,8
Расходы периода, тыс. тенге	489968,2	253962,46	-	-48,2

Показатели	Прошлый	Отчетный	Отклонения	
			236005,74	
Доход до налогообложения, тенге	40407090	203375800	162968710	403,3
Расходы по корпоративному подоходному налогу, тенге	8081420	6651650	-1429770	-17,7
Доход от непредвиденных обстоятельств, тенге	—	—	—	—
Чистый доход, тенге	32325670	196724150	164398480	508,6
Оборачиваемость активов (раз), тенге	9,5	3,3		
Оборачиваемость текущих активов (раз), тенге	14,3	2,1		
Продолжительность одного оборота текущих активов (днях), тенге	0,07	0,47		
Рентабельность продаж, тенге	1,0	0,6		
Рентабельность активов, тенге	0,6	0,9		
Рентабельность собственного капитала, тенге	1,7	1,7		
Пр и м е ч а н и е: таблица составлена по данным финансовой отчетности ТОО «Балқаш Жібек Жолы»				

Показатели рентабельности и оборачиваемости являются основными характеристиками эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия [3]. Они рассчитываются как относительные показатели финансовых результатов, полученных предприятием за отчетный период.

Оборачиваемость активов за отчетный год уменьшилась на 6,2 %. Спад оборачиваемости активов в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом означает замедление оборота активов.

Оборачиваемость текущих активов за отчетный год уменьшилась на 12,2 %.

Показатели рентабельности, применяемые в экономических расчетах, характеризуют относительную прибыльность.

Показатель рентабельности продаж за отчетный год уменьшился на 0,4. Это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, сокращении спроса на продукцию. Показатель рентабельности активов за отчетный год увеличился на 0,3.

В современных условиях все большее распространение получает контроллинг, так как использование его инструментов повышает эффективность работы предприятия и обеспечивает более высокую конкурентоспособность предприятия.

Контроллинг – это управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц [2].

Слово «контроллинг» произошло из английского to control – «контролировать», «управлять», которое, в свою очередь, происходит от французского слова, означающего «реестр», «проверочный список».

Выполняя поставленные планы, предприятие осуществляет финансово-хозяйственную деятельность с помощью оперативного управленческого учета.

Роль контроллинга при проведении анализа заключается в том, что с учетом сложившейся ситуации, а также возможных перспектив и опасностей он определяет, какие варианты действий есть у предприятия на данный момент, и оценивает эти варианты с точки зрения поставленных целей. Основным принцип контроллинга заключается в работе на будущее, т. е. в том, чтобы делать сегодня то, о чем другие завтра будут только думать [2].

Контроллинг как система подразделяется на:

- стратегический (делать правильное дело);
- оперативный (делать дело правильно);
- диспозитивный (что делать, если дело делается неправильно) [2].

Стратегический контроллинг рассчитан на длительную перспективу, решает вопросы обоснованности стратегических планов.

Оперативный контроллинг охватывает календарный период до 1 года. В рамках календарного года плановым периодом для контроллинга является месяц, квартал.

Оперативный контроллинг направлен на создание системы управления достижением текущих целей предприятия, а также на принятие своевременных решений по оптимизации соотношения «затраты – прибыль» и оперативных мер по недопущению кризисного состояния.

Экономический потенциал предприятия не сводится лишь к имущественной компоненте – не менее важна и финансовая его сторона. Она отражает то, насколько рациональна структура оборотных активов: обеспечены ли текущие расчеты, достаточно ли денежных средств, можно ли поддерживать сложившуюся или желаемую структуру источников средств, и т. д.

Анализ прибыли предприятия начинается с оценки общей ее величины и динамики по сравнению с прошлыми периодами. Проведен анализ показателей рентабельности ТОО «Балкаш Жибек Жолы» за 2017–2018 годы (таблица 2).

Таблица 2.

Анализ показателей рентабельности ТОО «Балкаш Жибек
Жолы» за 2017–2018 гг.

Показатели	2017г.	2018г.	Изменение
1. Рентабельность продаж	11,47	11,53	0,06
2. Экономическая рентабельность	2,79	0,12	–2,67
3. Финансовая рентабельность	2,22	0,22	–2,00
4. Рентабельность инвестиционного капитала	2,67	0,16	–2,51
5. Рентабельность продукции	12,95	13,03	0,08

Рентабельность продаж за анализируемый период составила 11,53 %, что на 0,06 % больше, чем в прошлом году, и это, несомненно, позитивная тенденция. Такое высокое значение рентабельности продаж свидетельствует об эффективной деятельности предприятия.

Экономическая рентабельность за период имеет тенденцию к снижению на 2,67 % и составляет в конце периода 0,12 %. Данная ситуация оценивается как затруднительное положение предприятия. Для более наглядного представления о факторах изменения экономической рентабельности проведен ее факторный анализ (таблица 3).

Таблица 3.

Факторный анализ экономической рентабельности ТОО «Балкаш Жибек
Жолы» за 2017–2018 гг.

Показатели	2017г.	2018г.	Подстановка		
			I	II	III
1. Всп	93 718,00	87 615,50	87 615,50	87 615,50	87 615,50
2. ОАсп	64 356,00	214 518,00	64 356,00	214 518,00	214 518,00
3. ЧП	4 416,00	370,00	4 416,00	4 416,00	370,00
Рентабельность	2,79	0,12	2,91	1,46	0,12

Проведенный анализ позволил выявить слабые места организации ТОО «Балкаш Жибек Жолы», для устранения которых должны быть проведены определенные мероприятия. Для улучшения положения предприятия необходимо:

- обеспечивать ликвидный баланс предприятия, т. е. доводить коэффициенты ликвидности до рекомендуемых значений, причем лучше не добиваться общепринятых уровней показателей, а вычислить свои нормативы ликвидности, характеризующие состояние именно ТОО «Балкаш Жибек Жолы», с ее финансовой политикой и особенностями вида деятельности;
- квалифицированно управлять активами организации: более строго следить за соблюдением сроков дебиторами, в случае просрочки взимать указанные в договоре пени и штрафы, вести автоматизированный платежный календарь;
- использовать вторичные источники погашения долга: гарантии, поручительства, залоги;
- в том случае, если снижение у анализируемого предприятия дебиторской задолженности угрожает потерей определенной ниши на рынке, проводить ценовую политику и улучшать условия договоров – это позволит привлечь новых покупателей и не потерять уже существующих;
- определить минимально необходимую потребность в денежных средствах для осуществления текущей деятельности и обеспечивать ее поддержание;
- регулярно проводить внутренний аудит организации;
- проводить комплексный анализ ликвидности и прибыли.

Вышеперечисленные меры позволят стабилизировать платежеспособность организации, а в дальнейшем и повысить общий уровень финансового благосостояния ТОО «Балкаш Жибек Жолы».

Библиографический список

1. Афанасьева, Н. Аудит в области налога на прибыль и обязательства перед бюджетом: планирование и проведение / Н. Афанасьева. – URL: <http://subschet.ru/subschet.nsf/Docs/A01A57ED83B5BA71C32574010048DD6E.html>
2. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под ред. Данилочкиной Н. Г. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2014. – 279 с.
3. Малеева, А. В., Томаревская О. Г., Симкова Н. В., Анализ производственно-финансовой деятельности предприятий / А. В. Малеева, О. Г. Томаревская, Н. В. Симкова. – М.: Финансы, 2015. – 319 с.
4. Страница «Балхаш Жибек Жолы) на сайте bizzlist.kz/ [Электронный ресурс] – URL: <http://202013.too-balkash-zhibek-zholy.balkhash.bizzlist.kz/>
5. Страница «Балхаш Жибек Жолы) на сайте business.gov.kz [Электронный ресурс] – URL: <https://business.gov.kz/ru/directory-of-companies/detail.php?ID=38736>

К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

Р. Х. Зарипова,
Омская гуманитарная академия,
г. Омск

Целью работы является сравнительная оценка деятельности центров занятости населения г. Омска на основании полученных в ходе контрольной закупки результатов. Выявленные недостатки являются точками роста для повышения качества государственных услуг на рынке труда. Результаты проведенного исследования могут быть использованы региональными органами службы занятости для разработки направлений совершенствования деятельности по оказанию государственных услуг.

Ключевые слова: государственная услуга, сфера занятости населения, центр занятости, государственный стандарт, требования к качеству, оценка качества.

PUBLIC SERVICES QUALITY IMPROVEMENT ISSUE

R. H. Zaripova,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk

The aim of the work is a comparative assessment of the employment centers activities in Omsk; the assessment is based on the test purchase results. The identified shortcomings are considered as «growth points» to improve public services quality in the labor market. The results of the study can be used by regional employment service agencies to develop the provision of public services.

Keywords: government service, employment, Employment Center, state standard, quality requirements, quality control.

Повышение качества предоставляемых государственных услуг является одним из основных направлений административной реформы, активно проводимой в Российской Федерации на протяжении последних лет. В работе [1] представлены основные показатели качества и доступности государственных и муниципальных услуг, указанные в стратегических документах, регулирующих вопросы совершенствования государственного управления:

- удовлетворенность получателей;
- время ожидания заявителей в очереди;
- количество документов, необходимых к представлению;
- количество обращений в органы власти и местного самоуправления;

- срок предоставления услуги (результата услуги);
- полная стоимость услуги.

В работе [2] показано, что государственная услуга как объект управления представляет собой сложную социальную систему, имеющую вход (сигнал управления) и выход (оценка объема и качества государственных услуг). Дана сравнительная оценка двум подходам к оценке качества государственных услуг – оценке по стандартам качества и оценке на основании критерия удовлетворенности. Показано, что каждый из подходов обладает достоинствами и недостатками, вследствие чего, наилучший результат может быть достигнут при их совместном использовании.

Государственные услуги в сфере занятости населения в РФ оказывают региональные органы службы занятости. Перечень услуг установлен в соответствии с законом РФ «О занятости населения в Российской Федерации» от 19.04.1991 № 1032-1 [3].

Федеральным законом № 361-ФЗ от 30.11.2011 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» внесены изменения в ряд федеральных законов, содержащих положения, регулирующие отношения, в том числе в сфере занятости. Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» дополнен нормой, согласно которой в Российской Федерации устанавливаются федеральные государственные стандарты государственных услуг и государственных функций в области содействия занятости населения, представляющие собой совокупность требований, обязательных для исполнения органами службы занятости [4].

Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ № 17 от 12.01.2017 г. утверждены единые требования к деятельности органов службы занятости. Данным приказом установлены требования к размещению и оснащению центров занятости, которые включают, кроме всего прочего, требования к местам приема и информирования заявителей, местам предоставления государственных услуг, требования к условиям доступности для инвалидов и др. [5].

В данной работе представлена сравнительная оценка качества оказания центрами занятости г. Омска государственной услуги «Содействие гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям – в подборе необходимых работников». Требования к порядку предоставления и качеству оказания, а также к осуществлению текущего контроля за предоставлением государственной услуги регламентируются стандартом государственной услуги [6] и административным регламентом [7].

Качество оказания услуги рассматривается в данной работе как совокупность характеристик, соответствующих «объективным» показателям (доступность, наличие), зависящим от реальных условий и выполнения установленных требований, и «субъективным» показателям (удовлетворенность комфортом, вежливостью, компетентностью), которые не зависят напрямую от административных регламентов. Контроль и сравнительная оценка качества оказания услуги были проведены методом, аналогичным контрольной закупке в магазинах, в пяти районных центрах занятости (ЦЗ) г. Омска. Легенда у подставного лица, в чьи обязанности входила оценки предоставляемой услуги, была следующая: женщина-инженер с высшим образованием, работающая в настоящее время, желает сменить место работы.

Направления оценивания.

1. Открытость и доступность информации.
2. Комфортность условий в центре занятости населения.
3. Доброжелательность, вежливость и компетентность сотрудников.
4. Общая оценка удовлетворенности полученными услугами.

Сравнительная оценка качества оказания услуги центрами занятости г. Омска представлена в Т. 1.

Таблица 1

Критерии оценки	ЦЗН Октябрьского округа	ЦЗН Ленинского округа	ЦЗН Центрального округа	ЦЗН Советского округа	ЦЗН Кировского округа
<i>Открытость и доступность информации</i>					
Понятность, актуальность, полезность размещенной информации (1-5 баллов)	4	1	3	2	5
Удобство работы с информационным киоском (1-5 баллов)	5	1	3	3	5
Предложение воспользоваться Интерактивным порталом (Да/Нет)	Да	Нет	Да	Да	Да
<i>Комфортность условий в центре занятости населения</i>					
Расположение ЦЗН (1-5 баллов)	3	3	5	5	4
Условия для посещения ЦЗН инвалидами (1-5 баллов)	4	3	1	1	5
Наличие в ЦЗН	5	4	4	5	5

Критерии оценки	ЦЗН Октябрьского округа	ЦЗН Ленинского округа	ЦЗН Центрального округа	ЦЗН Советского округа	ЦЗН Кировского округа
мест для сидения, для заполнения документов, туа- лета (1-5 баллов)					
<i>Доброжелательность, вежливость и компетентность сотрудников</i>					
Заинтересован- ность работника в оказании вам по- мощи (1-5 баллов)	5	1	4	3	5
Компетентность работника ЦЗН (1-5 баллов)	4	1	4	3	5
Доброжелатель- ность и вежли- вость работника ЦЗН (1-5 баллов)	5	2	5	5	5
<i>Общая оценка удовлетворенности полученными услугами</i>					
Удовлетворен- ность посещени- ем ЦЗН	Вполне удов- летворен	Не удовле- творен	Вполне удов- летворен	Вполне удов- летворен	Удовлетво- рен полно- стью
Комплексная оценка работы ЦЗН (балл)	35	16	29	27	39

Открытость и доступность информации. По формальным признакам наличие визуальной, текстовой информации присутствует в каждом районном центре занятости. Необходимая информация размещена на электронных терминалах и стендах, но доступность и качество значительно различаются. Только в двух ЦЗ выполнены требования доступности: информация размещена на уровне глаз, выполнена крупным шрифтом, хорошо освещена, к стендам и терминалам имеется свободный доступ. В отдельных папках представлена информация об имеющихся вакансиях.

В других центрах занятости доступна только та информации, которая размещена на электронных терминалах. В помещениях находится по несколько больших информационных стендов, но оценить актуальность и качество информации не представляется возможным: стенды закреплены выше человеческого роста, доступ к ним затруднен столами и стульями.

Комфортность условий в центре занятости населения. Расположены центры занятости, как правило, в «спальных» районах на нижних этажах жилых домов, исключение составляют ЦЗ Кировского района (отдельно стоящее здание) и ЦЗ Центрального района (административное здание). Указатели и вывески отсутствуют во всех случаях.

Ахиллесовой пятой всех центров является выполнение требований по доступности условий для инвалидов. ЦЗ Кировского района является

наиболее приспособленным к посещению инвалидами: пандус, удовлетворительное место для разворота коляски, перила на ступеньках, при входе, по всему первому этажу, а в информационном зале дорожки для слепых и слабовидящих.

Посещение центров занятости Центрального и Советского районов для людей с ограниченными возможностями здоровья существенно затруднено. Центр занятости Центрального района расположен в административном здании на шестом этаже, грузовой лифт и пандус отсутствуют. В центре занятости Советского района г. Омска также не выполняются требования по доступности условий для инвалидов в силу строительных особенностей помещений (центр расположен на втором этаже здания, лифт не предусмотрен).

В соответствии с *требованиями к местам приема посетителей* оценивались размещение и оформление информационного киоска, места для ожидания, заполнения документов. Данная позиция наиболее полно реализована в каждом ЦЗ в соответствии с требованиями. В каждом районном центре занятости имеются информационные киоски, в которых информаторы проводят первичный прием посетителей, места для ожидания, столы для оформления документов. В Кировском ЦЗ информационный зал размещен в отдельном кабинете, в котором удобно сгруппированы терминалы с информацией и экран, также демонстрирующий различные блоки информации, места для ожидания, стол для работы, на котором находятся МФУ и бумага для возможного копирования.

Доброжелательность, вежливость и компетентность сотрудников. Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ № 17 от 12.01.2017 г. закреплены требования к компетентности, равноправному сотрудничеству с получателем услуг, лояльности по отношению к получателям услуг и коллегам. Доброжелательность, вежливость и компетентность сотрудников значительно влияют на формирование удовлетворенности или неудовлетворенности потребителями услуг [5].

В целом работники центров занятости заинтересованы в коммуникации и оказании помощи, но мотивационный вектор значительно различается. Например, в Октябрьском ЦЗ сотрудница выразила мнение, что деятельность службы занятости в большей степени направлена на снижение социальной напряженности и работу с социально незащищенными слоями населения (пассивная политика); в Центральном ЦЗ сотрудница настаивала на активной жизненной позиции самого соискателя работы (активная политика). Такая ситуация может означать, во-первых, отсутствие единой позиции у руководства центрами занятости, во-вторых, недоста-

точную осведомленность сотрудников центров занятости о государственной политике в области занятости населения.

Компетентность сотрудников центров занятости значительно различается, варьируется от «очень плохо» до «очень хорошо». В одном из центров было предложено уволиться с настоящего места работы, затем зарегистрироваться в качестве безработного, и только тогда работники центра занятости будут содействовать в поиске подходящей работы.

Необходимо отметить компетентность сотрудника Кировского ЦЗ. Кировский ЦЗ – единственный, где клиенту было предложено зарегистрироваться в личном кабинете на портале службы занятости, а также на портале trudvsem.ru для поиска работы в других регионах.

Обращают на себя внимание следующие факты.

1. В трех из пяти ЦЗ клиент проходил процедуру регистрации, предъявляя паспорт и заполняя документы, в двух ЦЗ (Ленинский и Центральный) процедура регистрации не проводилась и, соответственно, посетитель не воспринимался сотрудниками как потенциальный клиент службы занятости.

2. Количество заполненных документов в трех ЦЗ было различным – от пяти документов в Октябрьском ЦЗ до одного заявления в Кировском ЦЗ, следовательно, единые правила регистрации получателей услуг отсутствуют.

3. В заявлении об оказании услуги имеется графа для информации о том, каким образом клиент хочет получить услуги, с тремя вариантами ответов (по телефону, e-mail, лично) в соответствии с едиными требованиями [5]. В реальности получить услугу возможно только лично. На вопрос «Можно ли получить информацию на личную электронную почту в случае появления вакансии?» ответ был всегда отрицательным, потому что ЦЗ не оказывает подобной услуги. Данная ситуация говорит о неразработанной процедуре и слабом техническом и информационном обеспечении центров занятости.

Общая оценка удовлетворенности полученными услугами. В целом посещение центров занятости г. Омска вызвало положительное впечатление и удовлетворенность полученной услугой. Отрицательное впечатление оставил центр занятости Ленинского района по критериям «Открытость и доступность информации» и «Доброжелательность, вежливость и компетентность сотрудников», по этим же параметрам очень хорошее впечатление производит центр занятости Кировского района.

На основе приведенного выше анализа, можно сделать следующие выводы.

1. В центрах занятости отсутствует единый подход к количеству и содержанию информации, размещенной в информационном зале для посетителей.

2. Выполнение ряда показателей (доступность для инвалидов, размещение информационного киоска в удобном месте) в некоторых случаях затруднено в силу объективных причин – из-за расположения ЦЗ в зданиях, которые невозможно перепланировать.

3. Проверка показала, что сотрудники центров занятости недостаточно осведомлены по ряду вопросов своей деятельности, следовательно, регулярное проведение семинаров и повышение квалификации должно быть обязательным требованием к работникам.

4. Также в службе занятости отсутствует единый подход к процедуре регистрации, количеству и правилам оформления документов при регистрации посетителей.

5. Совершенствование технического и информационного оснащения центров занятости, повышение компетентности сотрудников, в том числе в области использования информационных технологий, повлечет за собой расширение спектра услуги и привлечет большее количество клиентов.

Библиографический список

1. Южаков, В. Н. Качество государственных и муниципальных услуг: усилия и результаты административной реформы [Текст] / В. Н. Южаков // Вопросы государственного и муниципального управления. – Вып. № 1, 2014. – С. 52–72.

2. Большакова, Ю. М. Стандарты качества и критерии удовлетворенности как инструмент оценки качества государственных услуг (сравнительный анализ) [Текст] / Ю. М. Большакова // Региональные проблемы преобразования экономики. – Вып. № 1, 2016 г. – С. 73–76

3. Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/

4. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 30.11.2011 № 361-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122460/

5. Приказ Минтруда России от 12.01.2017 № 17 «Об утверждении единых требований к деятельности органов службы занятости» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_211711/

6. Приказ Минтруда России от 13.11.2012 № 524н «Об утверждении федерального государственного стандарта государственной услуги содействия гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям в подборе необходимых работников» [Электронный ресурс]. – URL: <https://rosmintrud.ru/docs/mintrud/orders/11>

7. Приказ ГУ ГСЗН Омской области от 13 марта 2013 г. № 7-п «Об утверждении административного регламента предоставления государственной услуги содействия гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям в подборе необходимых работников» [Электронный ресурс] – URL: http://gszn.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/GSZN/Reglamenty/PageContent/0/body_files/file13/7_p_2013.pdf

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Исина Г. К.,
Гуманитарно-техническая академия,
г. Кокшетау, Республика Казахстан

В статье рассматривается состояние аграрного сектора Республики Казахстан и особенности его развития в условиях мирового экономического кризиса. В сельском хозяйстве действуют элементы, направленные на реализацию перспективных задач развития агропромышленного комплекса. От эффективного и целевого использования этих элементов зависит уровень жизни населения. Анализируются меры государственной поддержки аграрного сектора в целях повышения его конкурентоспособности.

Ключевые слова: сельское хозяйство, государственная поддержка, инвестиция, конкурентоспособность, аграрный сектор, экономическая политика, экономический механизм, производство.

THE AGRICULTURE OF KAZAKHSTAN IN THE CONDITIONS OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

Issina G. K.,
Humanitarian and Technical Academy,
Kokshetau, Kazakhstan

The article is devoted to the state of the agricultural sector of Kazakhstan and the peculiarities of its development in the conditions of world's economic crisis. In agriculture there are some elements aimed to embody long-term tasks of agricultural development. The living standard depends on the effective and targeted use of these elements. We analyzed the ways how the state supports the agricultural sector to improve its competitiveness.

Key words: agriculture, state support, investments, competitiveness, agricultural sector, economic policy, economic mechanism, manufacture.

В Республике Казахстан имеются все условия, необходимые для развития сельского хозяйства. Площадь сельхозугодий в стране составляет 210 миллионов гектаров, что составляет более 4 % мировых ресурсов. Наряду с Австралией и Канадой Казахстан занимает ведущее место в мире по наличию пахотных земель в расчете на одного жителя.

За годы экономических реформ, прошедших в агропромышленном комплексе Казахстана, произошли коренные изменения и негосударственная форма собственности стала преобладающей, породив условия для развития рыночных отношений [1]. Государство на протяжении всего периода независимости последовательно проводит реформирование аграрного сектора в целях повышения уровня сельскохозяйственного производства, что должно стать фактором обеспечения экономической и продовольственной безопасности страны. Первые десять лет после обретения независимости в 1991 году, которые можно считать переходным периодом, характеризуются нестабильностью и спадом [2]. В 1995 году реальный валовой внутренний продукт (ВВП) упал более чем на треть, инфляция и безработица выросли до рекордных показателей. В 2012 году государство поставило цель войти в число 30 наиболее развитых стран мира к 2050 году.

Сельское хозяйство рассматривается как основная и наиболее перспективная отрасль экономики. В декабре 2012 года президент Н. А. Назарбаев представил план развития Казахстана до 2050 года, в котором развитие сельского хозяйства обозначено в рамках среднесрочных и долгосрочных стратегических задач. Как отметил Президент страны, разнообразие климатических зон и почва позволяют нашему государству быть конкурентоспособным по самым разным направлениям: в производстве пшеницы, риса, масличных, кормовых культур, мясомолочной продукции.

Наличие измеримых целевых показателей и отраслевых программ предполагает конкретность оценки результатов на каждом этапе их реализации. В 2013 году в Казахстане принята Концепция перехода страны к «Зеленой экономике». Здесь определены цели для ведущих отраслей на 2020, 2030 и 2050 годы. Одна из ведущих ролей принадлежит сельскому хозяйству. Данная концепция не просто вписана в существующий стратегический план «Казахстан–2050», но и сама по себе является ключевым документом. Определен комплекс задач по развитию сельского хозяйства, решение которых предполагает внедрение механизмов господдержки розничной торговли без посредников, создание единого зернового холдинга, формирование государственной системы страхования займов для снижения рисков частных инвестиций в аграрное производство.

Аграрный сектор характеризуется низкой производительностью труда: на долю сельского хозяйства приходится 23 % занятого населения и только 5 % ВВП. Избыток рабочей силы на селе не способствует росту производительности труда. Фондоотдача в сельском хозяйстве составила

в 2016 году 1,359, то есть на 1 тенге основных средств пришлось 1,659 тенге выпуска продукции. Для активизации аграрного сектора необходимо решать две взаимосвязанные задачи. Во-первых, это организация притока дешевой рабочей силы из сельской местности в города. Во-вторых, это технологическое перевооружение сельского хозяйства, призванное обеспечить рост производительности в отрасли, чтобы аграрный сектор в самом деле стал ведущим в экономике Казахстана.

На сегодняшний день Казахстан, располагая большим потенциалом для производства сельхозпродукции, до сих пор импортирует довольно много продовольствия (45 %), а сама отрасль развивается недостаточно быстро. Основная проблема аграрного сектора, по мнению многих исследователей и экспертов, заключается в существующем низком уровне государственной поддержки.

Ставка в практической деятельности сельскохозяйственных формирований делается главным образом на систему кредитов. Однако существующие высокие процентные ставки делают кредитование экономически невыгодным даже для прибыльных предприятий. В связи с этим в 2013 году рост объема государственной поддержки агропромышленного комплекса был запланирован до отметки 391,1 млрд. тенге. На тот момент субсидии всех видов в Казахстане составляли всего лишь 2 % от стоимости ВВП, тогда как в странах Евросоюза данный показатель равен 48 %, в США – 28 %, в Канаде – 23 %, в Японии – 72 %, в Белоруссии – 19 %.

В соответствии с программой «Агробизнес–2020» с 2011 года господдержка АПК увеличилась с 68,1 млрд. тенге до 176 млрд. тенге, т. е. в 2,6 раза.

Усиленное государственное регулирование аграрного сектора в кризисных условиях является необходимой мерой, поскольку имеющийся международный опыт показывает, что без участия государства сельское хозяйство не сможет стабильно развиваться.

Серьезным препятствием для эффективного развития сельского хозяйства является сложившаяся структура производства сельхозпродукции и собственников [3]. В мелких и домашних хозяйствах содержится примерно 87 % всего поголовья скота и 49 % земельных площадей, производится 39 % зерна, 93 % мяса, 97 % молока и почти весь объем картофеля и овощей. В связи с этим своевременным можно считать появление Закона «О сельскохозяйственных кооперативах», вступившего в силу с 1 января 2016 года. Закон способствует устранению барьеров, мешающих экономическому объединению в кооперации различных мелких фермерских хозяйств, которых в настоящее время в стране насчитывается более половины.

В течение года созданы четыре крупных кооператива: плодовоовощной кооператив в Алматинской области, в Жамбылской – кооператив молочного направления, в Актюбинской – мясного направления, в Северо-Казахстанской области – кооператив по масличным культурам. Таким образом, четко обозначены новые подходы к формированию более эффективной системы государственного регулирования агропромышленного производства [4].

Государство оставляет за собой право в условиях «настоящего кризиса» отказать в поддержке неэффективных предприятий. Акцент в политике государственной поддержки аграрного сектора переносится с субсидирования на облегчение доступа к финансированию. Данная задача, в свою очередь, предполагает дальнейшую систематизацию и конкретизацию источников регулирования, выявление новых возможностей увеличения инвестиций и эффективности освоения средств в сельском хозяйстве.

Библиографический список

1. Амосов, А. И. О стратегии развития аграрной сферы [Текст] / А. И. Амосов // Экономист. – М., 2008. – Вып № 9. – С. 48–53.
2. Гамарник, Г. Н. Управление экономикой Казахстана: методология, подходы, пути реализации [Текст] / Г. Н. Гамарник. – Алматы, 2014. – 281 с.
3. Мамыров Н. К., Саханова А. Н., Ахметова Ш. С., Брузати Л. Государство и бизнес: Учебник. [Текст] / Н. К. Мамыров, А. Н. Саханова, Ш. С. Ахметова, Л. Брузати. – Книга первая. Государство, предпринимательство и общество. – Алматы, 2012. – 452 с.
4. Назарбаев Н. А. Казахстан 2030. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. Послание Президента страны народу Казахстана [Электронный ресурс] / Н. А. Назарбаев. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30090778

АНАЛИЗ РЫНКА ПАССАЖИРСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК В КАЗАХСТАНЕ

**Б. К. Каримов, Т. Е. Муратов,
Гуманитарно-техническая академия,
г. Кокшетау, Республика Казахстан**

В статье приведен анализ рынка пассажирских авиаперевозок в Казахстане. Выделены три основных сегмента рынка пассажирских авиаперевозок в Республике Казахстан. Отмечен рост всех основных показателей данного рынка. Наблюдается постепенное сокращение субсидий, выделяемых из республиканского бюджета, а также положительная динамика выведения ранее субсидируемых рейсов на коммерческую основу.

Ключевые слова: рынок пассажирских авиаперевозок, маркетинговая служба авиакомпании, перевозка грузов, грузооборот, перевозка пассажиров, пассажирооборот.

THE ANALYSIS OF THE MARKET OF PASSENGER AIR TRANSPORTATION IN KAZAKHSTAN

**B. Karimov, T. Muratov,
Humanitarian and Technical Academy,
Kokshetau, Kazakhstan**

The article provides the reader with the analysis of the passenger air traffic market in Kazakhstan. Three main segments of the passenger market in the Republic of Kazakhstan are identified. The growth of all the main indicators of this market was noted. There has been a gradual reduction in subsidies allocated from the republican budget, as well as a positive trend in bringing previously subsidized flights to a commercial basis.

Key words: passenger market, airline marketing service, cargo transportation, cargo turnover, passenger transportation, passenger turnover.

Рынок пассажирских авиаперевозок в Казахстане представляет собой рынок с разветвленной номенклатурой, где четко выделяются сегменты, присущие мировому рынку товаров и услуг. Необходимость в таких услугах зависит в первую очередь от уровня доходов населения и состояния бизнес-среды в стране. Немаловажную роль в развитии авиаотрасли и соответствующих услуг играет сложившаяся экономическая ситуация, наличие и цены энергоносителей. Следовательно, рынок пассажирских авиаперевозок в значительной степени зависит от макросреды и цен на энергоресурсы.

Рынок пассажирских авиаперевозок в Республике Казахстан представлен тремя основными сегментами (рис.1)

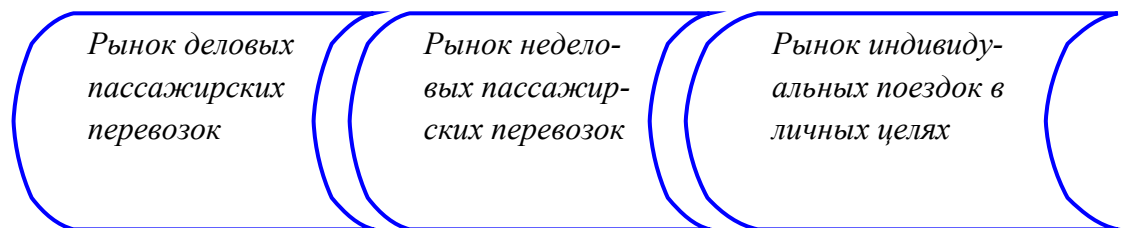


Рис. 1. Основные сегменты пассажирских авиаперевозок в Республике Казахстан

Рынок деловых пассажирских перевозок является значимым сегментом рынка пассажирских авиаперевозок. Данная услуга определяется важностью функций, выполняемых пассажиром для организации, в которой он работает; затраты на такую перевозку берет на себя организация. Зачастую у ее руководства возникают вопросы, требующие срочного решения, поэтому затраты, связанные с организацией перевозки, играют менее важную роль, чем срочность и возможность оказания подобной услуги.

Маркетинговой службе авиакомпании также приходится искать новые подходы к удовлетворению запросов данного чувствительного сегмента пассажирских перевозок.

При этом надо учитывать, что потребители этого сегмента также являются и потенциальными потребителями рынка неделовых перевозок и что при предоставлении качественного сервиса пассажир сможет сделать выбор в пользу этой авиакомпании для перелета в личных или семейных целях.

Анализу также подлежит возрастная составляющая клиентуры данного сегмента. Она, как правило, включает в себя людей в возрасте от 25 до 50 лет. В настоящее время прослеживается тренд в сторону увеличения количества женщин, пользующихся данной услугой.

Самый большой сегмент пассажирских авиаперевозок представляет собой рынок неделовых пассажирских перевозок, который включает в себя перевозки в свободное от работы время.

Отличительная черта этого вида от других видов перевозок заключается в том, что пассажир несет расходы за оказание подобной услуги самостоятельно.

Пассажир находится в отпуске и хочет полететь всей семьей на отдых, или же ему необходимо навестить друзей либо быть на семейном торжестве, когда собираются все родственники, следовательно, данный рынок можно разделить на субсегменты: туризм и поездки, связанные с семьей.

Спрос на авиауслуги по данным субсегментам определяется в первую очередь ценой, качество обслуживания имеет также значение для второго субсегмента.

Третий сегмент пассажирских авиаперевозок представляют собой индивидуальные поездки в личных целях, которые также можно разделить на два субсегмента.

1. Непредвиденные обстоятельства: болезнь (смерть) близких людей, чрезвычайные происшествия и т. п. Основными факторами пользования данной услугой являются удобное расписание, частота полетов и наличие билетов. Цена перевозки в данном случае, в отличие от недельных перевозок, стоит на самом последнем месте.

2. Услуги перевозки с работы и на работу. В данном случае спрос определяется ценами на перевозки, пассажир сам выбирает вид транспорта, цену и время оказания услуги. Доля данного субсегмента незначительна.

Как было указано выше, спрос на авиауслуги определяется сложившейся экономической ситуацией в стране, в том числе ценами на энергоресурсы, курсом национальной валюты и уровнем реальных доходов населения.

Анализ рынка авиаперевозок в Республике Казахстан представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Анализ рынка авиаперевозок в Республике Казахстан*

Показатель	2015	2016	2017
Перевозки грузов, млн., тонн	17,2	18,0	22,5
Грузооборот, млрд. ткм	42,7	42,9	53,8
Перевозки пассажиров, млн. человек	5,9	6,0	7,4
Пассажирооборот, млн. пкм	11 153	11 313	14 384

* Таблица составлена автором на основе [1].

Анализируя данную таблицу, мы можем увидеть, что по всем четырем показателям идет рост. Если брать в процентном соотношении, то рост в 2017 году по сравнению с 2015 годом составил:

- по перевозке грузов – 30 %;
- по грузообороту – 26 %;
- по перевозке пассажиров – 25 %;
- по пассажирообороту – 29 %.

Последний год стал самым результативным для рынка пассажирских авиаперевозок: перевезено свыше 6,8 млн. человек, доходы составили более 260 млрд. тенге, – что связано с растущим интересом к Казахстану со стороны международного туристического рынка.

В 2017 году в связи с проведением международной выставки Ехро в Казахстан прибыло рекордное количество зарубежных туристов около 6 млн. человек.

Данный рост продолжается уже второй год и связан с ускорением темпов деловой активности, несмотря на резкое изменение в сторону ухудшения курса национальной валюты и повышения цен авиакомпаниями, притом, что в физическом объеме не произошло существенных изменений.

В таблице 2 представлены данные по перевозке пассажиров воздушным транспортом.

Таблица 2.

Перевозки пассажиров воздушным транспортом
в Республике Казахстан, млн. чел.*

Годы	Международные сообщения (млн. чел.)	Междугородные сообщения (млн. чел.)
2015г.	3	2,9
2016г.	2,9	3,1
2017г.	3,9	3,5

* Таблица составлена автором на основе [1].

Анализируя таблицу, мы можем видеть, что по данным показателям идет рост. В процентном соотношении рост в 2017 году по сравнению с 2015 годом составил по международным сообщениям 30 %, по междугородным сообщениям – 21 %.

В региональном разрезе лидерами по перевозке пассажиров авиатранспортом являются город Алматы, Северные и Восточные области.

В Казахстане присутствуют более 20 крупных зарубежных авиакомпаний, которые оказывают услуги по международным перелетам.

Анализ данной таблицы показывает устойчивый интерес со стороны зарубежных авиакомпаний на рынке страны, что также влияет на конкуренцию среди всех авиакомпаний, цену и качество международных перелетов.

На рисунке 2 представлены доли авиакомпаний, предоставляющие услуги по перевозкам резидентам и нерезидентам Казахстана.

Авиакомпания Air Astana на сегодняшний день является крупнейшим перевозчиком республики: общее количество перевезенных пассажиров составило 4,2 млн. человек за 2017 год. Авиакомпания SCAT перевезла 1,7 млн. пассажиров в 2017 году. По данным IATA, третьей по величине авиакомпанией в Казахстане является частная компания Bek Air, которая в 2017 году перевезла чуть менее 1 млн. пассажиров. Правительство Республики Казахстан проводит на авиационном рынке либеральную политику, которая обеспечивает возможности для развития бизнеса иностранным авиакомпаниям.

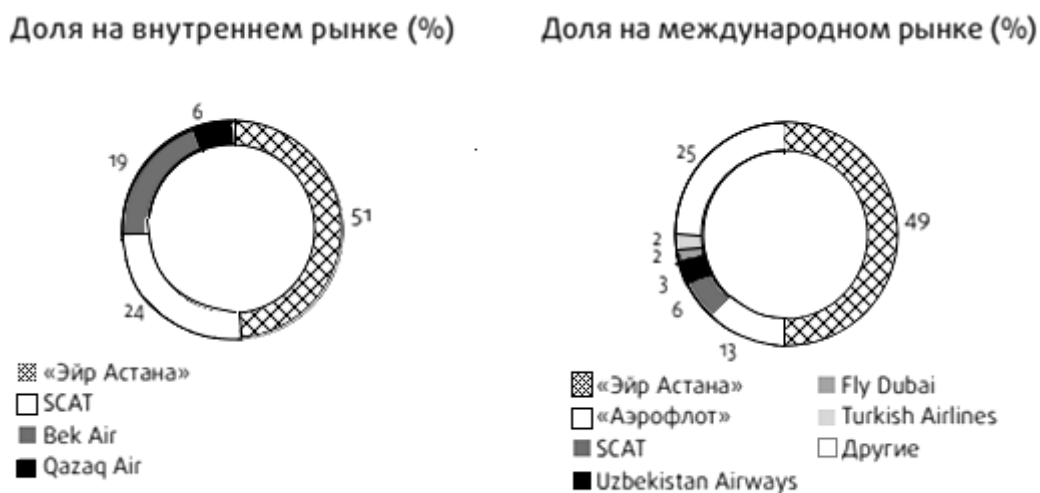


Рис. 2. Доля авиакомпаний, осуществляющих перелеты резидентов и нерезидентов Казахстана [2, с. 23].

Данная политика также не создает препятствий для выхода на рынок авиаперевозок страны новым участникам. В 2017 году казахстанский рынок обслуживали 27 иностранных авиакомпаний, включая «Аэрофлот», Fly Dubai, Turkish Airlines и др. Новыми участниками рынка в 2017 году стали Air China, Finnair, LOT и Wizz Air (OAG).

Таблица 3.

Основные показатели работы воздушного транспорта*

Показатель	2016 г.	2017 г.
Доходы от перевозки пассажиров, млн. тенге	227 057,0	287 979,6
Перевезено пассажиров, тыс. человек	5 983,46	7 319,30
Пассажирооборот, тыс. пкм	11 009 436,0	14 262 237,5

* Таблица составлена автором на основе [1].

По данным Комитета гражданской авиации Казахстана, общий объем авиаперевозок в республике вырос в 2016 году всего на 1 % – до 12,2 млн. человек. В 2017 году, по прогнозам авиационных властей страны, рост пассажирских перевозок составит менее 2 % – до 12,4 млн. человек. Из 12,2 млн. пассажиров, обслуженных в аэропортах Казахстана в 2016 году, 7,8 млн. человек – пассажиры внутренних рейсов и 4,4 млн. человек – пассажиры международных рейсов. Так как каждый внутренний пассажир фигурирует два раза в этих данных, рынок в целом составили 3,9 млн. отечественных и 4,4 млн. международных пассажиров. Из 4,4 млн. международных пассажиров 2,1 млн. человек были перевезены казахстанскими авиакомпаниями и 2,3 млн. – иностранными авиакомпаниями. Казахстанские власти ожидают, что местный сектор авиакомпаний перевезет 6,2 миллионов пассажиров в 2017, что составит рост примерно 3 %.

Наблюдается постепенное сокращение субсидий, выделяемых из республиканского бюджета, а также положительная динамика выведения ранее субсидируемых рейсов на коммерческую основу.

Библиографический список

1. Агентство Республики Казахстан по статистике. Официальный сайт [Электронный ресурс] – URL: <http://www.stat.kz>
2. Годовой отчет АО «Эйр Астана» за 2017 год [Электронный ресурс]. – URL: https://airastana.com/Portals/2/About-Us/Corporate-Governance/Annual-Reports/Annual-Reports-ru/Annual_Report_2017_RU.pdf

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ И ЭТИЧЕСКИХ БАНКОВ

В. В. Квиндт,
Омская гуманитарная академия,
г. Омск

Данная статья рассматривает опыт альтернативных и этических Европейских банков. Рассматриваются роль этических банков, источник и назначение их денежных средств. Изучаются условия этического банковского менеджмента. Далее в статье рассматриваются перспективы развития таких банков в России.

EUROPEAN EXPERIENCE AND THE PERSPECTIVES OF ALTERNATIVE AND ETHICAL BANKS IN RUSSIA

V. V. Kvindt,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk

This article is devoted to the experience of alternative and ethical European banks. The role of ethical banks, the source and the purpose of their fund is considered. The conditions of ethical banking management are studied. Further the author tries to predict the prospects of such banks development in Russia.

Глобализация, гуманизация и сотрудничество в современной экономике выделяют приоритет личности и индивидуальности человека и являются главными факторами в развитии человеческого общества и экономической системы, в связи с чем возрастает необходимость гуманизации, которая связана с удовлетворением потребностей и развитием человека. Банковская сфера также не является исключением. Альтернативные и этические банки стали признаком гуманизации экономики в банковской сфере.

Экологические банки отличаются тем, что для них важны экологические и социальные последствия их деятельности. Появление этических банков отражает движение общества в сторону большей экологической и социальной ответственности. Этическое банковское дело еще не доросло до уровня, как, например, справедливая торговля, в которой уже имеется комплекс правил и норм, которых придерживаются компании, стремящиеся получить этические сертификаты. Однако в этическом банкинге

уже существует набор принципов, согласно которому различаются традиционные банки и этические.

Главным принципом этического банкинга является обеспечение прав всех его клиентов. Кроме того, банк должен заниматься не только финансовой деятельностью, но и экологическими, культурными и социальными проектами, идущими на пользу не только непосредственно клиентам, но и гражданам страны, в которой существует этот банк [1].

Средствами таких банков являются сбережения клиентов, накапливаемые в рамках деятельности в режиме реальной экономики.

Говоря о назначении денежных средств, в первую очередь следует определиться с целью этического банка. Основной целью этического банкинга являются положительные воздействия на экономическую, экологическую и социальную сферу посредством ведения банковской деятельности.

Практические принципы этического банкинга:

- экологические и социальные последствия считаются неотделимыми от экономического интереса и являются существенными;
- отношения между клиентами и банком имеют партнерскую форму;
- никогда не инвестируются средства в проекты, которые относятся к «спорным» секторам, таким, например, как ГМО-содержащие продукты, оружие, алкогольная или табачная продукция и т. п.;
- проводится систематическая оценка экологических и социальных последствий деятельности банка;
- проводится также оценка финансируемых проектов.

Тщательно проведенная оценка проектов, финансированием которых занимаются этические банки, позволяет таким банкам снизить уровни риска.

Этические банки придерживаются своих принципов как при работе за рубежом, так и для поддержки национальных и местных инициатив в соответствии с принципами мировой солидарности. Особое внимание в таком банкинге уделяется поддержке индивидуальной предпринимательской или трудовой деятельности путем микрофинансирования или микрокредитования.

Также следует выделить ценности и критерии, которые используются для того, чтобы оценить использование денежных средств:

- этический банк занимается долгосрочными операциями и настроен на реальный рост экономики – краткосрочными операциями он не спекулирует;
- этический банк совершает прозрачные инвестиции;

- этический банк ориентирован на традиционную банковскую деятельность, а именно накопление средств и выдачу займов.

Такой банк обладает определенными условиями для банковского менеджмента.

1. Этический банк имеет прочную связь с территорией, на которой он ведет свою деятельность. Данный факт позволяет банку владеть необходимой информацией о клиентах, с которыми он работает, а также знать о их нуждах.

2. Источник и использование денежных средств прозрачны. В первую очередь информацию о них получают клиенты банка.

3. При кредитовании приоритетом является полезность для клиента. Такие кредиты не направлены на чрезмерное получение выгоды.

4. Полученная честным путем прибыль направляется на обеспечение устойчивости и жизнеспособности банка. Такая прибыль, как правило, реинвестируется в проекты социальной направленности.

5. Для сотрудников максимально допустимая разница между самой низкой и самой высокой зарплатой – 7 / 1. Информация о реальных размерах зарплат размещается в открытом доступе.

6. Работа направлена на устойчивое развитие банка в перспективе.

7. Является недопустимым наличие традиционной банковской группы в качестве контролирующего банк акционера.

Чтобы иметь право называться этическим, банк должен соответствовать приведенным выше требованиям.

Говоря о Европейском опыте развития этического банкинга, стоит отметить, что крупнейшим подобным институтом в Европе является Европейская федерация альтернативных и этических банков, сокращенно FEBEA [2]. Данная организация была зарегистрирована как некоммерческая в 2001 году в Брюсселе. Уже в 2009 году FEBEA объединяла 25 компаний из 2 стран Европейской ассоциации торговли и 11 стран Евросоюза. В число этих компаний входят 6 кредитных и сберегательных кооперативов, 11 банков, 3 фонда и 5 инвестиционных компаний. Их общий баланс составляет 21 млрд. евро.

Миссия FEBEA заключается в развитии социального и этического финансирования в Европе. Для того чтобы добиваться поставленных целей, необходимо создание определенных финансовых инструментов. FEBEA были созданы следующие финансовые инструменты:

- инвестиционный фонд Solidarity Choice; Credit Cooperatif является управляющей компанией которая руководит данным инвестиционным фондом;

- гарантийный фонд Solidarity Choice;
- Европейское общество альтернативных и этических финансов SEFEA (Societe Europeenne de Finance Ethique et Alternative European).

APS Bank – это мальтийский банк, который является одним из членов FEBEA [3]. Данный банк предлагает консультирование и поддержку компаниям, занятым в отрасли рыболовства, сельского хозяйства, культуры и спорта, а также образования.

Изучая иностранные банки, можно прийти к выводу, что этические банки с каждым годом становятся все более востребованными и популярными. В России же с данным понятием мы только знакомимся.

Говоря о перспективах развития этического банкинга в современной России, в первую очередь стоит выделить отсутствие общей терминологической базы. В Российской Федерации этическими называют себя многие кредитные организации, фактически не соответствующие критериям этичности банкинга:

- кредитные организации, принявшие Кодекс этических принципов банковского дела Ассоциации Российских Банков (основополагающим принципом данного Кодекса является прозрачность и открытость банковского дела);
- банки с моральным принципом (Россельхозбанк можно отнести к таким банкам);
- социально ответственные банки.
- конфессиональные банки.

Сравнивая структуры этического банковского дела в России и Европе, можно отметить следующие факторы:

- наличие единой терминологии в Европе;
- несравнимо более высокие масштабы развития этического банкинга в Европе по сравнению с Россией;
- отсутствие единства в российском этическом банкинге, в отличие от этического банкинга Европы, который регулируется разными организациями, такими, как FEBEA и пр.;
- то, что в Европе уже сформированы конкретные критерии по отбору клиентов, тогда как в России они находятся только на начальной стадии формирования;
- гораздо большую социальную ответственность европейского этического банкинга по сравнению с российским.

В заключение хочется отметить, что в России с каждым годом усиливается тенденция развивать этический банкинг и этическое финансирование. Современный рынок диктует условия, в которых финансовое развитие будут иметь этические финансовые организации.

Библиографический список

1. Батаева, Б. С. Исламские банки сквозь призму развития этических финансов и банков (Россия, Москва) [Текст] / Б. С. Батаева // Проблемы современной экономики. – Вып. № 1. – М., 2013 г. – с. 270–273.
2. FEBEA. The official site [The IT source of the information]. – URL: <http://www.febea.org>
3. APS Bank. The official site [The IT source of the information]. – URL: <http://www.apsbank.com.mt>

УДК 331.1

К ВОПРОСУ ОБОСНОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАНИЯ МЕТОДИК ОЦЕНКИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

**Е. А. Космина, Т. Ю. Костенко,
Омская гуманитарная академия, г. Омск**

Работа посвящена оценке мотивации персонала в частных лечебных клиниках. В основе данного исследования лежит системный подход к пониманию человеческого капитала в медицинской отрасли, что позволило охарактеризовать его во взаимодействии с непосредственными потребителями. В данном исследовании используется также ресурсный подход, в рамках которого понимается, что конкурентные преимущества предприятия обеспечиваются наличием и эффективным использованием уникальных ресурсов, недоступных конкурентам, в частности человеческого капитала.

Ключевые слова: оценка мотивации персонала, человеческий капитал, оценка эффективности использования человеческого капитала.

SOME REASONS TO INTEGRATE THE METHODS OF ESTIMATING THE STAFF MOTIVATION

**Y. A. Kosmina, T. Y. Kostenko,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk**

The article is devoted to the assessment of staff motivation in private medical clinics. The basis of this research is a systematic approach which allows to understand the place of the human capital in the medical industry. It also allows to characterize the staff of medical organization along with its relations with clients. We also use a resource-based approach, which it is an opinion that the competitive advantages of the enterprise are provided by the presence and effective use of unique resources that are not available to its rivals, human capital in particular.

Keywords: staff motivation assessment, human capital, the assessment of human capital using efficiency.

Теория человеческого капитала включает в себя элементы экономического анализа [1]. Он помогает изучать процесс совершенствования человеческих ресурсов в производственных или в потребительских целях. Поскольку в основе формирования человеческого капитала лежит приобретение знаний и навыков, то для целей настоящего исследования были выбраны знаниевый и компетентностный подходы. Знаниевый подход позволил структурировать компоненты содержания профессионального образа специалиста-медика, носителя человеческого капитала, в рамках различных форм знаний. Компетентностный подход позволил исследовать возможность применения полученных навыков в практической деятельности.

В целях обоснования выводов исследования по формированию модели человеческого капитала в медицине был использован метод ситуационного анализа, который позволил изучить опыт конкретного предприятия – стоматологической клиники ТОО «ДИС». Социологический опрос сотрудников данной компании методом анкетирования позволил провести качественный анализ компонентов профессионального имиджа специалиста медика.

Определив общие подходы к практическому анализу, выделим методы, то есть инструменты практического осуществления оценки мотивации посредством определения уровня эффективности использования человеческого капитала. Представляется актуальным комбинировать существующие методики с учетом специфики медицинских работников. Необходимо использовать как количественные (оценка по прибыли компании), так и качественные методы (степень удовлетворенности сотрудников).

Оценка мотивации посредством расчета эффективности использования человеческого капитала в ТОО «ДИС» проведена с использованием элементов методики Н. В. Масловой в аспекте количественных и качественных параметров оценки персонала [2]. Данная методика позволяет исследовать человеческий капитал по блокам и, как следствие, более точно определять, в рамках какой персонал-технологии существуют проблемы, негативно влияющие на результаты деятельности предприятия. По данной методике будет рассчитана оценка кадрового состава, качественная и количественная.

Для оценки удовлетворенности работников применяется методика О. А. Кулагина [3]. Согласно данной методике, основные показатели, задействованные в оценке отношений сотрудников, представлены в двух

группах: поддерживающие и мотивирующие. Обе эти группы имеют определенное влияние на основную оценку удовлетворенности, однако степень этого влияния может различаться для разных сотрудников и профессиональных групп.

Кроме того, используется подход к стоимостной оценке человеческого капитала, разработанный Г. Н. Тугускиной [4], так как он более адаптирован к медицинской среде.

На первом этапе проведения оценки человеческих ресурсов необходимо было дать оценку кадров, проанализировать общие показатели, которые характеризуют эффективность человеческого капитала. Цель проведения оценки – анализ обеспеченности компании трудовыми ресурсами, оценка качественной структуры (образовательной, профессиональной, квалификационной, возрастной и др.), а также анализ динамики численности трудовых ресурсов. При проведении оценки кадровой политики осуществляется исследование функционального содержания человеческого капитала, что помогает в определении характера кадровой политики организации (пассивный, реактивный или активный).

Проведение комплексного исследования персонала предприятия (человеческого капитала) в разрезе различных блоков или компонентов направлено на всестороннюю оценку эффективности использования человеческого капитала, так как предлагаемые составляющие этой оценки охватывают все зоны трудовой деятельности: привлечение, адаптацию, обучение, развитие, мотивацию, создание благоприятной социально-психологической атмосферы, высвобождение работников.

Оценка мотивации проводилась во взаимосвязи с другими блоками, такими, как развитие персонала, рекрутинг, анализ организационного климата, так как все блоки прямо или косвенно влияют друг на друга. Общая оценка человеческого капитала представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Схема методики оценки человеческого капитала в частных лечебных учреждениях

Основываясь на результатах, можно с точностью определить, в каком из рассматриваемых элементов управления персоналом компании существуют проблемы. На основании выделенных проблем определяются пути их решения. Рассмотрим более подробно оценку эффективности управления человеческими ресурсами по соответствующим функциональным элементам.

Компонент «Рекрутинг» включает в себя два аспекта анализа:

- подбор персонала;
- адаптация персонала.

Основные направления в анализе привлечения персонала:

- эффективность привлечения трудовых ресурсов;
- эффективность методов отбора персонала.

«Текущий кадровый» компании включает следующие операции: перевод внутри компании (через увольнение), плановое сокращение должности, увольнение по причине нарушения трудовой дисциплины, выход сотрудника на пенсию, увольнение по причине того, что работник не прошел испытатель-

ный срок или аттестацию, по причине недовольства заработной платой, по состоянию здоровья, по семейным обстоятельствам, по причине того, что не устраивают условия работы или режим труда, не устраивает отношение руководителя, по причине выезда за рубеж или другой город в пределах Казахстана.

При оценке эффективности адаптации персонала необходимо определить удовлетворенность работой в компании. Для этого было проведено анкетирование. В данную анкету включены вопросы «Считаете ли вы свою работу интересной?», «Как вы оцениваете свою работу?». Ответы работников указывают на удовлетворенность трудом. Но необходимо отметить, что данный метод не отражает соответствие / несоответствие сотрудника занимаемой должности согласно его квалификации или соблюдение / несоблюдение им норм корпоративной культуры.

Компонент «*Развитие персонала*» включает в себя два аспекта анализа:

- профессиональное обучение;
- ротация персонала.

Компонент «*Мотивация персонала*» включает в себя следующие аспекты анализа:

- материальное стимулирование;
- нематериальное стимулирование;
- целостность и комплексность мероприятий по стимулированию;
- значимость вознаграждения для сотрудника.

В данном блоке необходимо провести анализ дохода сотрудников с учетом того, что заработная плата – важнейший итоговый элемент системы вознаграждения, который применяется для воздействия на сотрудников и служит достижению целей предприятия. В зависимости от системы оплаты труда, в компании просчитываются и другие возможные материальные выгоды для сотрудников, поэтому необходимо грамотно подходить к этому вопросу.

Система материального стимулирования является скорее удерживающим фактором, чем стимулом или мотивом. Но вот ее изменение в положительную или отрицательную сторону уже можно назвать стимулом. Важно понимать, что эффективная система вознаграждений – это единый, хорошо продуманный комплекс различных способов влияния на человеческие ресурсы материальными или нематериальными способами. Она воздействует на общий экономический результат работы компании.

Компонент «*Оценка персонала*» включает в себя следующие аспекты анализа:

- аттестация,
- оценка профессионально важных качеств (ПВК).

Не меньшее значение имеет оценка *организационного климата*, так как он представляет собой индикатор проблемных зон в компании. Она проводится также с применением анкетирования или методом наблюдения. Наличие конфликтных ситуаций, большая текучесть кадров, высокий эмоциональный фон – все это признаки социальной напряженности.

Итак, предлагается комбинировать три разработанные методики и на основании диагностики выявлять основные недостатки в определенных компонентах применения человеческого капитала.

Библиографический список

1. Нижегородцев, Р. М. Человеческий капитал: теория и практика управления в соц.-экономич. системах: Моногр. [Текст] / Под общ. ред. Р. М. Нижегородцева, С. Д. Резника. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 290 с.
2. Маслова, Н. В. Инновации в управлении персоналом и их воздействие на конкурентоспособность предприятия: Автореф. дисс. на соискание ученой степени к. э. н. [Текст] / Н. В. Маслова – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 18 с.
3. Кулагин, О. А. Методика оценки удовлетворенности персонала [Электронный ресурс] / О. А. Кулагин – URL: <https://www.e-xecutive.ru/community/magazine/1460671-oleg-kulagin-otsenka-udovletvorennosti-personala>
4. Тугускина, Г. Н. Оценка стоимости человеческого капитала предприятия [Электронный ресурс] / Г. Н. Тугускина. – URL: <https://www.lawmix.ru/bux/20369>

УДК 35

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ РАБОТЫ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН

**Е. А. Косьмина, Е. Н. Остроконская,
Омская гуманитарная академия, г. Омск**

Одной из форм народовластия является право граждан на обращение в органы государственной и муниципальной власти, что закреплено ст. 33 Конституции Российской Федерации. Деятельность органов местного самоуправления должна быть направлена на оказание помощи в реализации имеющихся прав и свобод человека, а также на защиту прав и свобод, поэтому основной целью совершенствования работы с обращениями заявителей является повышение уровня удовлетворенности заявителей результатами рассмотрения их обращений и принятыми по ним мерами.

Ключевые слова: обращение граждан, органы местного самоуправления, рассмотрение обращений, результаты рассмотрения.

THE WAYS TO IMPROVE THE WORK WITH CITIZENS' APPEALS IN LOCAL GOVERNMENTS

**Y. A. Kosmina, Y. N. Ostrokonkaya,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk**

Among the other civil rights democracy provides every citizen a right to appeal to the state and local authorities. It is enshrined in the article № 33 of the Constitution of the Russian Federation. The activity of the local self-governments should be directed to providing assistance in the implementation of existing human's rights and civil liberties and the protection of rights and civil liberties. Therefore, the main goal of improving the work with current appeals of the citizens is to make the people be satisfied with the results of their appeals and the measures taken.

Keywords: citizens' appeals, local governments, consideration of appeals, results of consideration.

Важной основой конституционного строя России является местное самоуправление, признанное одной из фундаментальных составляющих российской системы народовластия, т. е. руководство людей своими делами, решение проблем. Бесспорно, и реальное проявление народовластия может быть обеспечено прежде всего в рамках местного самоуправления.

Одной из форм народовластия является право граждан на обращение в органы государственной и муниципальной власти, что закреплено ст. 33 Конституции Российской Федерации.

Основным действующим законодательным актом федерального уровня, посвященным порядку рассмотрения обращений граждан, является закон № 59-ФЗ [1].

Поток обращений граждан в органы местного самоуправления отражает не только социальную активность населения, но и уровень доверия к органам власти со стороны каждого гражданина, т. к. за каждым обращением стоит конкретный человек с его мыслями, проблемами, судьбой. Но обращение граждан представляет собой не только одну из форм участия граждан в управлении, в решении государственных и общественных дел, но и является важным источником информации о процессах, происходящих в обществе, один из действующих способов устранения возможных нарушений законности посредством предотвращения правонарушений.

Все обращения, независимо от их тематической направленности, будь то предложение, заявление или жалоба, в первую очередь несут в себе крайне важную, общественно значимую информацию. Поэтому

тщательный анализ содержащихся в обращениях вопросов, создание на их основе аналитических материалов являются базой для выработки управленческих решений властями различного уровня.

Деятельность органов местного самоуправления должна быть направлена на оказание помощи в реализации имеющихся прав и свобод человека, а также на защиту прав и свобод, т. к. эти органы:

- располагают системой органов, которые обязаны осуществлять деятельность по защите и прав и свобод гражданина;
- имеют в своем распоряжении набор эффективных средств не только для защиты и восстановления нарушенных прав, но и для недопущения аналогичных нарушений;
- обладают необходимой обязательной силой для реализации и восстановления нарушенных прав и свобод;
- располагают рычагами принуждения, достаточными, чтобы привлечь к ответственности виновных в нарушении прав и свобод человека.

Из всего перечисленного можно сделать вывод о том, что местная власть является гарантом защиты и восстановления гражданских прав. И насколько эффективно и оперативно будет реагировать власть на обращения граждан, настолько и будет расти доверие населения к органам власти.

Основной целью совершенствования работы с обращениями заявителей является повышение уровня удовлетворенности заявителей результатами рассмотрения их обращений и принятыми по ним мерами.

Низкий уровень удовлетворенности граждан работой с их обращениями вызван следующими аспектами деятельности органов местного самоуправления.

1. Результатами рассмотрения обращений заявителей, не совпадающими с их желанием получить положительное решение по существу поставленных в обращениях вопросов, в том числе:

- необъективным и не всесторонним рассмотрением поставленных в обращении вопросов;
- отсутствием в ответах правовых обоснований принятых решений по поставленным в обращениях вопросам;
- несвоевременным получением ответов по существу поставленных в обращениях вопросов.

2. Получением заявителями ответов на обращения не за подписью лиц, на имя которых адресованы обращения, а за подписью иных должностных и уполномоченных лиц:

- которым направляются для рассмотрения обращения, так как в их компетенцию входит решение поставленных в обращениях вопросов;
- которые выполняют функции по рассмотрению обращений граждан.

3. Получением ответов на жалобы от должностных или уполномоченных лиц, органов, решение или действие (бездействие) которых они обжаловали в обращении на имя другого должностного лица или в адрес иного органа.

В целях совершенствования работы с обращениями необходимо совершенствовать:

- методическое обеспечение работы с обращениями;
- информационное обеспечение работы с обращениями;
- аналитическое обеспечение работы с обращениями;
- организационно-техническое обеспечение работы с обращениями;
- материально-техническое обеспечение работы с обращениями;
- внутренний и внешний контроль за работой с обращениями.

Внутренний контроль за соблюдением порядка рассмотрения обращений органами местного самоуправления может быть усовершенствован путем:

- анализа содержания обращений с целью выявления и устранения причин нарушения права на обращение в органы местного самоуправления;
- анализа своевременности предоставления документов и материалов, необходимых для рассмотрения обращений, иными органами или иным должностным лицом;
- анализа своевременности и полноты предоставления документов и материалов, необходимых для рассмотрения обращения иными органами или иным должностным лицом;
- привлечения для оценки порядка рассмотрения обращений иных органов или иных должностных лиц, в компетенцию которых входит контроль или надзор.

В целях улучшения внешнего контроля на официальном сайте органов местного самоуправления в сети «Интернет» должна быть размещена информация:

- о порядке направления обращения в органы местного самоуправления;
- о порядке обращения на личный прием, об ответственных за обеспечение личного приема лицах, о проведенных личных приемах, о номерах справочных телефонов, об адресах приемных органов местного самоуправления;
- о нормативных правовых актах и выписках из них, а также о правовых актах, регулирующих порядок работы с обращениями;

- о результатах рассмотрения обращений и принятых по ним мерах;
- о деятельности телефонных справочных служб.

С целью как внутреннего, так и внешнего контроля необходимо:

- ввести новые формы отчетности по работе с обращениями;
- создать электронные архивы, обеспечивающие хранение электронных копий (сканов) обращений и результатов их рассмотрения, в том числе ответов на них;
- ввести системы автоматизированного анализа обращений в целях совершенствования деятельности органов местного самоуправления.

Также в работу с обращениями нужно внедрять новые информационные технологии, обеспечивающие автору возможность оперативно обращаться в органы местного самоуправления в любой форме (письменно, в электронном виде, лично, в том числе и по телефону) вне зависимости от его места жительства, пребывания или нахождения, вне зависимости от местных условий.

Для изучения практики рассмотрения обращений важно своевременно проводить подготовку и переподготовку кадров, осуществляющих работу с ними, и стажировку работников, осуществляющих рассмотрение.

В целях информационного обеспечения вышестоящих чиновников о деятельности органов местного самоуправления требуется осуществлять подготовку докладов:

- об уровне регулирования правоотношений, связанных с реализацией и защитой прав, свобод и законных интересов;
- о соответствии характера и содержания государственного воздействия на общественные отношения фактической общественной практикой, складывающейся в соответствующей социальной сфере.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» от 02.05.2006 г. № 59-ФЗ [с изменениями и дополнениями 24.11.2014 № 357-ФЗ]. // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». – [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=171254>
2. Беляков, П. А. Защита прав граждан на обращение в государственные органы и органы местного самоуправления [Текст] / П. А. Беляков // Законность. – М: Редакция журнала «Законность», 2014. – № 4. – С. 11–16
3. Бледнова, Е. М. Правовое и информационное обеспечение индивидуальных форм электронного общения государственных служащих с гражданами и организациями (на примере работы с обращениями граждан) [Текст] / Е. М. Бледнова // Конституционное и муниципальное право. – М.: ООО «Юрист», 2014. – Вып. № 23. – С. 4–6

4. Гавра, Д. П. Общественное мнение и власть: режимы и механизмы взаимодействия [Текст] / Д. П. Гавра // Муниципальное управление. – М.: Изд-во РАНГХ при Президенте РФ, 2015. – Вып. № 3. – С. 62

5. Гриб, В. В. Обращение граждан в органы государственной и местной власти как эффективная правовая форма воздействия на публичную власть [Текст] / В. В. Гриб // Юридический мир. – М.: ООО «Юрист», 2015. – Вып. № 12. – С. 20–23

УДК 338

СЕЛЬСКИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Т. С. Лукина,
Омская гуманитарная академия,
г. Омск**

На примере муниципальных образований сельских поселений Омской области рассмотрены проблемы, связанные с низкой бюджетной обеспеченностью по собственным доходам сельских поселений. Выявлено, что основой социального поведения в сельском социуме стала пассивность и апатия. Сделаны выводы о необходимости реформирования местного самоуправления путем укрупнения муниципальных образований для повышения качества предоставляемых муниципальных услуг и закрепления ответственности за районным уровнем муниципальной власти.

Ключевые слова: муниципальное образование, сельское поселение, местное самоуправление, бюджетная обеспеченность, бюджетные расходы, сельский социум.

COUNTRYSIDE MUNICIPAL INSTITUTIONS OF THE OMSK REGION. PROBLEMS AND PERSPECTIVES

**T. S. Lukina,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk**

On the example of municipalities of rural settlements of Omsk region we discuss the issues associated with low budget provision for own incomes of rural settlements. The social behavior in rural society appears to be passive and apathetic. We make some conclusions about the necessity to reform the local government. The municipalities should be consolidated to improve the quality of municipal services and the district level of municipal government should be responsible for this.

Key words: municipal formation, rural settlement, local self-government, budget provision, budget expenditures, rural society

Наравне с государственной властью в соответствии с Конституцией РФ и Федеральным законом № 131 – ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в стране действует местное

самоуправление. Органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти, но вместе с тем входят в систему органов публичной власти. Местное самоуправление – самый близкий к населению управляющий институт. При становлении муниципального управления большое значение уделялось вовлечению местного сообщества в процесс принятия решений по местным вопросам и увеличение экономической самостоятельности муниципальных образований. Многолетнее реформирование российского общества, изменение политической, экономической, социальной его систем требуют нового подхода к анализу сложившихся тенденций в самых малых муниципальных образованиях – сельских поселениях.

Наиболее многочисленны муниципальные образования сельских поселений: на 1 января 2018 года общая численность муниципальных образований в РФ составляла 21945 единиц, из них 17772 пришлось на сельские поселения.

В Омской области один городской округ (областной центр) и 32 сельских района, в их состав входят 365 сельских и 26 городских поселений. Городские поселения, как правило, являются районными центрами с наиболее высокой численностью проживающего населения.

На 1 января 2018 года в Омской области насчитывается 1960081 чел. населения, из них в областном центре проживают 1172070 чел. (59,8 %), на городские поселения в составе сельских районов приходится 253862 чел. (12,9, %), на сельские поселения – 531 149 (27,3 %) [1]. Численность населения в сельских поселениях Омской области разная: от 98 человек в Листвяженском сельском поселении Большеуковского района до 13374 человек в Лузинском сельском поселении Омского района (табл. 1).

Таблица 1

Численность населения поселений, проживающих в сельских
районах Омской области

Районное муниципальное образование	Численность поселений в составе района	Численность поселений с населением до 500 человек	Численность поселений с населением до 1000 человек	Численность поселений с населением до 2000 человек	Численность поселений с населением свыше 2000 человек
Азовский	8			2	6
Большереченский	12/1		4	8	1
Большеуковский	9	7		1	1
Горьковский	11/1		3	7	2
Знаменский	8		5	2	2
Исилькульский	10/1		2	3	6
Калачинский	12/1		4	5	4

Районное муниципальное образование	Численность поселений в составе района	Численность поселений с населением до 500 человек	Численность поселений с населением до 1000 человек	Численность поселений с населением до 2000 человек	Численность поселений с населением свыше 2000 человек
Колосовский	11	4	5	1	1
Кормиловский	10/1			10	1
Крутинский	9/1	2	4	3	1
Любинский	17/2		6	8	5
Марьяновский	9/1		1	4	5
Москаленский	12/1		2	7	4
Муромцевский	14/1	4	5	5	1
Называевский	15/1	5	9	1	1
Нижеомский	11		7	3	1
Нововаршавский	9/2		1	7	2
Одесский	9		2	4	3
Оконешниковский	8/1		5	3	1
Омский	23/1			2	22
Павлоградский	9/1		2	7	1
Полтавский	8/1			5	4
Русско-Полянский	10/1		2	8	1
Саргатский	8/1		2	6	1
Седельниковский	11	6	3	1	1
Таврический	10/1			4	7
Тарский	21/1	7	7	6	2
Тевризский	13/1	6	7		1
Тюкалинский	16/1		14	2	1
Усть-Ишимский	13	7	3	2	1
Черлакский	10/1	2		4	5
Щербакульский	9/1		1	7	2
ИТОГО	365с/п, 26 г/п	52	105	137	94

Основной проблемой сельских поселений является низкая бюджетная обеспеченность, которая не только не позволяет развивать муниципалитет, но и, как показывает практика, не всегда позволяет организовать бесперебойное жизнеобеспечение (уличное освещение, чистку дорог от снега, ремонтные работы дорожного полотна и т. п.). Также не удастся оказывать содействие в развитии сельскохозяйственного производства и создавать условия для развития малого и среднего предпринимательства.

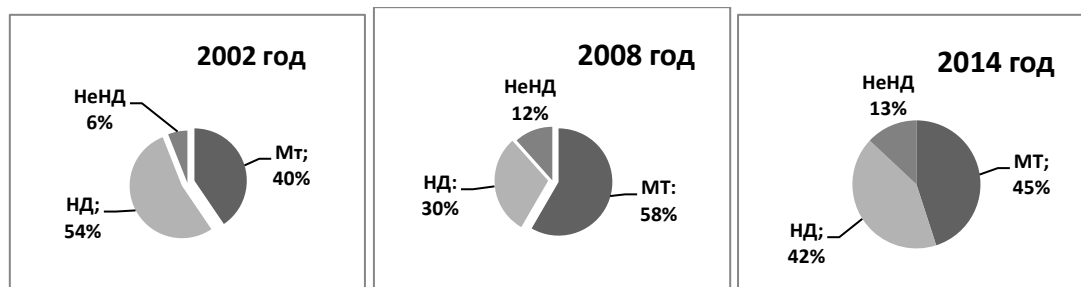


Рис. 1. Изменение структуры налоговых доходов местных бюджетов РФ до и после реформы МСУ (НД – налоговые доходы, НеНД – неналоговые доходы, МТ – межбюджетные трансферты) [2]

С 2015 года произошли перемены, связанные с изменением Бюджетного кодекса РФ после принятия Федерального закона от 27.05.2014 г., перераспределившего значительную часть полномочий с уровня сельского поселения на муниципальный район и закрепившего за муниципальным районом часть доходных источников бюджета, ранее относившуюся к сельским поселениям [3]. В 2015 году, по информации Омскстата, из 365 сельских поселений Омской области в 334 не хватило собственных средств бюджета для осуществления расходов на общегосударственные нужды. Таким образом, для 91,5 % сельских муниципалитетов были необходимы средства вышестоящих уровней бюджета для софинансирования содержания административного аппарата сельских муниципалитетов.

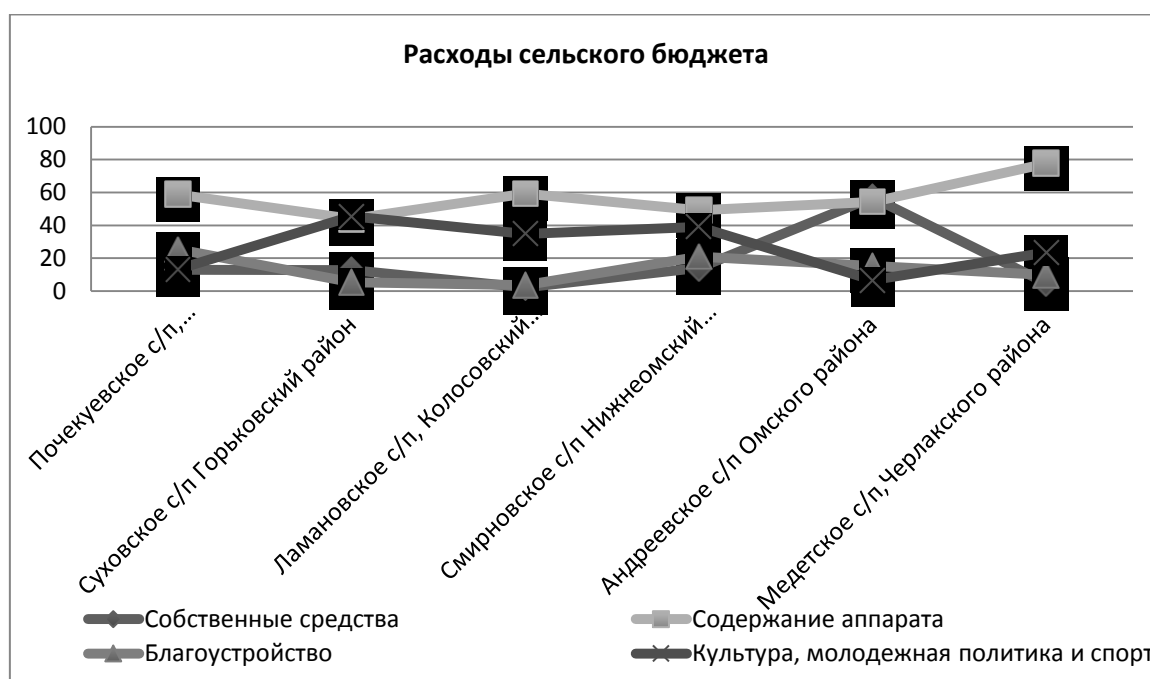


Рис. 2. Направления расходов сельских бюджетов

На софинансирование расходов по содержанию органов управления сельскими поселениями Омской области из вышестоящих бюджетов потребовалось в 2015 году 445414 тыс. руб., в 2016 – 227346 тыс. руб., в 2017 – 273843 тыс. руб.

Отсутствие финансовой состоятельности сельских муниципалитетов показывает, что вышестоящие власти строят отношения с местным самоуправлением на селе как со своей административной подсистемой.

Отмена прямых муниципальных выборов глав муниципальных образований, особенно на селе, приводит к отсутствию мотивации у населения вовлекаться в решение вопросов местного значения. Социальная апатия становится препятствием к поиску путей преодоления кризисных явлений на сельских территориях, что, наряду с низкой бюджетной обеспеченностью и отсутствием профессиональных кадров в сельском управлении, повышает уровень недоверия к властным структурам разных уровней. Сельский социум все более отделяется от управленческих структур, и такая тенденция входит в полное противоречие с самим понятием «местное самоуправление», под которым подразумевается форма решения населением непосредственно и/или через избранные им органы своих социально-экономических проблем в рамках территории своего проживания.

Выявленные в ходе исследования проблемы сельских поселений Омской области показывают необходимость реформирования управленческих структур сельских поселений; такие процессы активно проводят в нашей стране путем сокращения количества муниципальных образований в результате преобразования (объединения) и упразднения сельских поселений. Так, с 2008 года численность сельских муниципальных образований сократилась на 2089 единиц, т. е. на 10,5 %.

Мы считаем, что дальнейшее отсутствие внимания со стороны вышестоящих властей к кризисным тенденциям в сельском управлении лишь усугубит ситуацию. Необходимо пересмотреть систему местного самоуправления сельскими поселениями, и возможно, объединить сельские поселения в единый районный административный округ с организацией на местах деятельности управляющих при необходимом минимуме сотрудников в сельских поселениях. Такой подход позволит сократить расходы на содержание сельских администраций, возложит ответственность за результаты управленческой деятельности на районную структуру власти, за которой на сегодняшний день законодательно закреплён широкий перечень полномочий, и позволит вовлечь в реше-

ние местных вопросов сельский социум, например через ТОСы (Территориальное общественное самоуправление) [4].

Библиографический список

1. Федеральная служба государственной статистики. Омскстат [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/munr.aspx?base=munst52
2. Атаева, А. Г. Проблемы постреформенного развития системы местного самоуправления в Российской Федерации [Текст] / А. Г. Атаева// Молодой ученый. — Казань, 2016. — Вып. № 5.4. — С. 1–4.
3. Федеральный закон от 27.05.2014 № 136-ФЗ «О внесении изменений в статью 26.3 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – М., 2014. – Вып. № 22. – Ст.2770.
4. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 06.02.2019) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Статья 27. Территориальное общественное самоуправление [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/8dca12e4c57dcd9672a34eadf15e13b4455e1519/

УДК 338.1

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

**В. А. Мельниченко,
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск,
А. А. Кораблева,
Омский государственный технический университет, г. Омск**

В статье проводится анализ некоторых показателей инвестиционной привлекательности Российской Федерации, таких как темп роста ВВП, объем внешнего долга, уровень инфляции и средневзвешенный курс доллара США к рублю. Обобщаются задачи и пути повышения инвестиционной привлекательности России.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиции, экономическое развитие.

THE ANALYSIS OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE RUSSIAN FEDERATION

V. A. Melnichenko,
Financial University, Omsk,
A. A. Korableva,
Omsk State Technical University, Omsk

The purpose of the article is to give the reader some information on some indicators of the investment attractiveness of the Russian Federation, such as the growth rate of GDP, external debt, inflation and the weighted average dollar/ruble rate. The tasks and ways to increase Russia's investment attractiveness are summarized.

Keywords: investment attractiveness, investments, economic development.

Инвестиции играют значительную роль в функционировании экономики. Они помогают формировать новые предприятия и создавать дополнительные рабочие места, гарантируют вероятность расширения производства и обновления основных производственных фондов, дают возможность вводить прогрессивные технологические процессы, улучшать свойства и увеличивать конкурентоспособность продукции, содействуют интенсификации производства, гарантируют вывод на рынок новые типов продуктов и услуг.

Привлечение инвестиций в экономику считается главной проблемой в современных финансовых условиях. Результативно найти ее решение можно посредством увеличения инвестиционной привлекательности объектов инвестирования [2, с. 327 – 333].

Для того чтобы понять, какой уровень инвестиционной привлекательности в настоящее время имеет Российская Федерация, обратимся к оценке некоторых ее элементов. Одним из наиболее важных факторов для потенциальных иностранных и отечественных инвесторов является уровень экономического роста страны, который определяется значением и динамикой валового внутреннего продукта (рис. 1).



Рис. 1. Темп прироста ВВП Российской Федерации

Проанализировав рисунок 1, можно увидеть, что темпы прироста ВВП снижаются в период с 2010 по 2015 гг., в том числе (скачкообразно) в периоды экономических кризисов. В 2015 году спад составил 2,5 % в результате ухудшения межгосударственных отношений и введения санкций со стороны стран Запада в отношении РФ.

Начиная с 2017 года, уровень ВВП в России начал медленно повышаться. Это связано с произошедшей адаптацией экономики страны к новым сложным условиям и активной государственной поддержкой различных видов экономической деятельности. Однако этот рост является недостаточным, чтобы на данный момент времени привлечь большое количество иностранных инвесторов в российскую экономику, даже с учетом ожидаемого роста ВВП в ближайшей перспективе.

Для крупного инвестора дополнительную информацию о состоянии экономики страны и ее перспективах может предоставить объем внешнего долга. На рисунке 2 показана общая тенденция к снижению внешней задолженности России за последние четыре года. Эти показатели косвенно свидетельствуют о том, что риск экономического краха минимален и инвесторы могут вкладывать ресурсы в долгосрочные проекты.

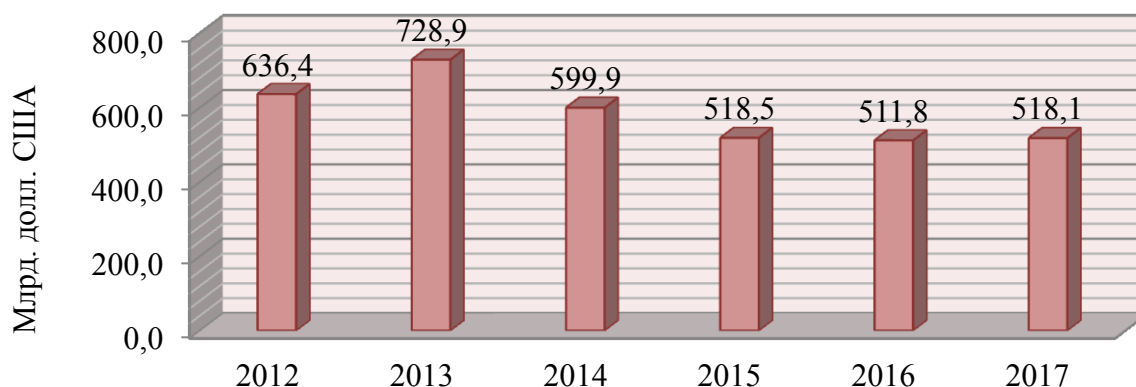


Рис. 2. Объем внешнего долга РФ

При выборе направления инвестиций любому участнику экономических отношений необходимо определить наименее рискованные. Для этого нужно обратиться к изучению общей платежеспособности государства и рейтинга региона, в который будут инвестироваться ресурсы.

По оценке наиболее крупных международных рейтинговых агентств (Standard&Poors, Moody's, Fitch), платежеспособность России находится на стабильном, но тем не менее недостаточно высоком уровне. В целом можно сказать, что рейтинг России находится ниже инвестиционного уровня, его относят в «спекулятивную» категорию, которая подвержена кредитному риску [4]. Рейтинг регионов России соответствует общему рейтингу страны.

Наиболее благоприятный уровень платежеспособности имеют центральные регионы, такие, как Москва и Санкт-Петербург.

Следующий фактор, к которому мы обратимся – инфляционная стабильность валюты (рис. 3), без учета которой невозможно построить ни один инвестиционный план. Уровень национальной валюты требует постоянного контроля и является одним из важнейших факторов риска недополучения доходов [1]. В последние годы снижение уровня инфляции остается одной из приоритетных задач центрального банка России. До 2014 г. антиинфляционная политика показывала положительные результаты, но последующее падение курса национальной валюты [5], введение санкций и нестабильная экономическая ситуация негативно повлияли на активность инвесторов. В 2017–2018 годах Россия улучшила показатель по инфляции, который составил около 2,5 %, и прогноз на 2019 год является оптимистичным [3].



Рис. 3. Динамика уровня инфляции в России и средневзвешенный курс доллара США по отношению к рублю

Таким образом, можно сделать вывод, что Россия смогла стабилизировать инфляционный рост, благодаря чему появились необходимые условия для привлечения капитала из-за рубежа.

Стабильность курса национальной валюты является следующим важным фактором, который способствует привлечению иностранных вложений. На рисунке 3 представлена зависимость курса рубля от курса доллара США, по которой можно сделать вывод, что экономические ограничения и политическая нестабильность сильно влияют на положение рубля. Однако с начала

2016 года мы можем наблюдать стабилизацию курса российской национальной валюты. Благодаря этому можно рассчитывать на увеличение инвестиций в российские предприятия.

Далее рассмотрим такой фактор инвестиционной привлекательности, как размер рынка. Объем и целесообразность вложений во многом зависят от этого фактора, так как с его помощью определяются объемы потенциального спроса.

Российской экономике необходимы инвестиции. Многие регионы РФ обладают потенциалом роста, но большинство инвесторов продолжают отдавать предпочтение субъектам с наименьшим уровнем риска, исходя из опыта привлечения инвестиций тогда, когда инвесторы могут более точно оценить свои возможные выгоды. В России лидером по привлечению инвестиций является Центральный федеральный округ.

Рассмотренные выше другие факторы также отражаются на инвестиционной привлекательности государства в глазах иностранных инвесторов. Рисунок 4 демонстрирует снижение инвестиционной привлекательности России в последние годы [5].

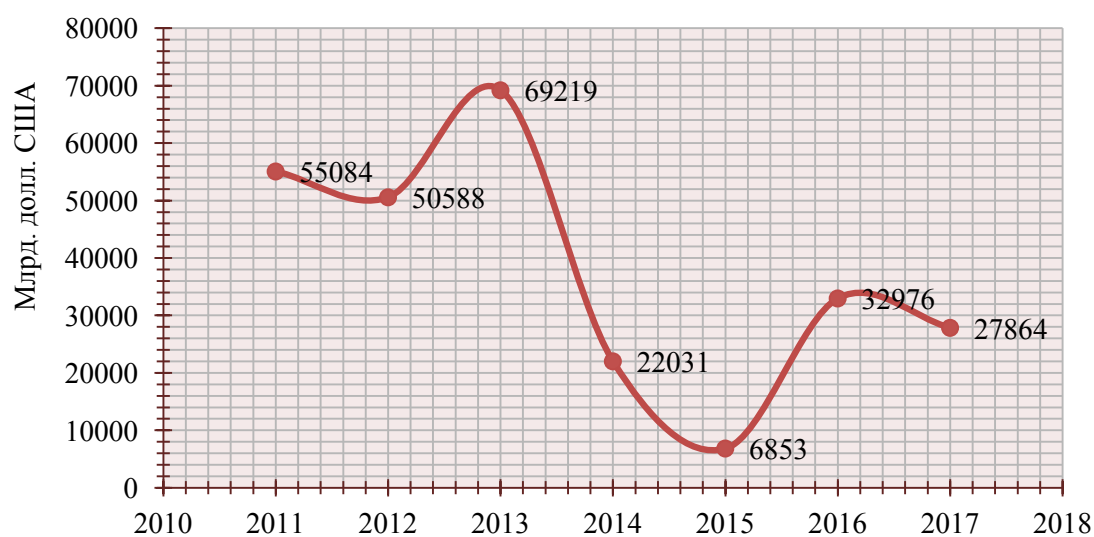


Рис. 4. Динамика объема иностранных инвестиций в РФ, млрд. долл. США

Для того чтобы решить инвестиционные проблемы и выйти из кризиса, необходимо повысить инвестиционную привлекательность и сохранить финансовые активы в пределах нашего государства. Для этого необходимо ввести четко организованную и продуманную инвестиционную политику и обратить внимание на инвестиционные проблемы отдельных регионов страны.

Основная цель инвестиционной политики заключается в привлечении и удержании капитала, способствующего социальному и экономическому

развитию общества, повышению уровня и качества жизни населения. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи.

1. Развитие совместной работы государства и предпринимательства на базе общего финансирования проектов.

2. Разработка мер по снижению инвестиционного риска как в России, так и в ее отдельных регионах.

3. Реализация инвестиционного потенциала регионов и обеспечение пропорционального развития центральной части и периферии Российской Федерации.

4. Поощрение инноваций и новых технологий, стимулирование инновационной деятельности.

5. Создание эффективной системы мер, оказывающей влияние на инвестиционную привлекательность регионов и разработка различного рода программ по их развитию.

6. Увеличение роли страны как гаранта прав субъектов инвестиционной деятельности, что позволит участникам быть убежденными в том, что в переломные моменты инвестированный основной капитал не будет потерян.

7. Упрощение налогового законодательства.

8. Мобилизация свободных денежных средств экономических субъектов и населения на инвестиционные нужды посредством увеличения процентных ставок по вкладам и депозитам.

9. Ликвидация противоречий в законодательстве и системе корпоративного регулирования.

10. Формирование информационно-аналитических центров, занимающихся рейтинговой оценкой потенциальных трейдеров.

Подводя итог, отметим, что давление иностранных партнеров и санкции, введенные в отношении России, сыграли не последнюю роль в колоссальном снижении инвестиционной привлекательности государства. Но, по мнению многих экспертов, Россия превзошла пик кризиса и сейчас находится на пути к стабилизации экономической ситуации

Библиографический список

1. Закирова, Э. Р. Экономическое содержание категории «Инвестиционная привлекательность» [Текст] / Э. Р. Закирова // Вестник ВГУИТ. – 2016. – № 2 (68). – С. 327–333.
2. Кредитный рейтинг стран. 2018. [Электронный ресурс] – URL: <http://kreditorpro.ru>
3. Вайц, М. А. Инфляция в России и за рубежом: общее и особенное [Текст] / М. А. Вайц, А. А. Кораблева // Актуальные вопросы развития экономики: Материалы

международной научно-практической конференции 16 ноября 2017 г. / под ред. д.э.н., доц. В. А. Ковалева и к.э.н., доц. Б. Г. Хаирова. – Омск, 2017. – С. 49–52.

4. Эффективность экономики России [Электронный ресурс] / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>

5. Инфляция на потребительском рынке [Электронный ресурс] / Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – URL: <http://www.cbr.ru>

УДК 351.741

СПЕЦИФИКА ПОНЯТИЙ «ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ» И «УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**А. В. Меркушов,
Академия управления МВД
Российской Федерации, г. Москва**

В статье рассматриваются существующая на сегодняшний день проблема взаимодействия между территориальными органами внутренних дел системы МВД России, исследованы причины и проведен анализ сложившейся ситуации, предложены концептуальные положения, определяющие качественные характеристики различных видов взаимодействия ОВД.

Ключевые слова: органы внутренних дел, взаимодействие, управленческая деятельность.

THE SPECIFIC FEATURES OF SUCH TERMS AS «INTERACTION» AND «MANAGEMENT ACTIVITIES» IN THE CONTEXT OF THE INTERNAL AFFAIRS INSTITUTES ACTIVITY: PROBLEMS AND DECISIONS

**A. V. Mercushov,
the Management Academy of the Ministry
of the Interior of the Russian Federation, Moscow**

The author of the article analyzes current issues of interaction between local internal affairs institutes of the Russian Federation, the reasons and the conditions of the current situation and suggests conception ideas of different types of interaction between these institutions.

Keywords: state internal affairs institutes, interaction, management activities.

Человек – существо сугубо социальное. Человек, существующий в социуме, обществе, не выживет без такого социального навыка, как взаи-

модействие. Об этом говорили как античные философы, так и все дальнейшие их последователи. Различные теории познания социального в человеке сводятся к одному: без людей не будет существовать ни одна социальная система, а существовать успешно такая социальная конструкция, как общество, будет только при условии отлаженного механизма взаимодействия.

В обобщенном виде этот термин, по мнению С. М. Ожегова, следует понимать как взаимную связь двух явлений, взаимную поддержку [1]. В словаре В. И. Даля термин «взаимодействие» трактуется как происходящий от слова «взаимный», которое в русском языке означает «воздавать друг другу, равно отвечать, оплачивать, оказывать добро или зло какое от кого принял, взаимное содействие предметов, обоюдное, круговое» [2].

И. Н. Жильский считает, что под взаимодействием следует понимать «объективно необходимую, обусловленную едиными целями и общими задачами, осуществляемую в рамках закона совместную и согласованную по месту и времени деятельность» [3, с.14].

Е. Н. Арестова определяет взаимодействие как один из видов взаимосвязи. По ее мнению, это означает, что «в процессе взаимодействия наблюдается влияние хода, характера и содержания действий одной стороны на действия другой» [4, с. 13].

Таким образом, взаимодействие является видом взаимной связи лиц, вещей или явлений, при котором одна сторона воздействует на другую либо, наоборот, воздерживается от проведения активных действий для получения определенного результата. Важнейшим условием установления реального, а не фиктивного взаимодействия выступает наличие обоюдного интереса каждого из субъектов взаимодействия.

Процесс построения правового государства и формирования гражданского общества в России проходит в сложных и противоречиво развивающихся условиях. Он сопровождается появлением новых форм преступной деятельности, проникновением криминала в различные сферы общественной жизни, возникновением конфликта интересов государственных служащих, ростом социальной напряженности и экстремистской активности.

В современных условиях особое значение имеет общая организация взаимодействия между всеми подразделениями системы МВД России, а также взаимодействие со структурными подразделениями территориальных органов МВД России в частности.

Несмотря на то, что взаимодействие по существу охватывает все стороны функционирования органов внутренних дел, до настоящего

времени проблемы организации взаимодействия структурных подразделений органов внутренних дел на различных уровнях не исследовались.

В целом при изучении организации взаимодействия территориальных органов МВД России рассмотрению подлежат основные его виды, которые по широте охвата делятся на внутрисистемные и внешнесистемные. Внутрисистемные взаимодействия – это контактирование ОВД, их служб, сотрудников между собой внутри каждого подразделения. Внешнесистемные охватывают связь данного ОВД, его служб, сотрудников с другими государственными органами и общественными организациями, а также с территориальными ОВД. При этом основные виды взаимодействия могут носить постоянный либо разовый характер [5, с. 9].

Из-за нечетко определенных границ ответственности служб, их несоответствия новым условиям, диктуемым сложившейся обстановкой, а также из-за слабого взаимодействия межрегиональных, региональных, территориальных и объектовых ОВД, их служб и подразделений снижается эффективность оперативно-служебных мер по борьбе с различными видами преступности. Для перевода сотрудничества и служебных связей подразделений органов внутренних дел на новый, диктуемый усложнением задач по борьбе с преступностью уровень, необходимо прежде всего максимально конкретное определение оперативно-служебных приоритетов, ведущих направлений служебной деятельности сопредельных органов, на которых должны быть сосредоточены внимание, силы и средства [6, с. 33].

Взаимодействие как один из видов социального управления

Рассматривая проблему взаимодействия органов внутренних дел в системе территориальных образований на уровне МВД, ГУМВД, УМВД субъектов РФ, отделов полиции, необходимо принять во внимание то, что данная функция, с ее элементами и категориями, есть одна из разновидностей социального управления.

Социальное управление, как известно, является особым видом деятельности, направленной на упорядочение, согласование коллективных действий субъектов управления для достижения совместных целей. В общем управление можно трактовать как управляющее воздействие одной подсистемы на другую, оказываемое путем передачи различными способами управляющей информации.

При рассмотрении взаимодействия как одной из функций управления применительно к деятельности правоохранительных органов необходимо рассматривать термин «управляющее воздействие» с уточнением характера этого

воздействия: «организующее», «согласующее», «определяющее», «устанавливающее», «направляющее», и т. д. [7, с. 14].

Взаимодействием подсистем в «процессе управления» можно назвать протекающую в динамике совокупность последовательных действий, регулирующих их работу. Так, В. Д. Малков считает, что под процессом управления следует понимать комплекс непрерывных, взаимосвязанных и в последовательном порядке осуществляемых действий, направленных на решение практических задач управления [8, с. 43].

Общий объем процесса управления зависит от сложности решаемых задач, однако можно определить порядок осуществления функций управления, состоящий из обязательных для данного вида деятельности операций:

- определение задач и проблем, требующих решения и основанных на осознанном мыслительном процессе;
- разработка вариантов решения;
- рассмотрение вариантов решения, определение наилучшего;
- утверждение принятого управленческого решения;
- определение его исполнителей, методов исполнения (управляющего воздействия) и ресурсного обеспечения;
- обеспечение контроля за его исполнением и его корректировка (директивно-обязательный характер);
- оценка достигнутых результатов (цели и средства их достижения) [9, с. 26].

Несмотря на то, что осуществление процесса управления состоит из ряда последовательных действий, по своей сути он носит целостный характер. По мнению Е. Ф. Яськова, применительно к системе ОВД управленческое решение – это принятый в установленном законом порядке, осознанный волевой акт субъекта управления, выработанный на основе совокупного анализа и оценки, имеющий юридически властный характер и обязательное значение для объекта управления и содержащий цели и средства их достижения [10, с. 15].

Таким образом, необходимо рассматривать процесс управления не только как отработанную процедуру, но и как социальную сущность, показывающую возможность разрешать возникающие противоречия.

Система управления в ОВД создается на федеральном уровне и на уровне субъектов Российской Федерации в целях координации деятельности структурных подразделений при решении вопросов поступления на службу, формирования кадрового резерва, прохождения и прекращения службы, профессионального образования и дополнительного профессионального образования, проведения ротации, использования кадрового резерва для замещения долж-

ностей, а также в целях осуществления ведомственного контроля за соблюдением федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации [7, с. 15].

Создание и функционирование данной системы управления направлено на выполнение задач, стоящих перед ОВД. В связи с этим управление в ОВД необходимо рассматривать в нескольких аспектах: как в вышеуказанном широком, так и в узком, поскольку степень эффективности решения указанных задач зависит от сотрудников. Это связано с тем, что первичным структурным элементом всякой социальной системы является человек, а процесс социального управления – это совокупность согласованных усилий отдельных людей, определяющих основные направления совершенствования кадровой политики, повышение эффективности подготовки квалифицированных кадров, и т. д.

Управленческая деятельность в системе ОВД – это особая сфера внутрисистемных отношений, обладающая своей спецификой и определенной самостоятельностью, что создает предпосылки для ее научного развития и осуществления с учетом требований, предъявляемых к ОВД современным обществом. Вместе с тем, сегодня для многих ОВД, к сожалению, еще характерен ведомственный подход, когда сложившиеся формы и методы организации управления оперативно-служебной деятельностью начинают восприниматься как самоцель и становятся препятствием для улучшения работы [11, с. 81].

Сущность процесса управления в системе МВД России определяется его соответствием интересам общества и государства. Успешность процесса управления зависит от соблюдения пяти основополагающих условий:

- наличие точной постановки и соответствующего правового обеспечения целей управления;
- точная и конкретная постановка задач, направленных на достижения этих целей;
- выполнение в полном объеме присущих процессу управления функций;
- использование всего арсенала методов организации управленческой деятельности;
- наличие соответствующих информационных связей [12, с. 240].

Процесс управления, как в системе МВД России, так и в других социальных системах, обладает определенными присущими ему свойствами, основными из которых являются последовательность, цикличность и непрерывность. Последовательность определяется очередностью осуществления управленческих действий, строгое соблюдение которой является непременным условием достижения положительного результата. Цикличностью

называется строгое, последовательное выполнение определенных управленческих действий, от постановки конкретной задачи до ее окончательного разрешения в установленном законом порядке. Непрерывность процесса управления связана с необходимостью постоянного управленческого воздействия на объекты управления.

Учитывая особенности организации управления в системе МВД, целесообразно разделить принимаемые решения на две категории. К первой можно отнести внутриорганизационные управленческие решения, направленные на обеспечение оперативно-служебной деятельности непосредственно в органах внутренних дел, ко второй – внешние, направленные на организацию взаимодействия с другими субъектами управления. Зачастую внешние решения принимаются в виде планов совместных мероприятий, организации взаимодействия, нормативных актов, и т. д.

По масштабам они могут быть подразделены на установочные (стратегические), частные и оперативные. Установочными являются решения, рассчитанные на достаточно продолжительный период и охватывающие комплексные или основные направления деятельности системы. К ним можно отнести директивы министра внутренних дел, планы основных организационных мероприятий и пр. К частным относятся решения тактического характера. Их можно рассматривать в качестве средства реализации установочных решений. Так, ярким примером могут служить составляемые на основании Плана основных организационных мероприятий управления полугодовые и квартальные планы служб и входящих в эти службы отраслевых подразделений. Оперативные решения служат для выполнения неотложных задач, возникающих в повседневной практической деятельности. В органах внутренних дел и других правоохранительных органах к таким можно отнести, например, планы раскрытия конкретных преступлений.

Таким образом, организация взаимодействия территориальных органов МВД России и планирования их деятельности – это по сути сбалансированный механизм выработки и принятия различных управленческих решений, направленных на достижение конкретных целей по усилению борьбы с преступностью на обслуживаемой территории и на территориях органов МВД России, по охране общественного порядка и безопасности, по защите интересов и конституционных прав граждан и целостности российского государства. Контроль за исполнением этих решений тоже является составной частью данного управленческого механизма.

На практике органы внутренних дел зачастую действуют сообща, в одном направлении, однако их действия не всегда оказывают взаимное воздействие и в ряде случаев лишь дополняют друг друга.

Общность целей при многообразии конкретных задач и функций, форм и методов действия выдвигает в число приоритетов организаторской работы обеспечение сотрудничества и взаимодействия служб и подразделений ОВД по признаку территориального деления на уровне федеральных округов, субъектов федерации и органов местного самоуправления городских, муниципальных, районных, поселковых и сельских поселений.

Деятельность территориальных ОВД можно представить себе как оказание управленческого воздействия на какие-либо объекты для преобразования этих объектов, переводя их в желаемое состояние или сохраняя в установленных параметрах. Управляющие воздействия в зависимости от направленности подразделяются на внутренние и внешние. Внутренние управляющие воздействия направлены на упорядочивание самой системы ОВД. Осуществление управляющих воздействий на саму управляющую систему с целью поддержания ее в состоянии, наиболее соответствующем решению тех задач, которые перед ней поставлены. Для территориальных ОВД, в силу их социальной роли, характерна и важна внешняя сторона управления, внутреннее же управление в них осуществляется для того, чтобы обеспечивать эффективное функционирование механизма внешнего управления.

Объектами управляющих воздействий в системе территориальных ОВД признаются либо преступность, правонарушения и причины, их порождающие, либо поведение отдельной личности или группы личностей и иные социальные процессы.

На наш взгляд, вопрос безопасности различных сопредельных (административно-хозяйственных) территорий (имеющих общую границу) сквозь призму современных теорий внутригосударственных отношений в научной литературе поднимается нечасто. Пока в России преобладают эмпирические исследования этой относительно новой научной проблемы. Между тем перед аналитиками и экспертами МВД России рано или поздно встанет задача исследования межтерриториального взаимодействия и построения более детальной теоретической картины. Ее контуры (в виде своего рода «островков теории») можно попытаться обрисовать, основываясь на тех магистральных направлениях современной теории управления, которые существуют в виде научного материала по организации взаимодействия в различных сферах социально-государственного управления. Творческий подход к этому вопросу применительно к органам внутренних дел позволит предметно обосновать конкретные функцио-

нальные проблемы обеспечения межрегиональной, региональной, территориальной и объектовой безопасности.

Необходимость во взаимодействии между структурными подразделениями территориальных органов проявляется в том, что они являются в первую очередь элементами системы МВД России и их функционирование направлено на борьбу с преступностью и укрепление правопорядка на всей территории Российской Федерации. Неизбежность взаимодействия не проявляется автоматически, а реализуется в процессе организации социальной деятельности территориальных ОВД и очень часто зависит от субъективных факторов, в основе которых находятся интересы субъектов взаимодействия, а значит, между территориальными ОВД возникает потребность во взаимодействии при решении общих и конкретных задач [13, с. 135].

Организация взаимодействия структурных подразделений территориальных органов МВД России в настоящий момент, несмотря на наличие определенных нормативных актов, фактически четко не регламентирована. Необходимо разработать нормативный правовой акт МВД России по организации взаимодействия территориальных органов МВД России. Подобные правовые акты должны включать в себя цели задачи сопредельного (сотерриториального) взаимодействия, принципы подобного взаимодействия, организацию структуры территориальных органов МВД России и механизм взаимодействия, компетенцию и полномочия органов, вступающих в данный вид взаимодействия, формы и методы взаимодействия с сопредельными ОВД и т. п.

В перспективе данные вопросы может решить соответствующий приказ, регламентирующий организацию и порядок взаимодействия между территориальными ОВД. Предлагается следующая структура данного приказа.

Вводная часть инструкции определяет общие положения организации взаимодействия территориальных органов МВД России, должностных лиц, ответственных за организацию такого взаимодействия, его координаторов.

1. Инструкция определяет организацию, основные формы и порядок взаимодействия структурных подразделений территориальных органов МВД России при раскрытии преступлений, охране общественного порядка и общественной безопасности, профилактике терроризма и экстремизма, осуществлении миграционной политики, защите прав и законных интересов граждан, предприятий, учреждений, организаций.

2. В целях организации и самого взаимодействия руководители территориальных органов МВД России, начальники структурных подразделений:

- осуществляют постоянный обмен информацией о состоянии и динамических изменениях оперативной обстановки на территории обслуживания;

- организуют проведение совместных мероприятий, направленных на обеспечение охраны общественного порядка и безопасности на территории населенных пунктов;

- обеспечивают реализацию профилактических мер антитеррористической направленности, выявление и задержание членов незаконных вооруженных формирований, защиту важных и особо важных объектов, а также объектов жизнеобеспечения;

- выявляют предприятия, учреждения, организации, независимо от форм собственности, в отношении которых имеются обоснованные подозрения в причастности к финансированию незаконных вооруженных формирований, подконтрольности членам организованных преступных групп и сообществ;

- выявляют и пресекают административные правонарушения на прилегающих территориях и в населенных пунктах;

- благодаря обмену информацией устанавливают и пресекают факты приготовления к преступлению и покушения на преступление;

- принимают меры по своевременному раскрытию преступлений; выявляют и анализируют причины и условия, способствующие совершению преступлений и административных правонарушений, проводят совместные мероприятия по устранению таких причин и условий;

- взаимодействуют по иным направлениям деятельности органов внутренних дел;

- осуществляют постоянный контроль за организацией взаимодействия.

3. Организация взаимодействия возлагается на начальников территориальных органов МВД России.

4. Координатором взаимодействия территориальных органов на уровне федеральных округов и субъектов федерации является МВД России. В территориальных органах функция координации взаимодействия территориальных органов возлагается на МВД, УМВД, ГУМВД субъектов федерации.

Второй раздел определяет основные принципы взаимодействия, такие, как соблюдение законности, комплексное использование территориальных органов МВД России, имеющихся сил и средств, деятельность каждого участника взаимодействия в пределах своей компетенции, плановость и непрерывность, постоянная направленность согласованных действий

служб и подразделений на достижение положительного результата, профессионализм, самостоятельность в реализации собственных задач и полномочий, а также в выработке форм и методов использования собственных сил и средств, взаимное доверие при строгом соблюдении государственной и служебной тайн, научность, безусловное исполнение запланированных совместных мероприятий.

В третьем разделе определяются основные формы взаимодействия с территориальными органами МВД России:

- повседневное взаимное осведомление: обмен оперативно значимой информацией между оперативными службами, обмен информацией о текущем состоянии оперативной обстановки между дежурными частями, обмен информацией между штабами, информационными центрами, подразделениями оперативно-розыскной информации и другими службами;

- проведение совместных совещаний, занятий, инструктажей, направленных на организацию взаимодействия сил и средств территориальных органов МВД России по плану единой дислокации, обмен передовым опытом, отработку совместной стратегии, методики и тактики по борьбе с преступностью на приоритетных направлениях оперативно-служебной деятельности;

- совместное планирование, заключающееся во взаимном согласовании прогнозируемых в рамках территориальных органов МВД России мероприятий, обмене и согласовании планов с другими правоохранительными органами, а также заинтересованными государственными предприятиями, учреждениями и организациями;

- совместное проведение практических мероприятий по охране общественного порядка, общественной безопасности и борьбе с преступностью, которое заключается в совместном проведении специальных операций оперативного и профилактического характера, взаимодействии по конкретным уголовным делам, взаимодействии при организации противодействия терроризму и экстремизму, взаимодействии при проведении миграционных, паспортно-визовых мероприятий, взаимодействии при обслуживании массовых мероприятий и осуществлении иных функций, находящихся в компетенции территориальных органов МВД России.

Эти и иные формы контактирования, необходимые для достижения конкретных целей, определяются совместно руководителями территориальных органов МВД России при решении вопросов организации взаимодействия.

Четвертый раздел непосредственно определяет порядок взаимодействия. Оно носит постоянный характер и состоит из следующих стадий:

- уяснение целей, задач, организации и характера взаимодействия;
- анализ оперативной обстановки;
- оценка имеющихся сил и средств;
- разработка и реализация комплекса управленческих решений, направленных на достижение целей и задач взаимодействия;
- анализ и оценка достигнутых в ходе него результатов.

В заключительной части содержатся предложения по рассмотрению результатов, достигнутых в процессе взаимодействия, их оценке и учету.

Таким образом, анализируя деятельность ОВД, необходимо констатировать тот факт, что организация взаимодействия и само взаимодействие носят сугубо практический характер. Субъекты взаимодействия выступают не только как организаторы процесса взаимодействия между службами и подразделениями, но и как непосредственные исполнители конкретных мероприятий.

Библиографический список

1. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов. – URL: <http://slovarozhegova.ru>
2. Даль, В. И. Толковый словарь [Электронный ресурс] / В. И. Даль. – URL: <http://slovar-dalja.ru>
3. Жильский, И. Н. Правовые и организационные основы взаимодействия органов внутренних дел с внутренними войсками в охране общественного порядка [Текст]: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / И. Н. Жильский. – СПб., 1995. – 190 с.
4. Арестова, Е. Н. Организационно-правовые и социологические аспекты взаимодействия органов внутренних дел с частными детективными и охранными службами [Текст]: дис. ... канд. юрид. наук / Е. Н. Арестова. – М., 1995. – 149 с.
5. Гордиенко, В. В. Концептуальные основы стратегического управления в правоохранительной сфере [Текст] / В. В. Гордиенко // Стратегическое управление в правоохранительной сфере: проблемы теории и практики: сборник статей (по материалам международной научно-практической конференции в Академии управления МВД России, 31 октября 2008 г.). – М., 2009. – С. 4–12.
6. Галиуллин, Т. Т. Эффективность управления государственной службой Российской Федерации в условиях административной реформы [Текст]: дис. ... канд. соц. наук / Т. Т. Галиуллин. – Уфа, 2010. – 210 с.
7. Ильяш, А. В. Управление деятельностью контрольно-методических подразделений органов предварительного следствия территориальных органов МВД России на региональном уровне (правовые и организационные основы) [Текст]: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / А. В. Ильяш. – М., 2017. – 29 с.
8. Теория управления в сфере правоохранительной деятельности [Текст]: учебник / под ред. В. Д. Малкова. – М., 1990. – 324 с.
9. Маилян, С. С., Миронов, А. Л. Взаимосвязь государственной службы с иными институтами и ее влияние на государственное управление [Текст] / С. С. Маилян,

А. Л. Миронов // Вестник Московского университета МВД России. – М., 2013. – Вып. № 11. – С. 26-30.

10. Яськов, Е. Ф. Управленческие решения [Текст]: Курс лекций / Е. Ф. Яськов. – М., 2006. – 82 с.

11. Туманов, Г. А. Организация управления в сфере охраны общественного порядка [Текст] / Г. А. Туманов. – М., 1972. – 232 с.

12. Афанасьев, В. Г. Научное управление обществом (опыт системного исследования) [Текст] / В. Г. Афанасьев. – М., 1973. – 391 с.

13. Корнеев В. В., Корнеев, Д. В. Взаимодействие отраслевых служб как одна из функций оперативно-зонального контроля / В. В. Корнеев, Д. В. Корнеев // Вестник Краснодарского университета МВД России. – Краснодар, 2009. – Вып. № 4. – С. 135–139.

УДК 339

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЕРВОГО ЭТАПА ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

Е. А. Орлянский,
Омская гуманитарная академия, г. Омск

Статья посвящена проблеме использования фактора снабжения стратегическими ресурсами военно-промышленного комплекса Германии накануне и во время начального этапа второй мировой войны. Без учета этого фактора невозможно объективно оценить путь человечества к самому разрушительному военному столкновению в истории, нанесшему колоссальный многогранный ущерб развитию человеческого общества.

Ключевые слова: стратегические ресурсы, вторая мировая война, военно-промышленный комплекс.

ECONOMICAL ASPECTS OF THE FIRST STAGE OF THE SECOND WORLD WAR

E. A. Orlyansky,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk

The article is devoted to the problem of using the supply factor with the strategic resources of the military industry in Germany before and during the initial stage of the Second World War. Without taking this factor into account it is impossible to evaluate objectively the way how the humanity came to the most destructive military confrontation in its history, which has caused enormous, many-sided damage to the development of the world's society.

Key words: strategic resources, World War II, military industry.

Многие важнейшие исторические события являются результатом переплетения многих факторов, относящихся к различным сферам жизни

общества и поэтому требуют применения комплексного анализа с привлечением методов различных наук.

К таким событиям относится, например, одно из важнейших событий XX века – начало второй мировой войны. Конечно, начало новой мировой войны имело мощнейшие идеологические, политические и геополитические предпосылки, которые ставили ее вероятность на высочайший уровень. Тем не менее, и ее конкретное начало, и развитие были обусловлены в первую очередь экономическим фактором, который на определенном периоде вышел на первое место и оттеснил все иные. Не привлекая экономическую науку, мы не сможем адекватно оценить причины начала войны и не расставить правильные акценты в вопрос ответственности за это начало.

Под этим экономическим фактором здесь мы имеем в виду проблему ресурсной обеспеченности главного потенциального агрессора – Германии. Общеизвестно, что этот фактор имел колоссальное значение для немецкой военной машины ввиду объективного внутреннего ресурсного дефицита. По мнению одного из ведущих исследователей военной экономики Германии Б. Мюллера-Гильдебранда, именно ресурсный фактор сыграл решающую роль в поражении в первой мировой войне. Тогда, по мнению этого исследователя, эффективная британская морская блокада отделила Германию от внешних поставщиков стратегического сырья, что стало решающим фактором надлома германской военной машины. Поэтому вопрос преодоления этой проблемы в контексте ожидаемой новой войны стало первоочередной заботой немецких военных еще со времен Рейхсвера [1, с. 147–148]. По сырьевому потенциалу в целом зависимость Германии от импорта составляла 33 %. Однако по наиболее важным статьям, имеющим значение для военных целей, ситуация была намного хуже. По свинцу она была 50 %, по меди – 70 %, по олову – 90 %, по алюминию (бокситы) – 99 %, по минеральным маслам – 65 %, по каучуку – свыше 85 %, по сырью для текстильной промышленности – около 70 %. Самое тяжелое положение было с железной рудой: соотношение внутренней добычи с импортом составляло 1:3 [1, с. 150].

Не менее проблематичной была ситуация и с продовольствием. По данным из того же источника, «зависимость от внешнего рынка составляла в среднем 20 %; по некоторым категориям (например, по кормам и зерну) она была еще более значительной, а по жирам даже превышала 40 %» [1, с. 150].

В этой ситуации возможные противники Германии в будущей войне получали большие возможности расширить диапазон своих будущих политических действий. С одной стороны, имелся отличный шанс подавить в за-

родыше способность потенциального агрессора к масштабным военным действиям. Ведь по оценкам военно-промышленного штаба Вермахта, приводимым Б. Мюллером-Гильдебрандом, внутренних запасов, например металла, хватило бы на 9–12, а каучука – на 5–6 месяцев военных действий [1, с. 150]. С другой стороны, появлялась возможность экономического привязывания Германии к себе с целью использовать ее агрессивные устремления в своих целях в ущерб третьим странам. Трагедия человечества состояла в том, что эти потенциальные геополитические противники Германии гораздо чаще выбирали второй вариант, нежели первый.

С одной стороны, в историографии, особенно советской и зарубежной просоветской, существует мнение о том, что англо-американский бизнес (не без одобрения высшего истеблишмента) сделал немало для восстановления немецкого военно-промышленного комплекса после первой мировой войны. Надо сказать, что это мнение не лишено определенных оснований. Тем более ввиду того, что немецкий рынок стал хорошим подспорьем для стагнирующих экономик Британии и США. Так, например, только в 1937 г. английский экспорт в Германию превысил суммарный экспорт в другие страны Европы и в Латинскую Америку в 2 раза, а экспорт в США – в четыре раза [2, с. 205]. Немалыми были и инвестиции в немецкую экономику, в том числе и в стратегические секторы. Например, «Стандарт Ойл Компани» перед войной инвестировала в создание заменителя топлива для военных нужд (синтетического бензина из битуминозного угля) на «ИГ Фарбен Индустри» [2, с. 307]. В целом же прямые американские инвестиции в немецкую экономику накануне вступления США в войну составили 474 млн. долларов [2, с. 193].

С другой стороны, экономическое сотрудничество английского и американского бизнеса с Германией все-таки имело тенденцию к сокращению по мере продвижения к военному конфликту. Более того, власти Англии и США ввели ограничения в 1938 г. для своих предпринимателей на заключение контрактов с немецкими фирмами, чтобы помешать немцам закупать товары двойного назначения [1, с. 149].

Англо-американские ограничения оказали колоссальное влияние на германский военно-промышленный комплекс и поставили геополитические планы Гитлера под большой вопрос. И с течением времени ситуация обострялась. Так, российский историк Л. Млечин приводит слова главнокомандующего вермахта В. фон Браухича из доклада Гитлеру от 15 апреля 1939 г.: «Сегодняшняя нехватка высококачественной стали напоминает ситуацию Первой мировой войны... Армия лишена стали, которая необходима для оснащения вооруженных сил современным наступательным оружием» [цит. по: 3, с. 12]. Далее Л. Млечин указывает, что позже В. фон Брау-

хич жаловался на полное отсутствие меди, из-за чего прекратился выпуск мин и сократился выпуск снарядов. Позднее вполонину сократился выпуск 105-миллиметровых гаубиц – главной ударной силы немецкой артиллерии. Полностью остановилось производство армейских карабинов, которые тогда были главным оружием пехоты [3, с. 12]. При этом все это происходило на фоне того, что в 1939 г. экономика Германии находилась на гораздо более высоком уровне напряжения, чем экономика потенциальных противников. Л. Млечин приводит данные начальника экономического управления вермахта Г. Томаса, согласно которым Германия тратила на военные нужды 23 % национального дохода. В то время как для Франция эта цифра равнялась 17 %, для Англии – 12 %, для США – менее 2 % [3, с. 12].

Начинать большую войну, не получив новых источников снабжения стратегическими товарами, было крайне сложно. В тогдашних условиях этим источником мог быть только СССР. И он стал этим источником, несмотря на глубокие идеологические противоречия двух режимов. На фоне знаменитого пакта Молотова–Риббентропа торгово-экономическое соглашение Германии и СССР (заключенное в 1939 г. и продолженное договорами о поставках 1940 и 1941 гг.) известно меньше, но его значение в последующих событиях никак не меньше. В результате этих соглашений Германия получила 1 млн. тонн нефтепродуктов, зерна – 1,6 млн. тонн, хлопка – 111 тыс. тонн, жмыха – 36 тыс. тонн, льна – 10 тыс. тонн, лесоматериалов – на 41,3 млн. марок, никеля – 1,8 тыс. тонн, марганцевой руды – 185 тыс. тонн, хромовой руды – 23 тыс. тонн, фосфатов – 214 тыс. тонн, а также другие товары. В итоге, по оценке немецкого историка Х. Швендемманна, общий объем импорта из СССР в Германию вырос с 10,2 млн. марок в феврале 1940 г. до 58 млн. марок в июне 1941 г. Общий же объем импорта из СССР составил 325,2 млн. марок [4, с. 367–369]. И, как следствие, к 1941 г. более половины советского экспорта приходилось на Германию [3, с. 13].

В итоге Германия решается на начало войны и тут же получает от СССР политические гарантии защиты от начавшейся британской морской блокады. СССР публично заявляет, что не позволит изолировать Германию от снабжения ресурсами. В статье «Война на море», опубликованной в газете «Известия» от 17 октября 1939 г. (как известно, в СССР не было свободной прессы и любые публикации отражали официальную точку зрения), прозвучали заверения о готовности СССР продолжать снабжать Германию стратегическими товарами, что должно было свести на нет «расчеты противников Германии подорвать, по примеру прошлой войны, военно-экономические ресурсы этой страны путем длительной блокады» [1, с. 2]. Все это закрепляется нотой советского МИДа британскому послу У. Сидсу

от 25.09.1939, в которой меры по блокаде Германии отвергались в резких выражениях [5, с. 215–216]. Подобная нота повторилась через три месяца [5, с. 217–218]. Тем самым, по сути, был упущен прекрасный шанс прекратить вторую мировую войну в самом начале. Но ресурсный экономический фактор не был использован. Войне позволили начаться и продолжиться.

Другим эпизодом, где проявился экономический фактор (опять же, в форме ресурсного снабжения) было принятие решения А. Гитлером атаковать СССР.

Дело в том, что проблема ресурсного дефицита Германии не исчезла совсем даже на фоне советских поставок. Об этом свидетельствует мнение, например, генерала А. фон Шеля, высказанное в середине 1941 г., о том, что вермахту приходится отказываться от новых видов вооружения из-за нехватки топлива. В этом же году по причине нехватки бензина остановился выпуск на заводах «Опель» (автомобили элементарно не смогли выехать с конвейера) [3, с. 12].

Как известно, основным источником снабжения нефтью у Германии были румынские месторождения вокруг Плоешти. Уже после аннексии СССР Бессарабии и Северной Буковины этот район оказался в зоне досягаемости советской бомбардировочной авиации (до советской границы было около 200 км, что меньше радиуса действия любого советского самолета того времени). Современный немецкий историк Х.-Э. Фолькманн пишет, что «заяятие Красной Армией Бессарабии и Северной Буковины дало пищу для новых опасений. Кто мог гарантировать, что Сталин в случае конфликта с Гитлером не наложит руку на румынские нефтяные источники?» [6, с. 83]. Эта опасность намного бы усилилась, если бы СССР получил Южную Буковину, на которую предъявил претензии Сталин в 1940 г. Советские войска тогда с севера буквально нависли бы над Плоешти. Чувствуя данную опасность, Гитлер решительно отверг эти претензии, сознательно пойдя на охлаждение отношений с СССР.

Другой проблемной ситуацией Германии с ресурсами была чрезмерная зависимость от поставок шведской железной руды. В 1938 году импорт Германией этого стратегического сырья покрывал 41 % потребностей металлургической промышленности в руде [7, с. 251–252].

В свете этого опасения у Гитлера вызывали претензии СССР на Финляндию. Овладев этой страной, СССР получил бы контроль над Аландскими островами и мог бы пресечь поставки железной руды из Швеции, которые шли через Ботнический залив из района Кируны. Стремление закрепиться на Аландских островах СССР выказывает с начала 1939 г. [8, с. 366]. В свете этого, отдав Финляндию в советскую зону влияния по секретным

приложениям к пакту Молотова–Риббентропа, Гитлер недооценил такую опасность. В ходе Зимней войны СССР не удалось овладеть Финляндией. Но эта угроза вновь возникла в 1940 г., когда СССР добивался, но не получил согласие Германии на повторную войну с Финляндией.

Таким образом, опасения Гитлера за безопасность поставок железной руды из Швеции и нефти из Румынии вполне могли стать решающим фактором при принятии решения об атаке СССР. Тем более, что эти события совпадают по времени с утверждением плана «Барбаросса». С такой точкой зрения выступает еще один отечественный историк – М. Солонин [9, с. 11]. Эти события можно еще трактовать и как переход Сталина к поискам возможности ресурсного давления на Германию. Дополнительным доказательством этого служит болезненная реакция на занятие финскими войсками Аландских островов. Уже в 6 часов утра 22.06.1941 г. советская авиация нанесла удары по финским укреплениям в этом районе . [9, с. 366]. Как показали дальнейшие события, Сталин слишком поздно начал действовать в этом направлении.

Но у ресурсного фактора на начальной стадии второй мировой войны есть и еще один аспект. Дело в том, что события начального этапа войны заставили Гитлера посмотреть на советские стратегические ресурсы по-иному. Дело в упомянутом сохранении ресурсного дефицита в военно-промышленном комплексе Германии, несмотря на советский, шведский или румынский экспорт. Помимо упомянутых факторов, можно вспомнить приводимые Л. Млечиным слова Германа Геринга о том, что для победы Германии нужен объем ВВС в 21 тыс. машин (хотя реально максимальный размер Люфтваффе достигал лишь 5 тыс. машин). Также известны данные об исчерпании бомбового запаса уже к концу польской кампании, о сокращении производства танков на четверть в 1940 г. и о проблемах с выполнением программы модернизации ВМФ [3, с. 12]. В связи с этим Гитлеру жизненно был необходим источник ресурсного снабжения, хотя бы отдаленно сопоставимый с ресурсным потенциалом Англии и США. К тому же, было необходимо, чтобы это был стабильный источник, не зависящий от колебаний внешнеполитической конъюнктуры и неспособный потенциально превратиться в стратегическую угрозу. Таким источником мог быть только Советский Союз, причем не в качестве даже дружественной державы, а в качестве завоеванной территории, чтобы обезопасить Германию от превращения этого источника в геополитическую угрозу.

В любом случае можно констатировать, что к концу 30-х гг. XX века фактор наличия ресурсов для военно-промышленного комплекса стал одним из важнейших методов осуществления внешней политики. Особенно

это касалось отношений между основными участниками геополитического процесса по отношению к Германии как к потенциальному инициатору будущей войны. Стремясь к такой войне, она не обладала соответствующим ресурсным обеспечением. Ее потенциальные противники использовали этот фактор, как они полагали, в своих интересах. В итоге они не смогли нейтрализовать ее агрессивные устремления. Сначала Англия и США внесли немалый вклад в ресурсное снабжение потенциального агрессора, очевидно, стремясь подготовить противовес для СССР или Франции. Затем эту роль перенял СССР, который осуществлял ресурсное снабжение уже воюющей Германии, поддерживая, по сути, ее способность вести войну против Англии и Франции вообще. В конечном итоге проиграли все противники Германии. Упустив шанс подавить способность Германии к агрессии экономическими средствами, они взрастили себе сильного и опасного противника, который проявил агрессию по отношению к ним всем, что и ввергло человечество в самую страшную войну в мировой истории.

Библиографический список

1. Мюллер-Гильдебранд, Б. Сухопутная армия Германии. 1933–1945 гг. [Текст]: пер. с нем. / Б. Мюллер-Гильдебранд. – М.: Изографус, 2002. – 855 с.
2. Препарата, Г.-Ж. Гитлер, инк: как Британия и США создавали Третий рейх: пер. с итал. / Г.-Ж. Препарата. – М.: Поколение, 2007. – 343 с.
3. Млечин, Л. Гитлер одерживал победы благодаря Сталину [Текст] // Новая газета. – М., 2011. – Вып. № 97. – С. 12–13.
4. Schwendemann, H. Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen dem Deutschen Reich und der Sowjetunion von 1938 bis 1941 [Текст] / H. Schwendemann. – Berlin, 1993. – S. 368.
5. Документы внешней политики СССР [Текст]. – М.: Международные отношения, 1992. – Т. 22. Кн. 2. – 688 с.
6. Фолькманн, Х.-Э. Советский Союз в экономических расчетах «Третьего рейха» [Текст] / Х.-Э. Фолькманн // Отечественная история. – М.: Наука, 1997. – Вып. № 2. – С. 74–86.
7. Чельшев, А. И. СССР–Франция: трудные годы. 1938–1941 [Текст] / А. И. Чельшев. – М.: РАН. Институт российской истории, 1999. – 564 с.
8. Солонин, М. С. 25 июня. Глупость или агрессия? / М. С. Солонин. – М.: Яуза, Эксмо, 2008. – 640 с.
9. Солонин, М. С. СССР–Третий рейх: финал недолгой дружбы / М. С. Солонин // Военно-промышленный курьер. – СПб: Научно-производственное объединение специальных материалов, 2010. – № 36. – С. 11–12.

КРИТЕРИИ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ

**А. И. Ридченко,
Омская гуманитарная академия, г. Омск**

Данная статья посвящена сравнительной оценке эффективности различных инвестиционных проектов с целью оптимизации инвестиционной программы на основе современных методических процедур. Задача данной статьи – определить критерии выбора одного или нескольких проектов из имеющихся альтернатив.

Ключевые слова: независимые инвестиционные проекты, альтернативные инвестиционные проекты, взаимодополняющие инвестиционные проекты, метод цепного повтора, метод бесконечного цепного повтора, метод эквивалентного аннуитета.

THE CRITERIA OF OPTIMIZING THE INVESTMENT PROGRAM

**A. I. Ridchenko,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk**

The article touches upon the issue of a comparative assessment of the efficiency of various investment projects in order to optimize the investment program basing on modern methodological procedures. The purpose of this article is to determine the criteria for the selection of one or more projects from the available alternatives.

Keywords: independent investment projects, alternative investment projects, complementary investment projects, the chain repeat method, an endless chain repeat, equivalent annuity method.

В статье рассматриваются современные методы оценки эффективности инвестиционных проектов (ИП), которые были введены в действие следующим нормативным документом [1]. Применение этих методов позволяет учесть совместимость ИП при их реализации и отсеять неявно неэффективные проекты, формируя при этом оптимальные инвестиционные программы.

По степени конкуренции между собой можно выделить следующие инвестиционные проекты:

- независимые;
- альтернативные (взаимоисключающие);
- взаимодополняющие.

Все независимые проекты при наличии необходимых средств могут быть реализованы и конкурируют между собой только в случае ограничения финансовых средств. Альтернативные проекты конкурируют между собой по способу достижения одной и той же цели.

Так, при сравнительной оценке эффективности инвестиций в альтернативные проекты различают следующие ситуации.

1. Сравнимые альтернативы имеют одинаковый срок реализации проекта. В этом случае лучший проект рекомендуется выбирать по максимуму ЧДД, поскольку установка на увеличение ценности фирмы (богатства инвестора) считается приоритетной, или по внутренней норме доходности приростных (дополнительных) инвестиций, если объем инвестиций по двум сравниваемым проектам неодинаков. При этом приростные инвестиции определяются как разница инвестиций по сравниваемым вариантам. Если ВНД приростных инвестиций больше или равна норме дисконта, то проект с большими инвестициями будет предпочтительней.

Если норма дисконта окончательно не определена (т. е. имеется несколько ее значений), то целесообразно использовать кривые зависимости ЧДД от нормы дисконта по сравниваемым альтернативам, а затем, руководствуясь критерием максимума ЧДД, принимать решение. Точка пересечения таких кривых называется точкой Фишера. В этой точке по критерию ЧДД проекты равнозначны, значит для выбора лучшего при данной норме дисконта E следует руководствоваться критерием максимума индекса доходности (если инвестиции по проектам различны).

2. Сравнимые альтернативы имеют различный срок реализации проекта. Для выбора лучшего проекта используются следующие методы:

- метод цепного повтора;
- метод бесконечного цепного повтора;
- метод эквивалентного аннуитета.

Несмотря на различие результатов оценки в абсолютном выражении, использование данных методов приводит к одинаковому выбору.

Метод цепного повтора выглядит таким образом. Рассчитывается наименьший общий срок реализации проектов (как наименьшее общее кратное), ЧДД по каждому проекту, количество повторов реализации каждого проекта за наименьший общий срок, и по максимуму суммарного ЧДД, учитывающего число повторений, выбирается лучший вариант инвестирования.

Пусть срок службы проекта $A - T_A$ лет, $B - T_B$ лет, наименьший общий срок реализации проектов, т. е. НОК ($T_A ; T_B$) = z , тогда за период z проект A можно реализовать n_A раз $= z / T_A$, $B - n_B$ раз ($n_B = z / T_B$). ЧДД по проектам при условии однократного осуществления составит, соответственно, $ЧДД_A$ и $ЧДД_B$.

Для определения суммарного ЧДД по каждому проекту при условии его реализации $n_{раз}$ за период z используют формулу:

$$\sum ЧДД_{(T;n)} = ЧДД \left[1 + \frac{1}{(1+E)^{1T}} + \frac{1}{(1+E)^{2T}} + \dots + \frac{1}{(1+E)^{(n-1)T}} \right], \quad (1)$$

где $\sum ЧДД_{(T;n)}$ – суммарный ЧДД по проекту со сроком жизни T , реализуемому n раз, $ЧДД$ – дисконтированный доход по проекту со сроком службы T при однократной его реализации, n – число повторов, причем число слагаемых в скобках равно n .

Если $\sum ЧДД^A_{(Ta; na)}$ превышает $\sum ЧДД^B_{(Tb; nb)}$, то следует выбрать проект A , и наоборот.

Метод бесконечного цепного повтора предполагает, что сравниваемые проекты существенно различаются по продолжительности, и можно предположить, что каждый из анализируемых проектов будет реализован бесконечное число раз. Затем по максимуму суммарного чистого дисконтированного дохода выбирается лучший проект.

Метод эквивалентного аннуитета заключается в следующем. Аннуитет – это вид денежного потока с равными значениями по годам (интервалам планирования, шагам расчета). Формула ЧДД в случае аннуитета имеет следующий вид:

$$ЧДД = ДП_t \sum \frac{1}{(1+E)^t} = ДП_t \left[1 - \frac{1}{(1+E)^T} \right] / E = ДП_t PVAI_{T;E} \quad (2)$$

где $PVAI_{T;E}$ – текущая стоимость аннуитета суммой в 1 рубль, получаемого в конце периода t [$t \in 1; T$].

Эти множители приведены в специально разработанных таблицах [2].

Эквивалентный аннуитет (ЕА) – аннуитет, который имеет ту же продолжительность, что и оцениваемый инвестиционный проект, и тот же чистый дисконтированный доход, что и ЧДД рассматриваемого проекта:

$$ЕА = \frac{ЧДД_{np}}{PVAI_{T;E}}, \quad (3)$$

где $ЧДД_{np}$ – чистый дисконтированный доход по проекту.

Следует отметить, что эквивалентный аннуитет (ЕА) полностью соответствует денежным поступлениям (ДП) в вышеприведенной формуле (3).

Таким образом, задача сводится к нахождению годовой величины аннуитета – аналога (эквивалента) годовых денежных поступлений по проекту, которые аннуитетом не являются.

После определения эквивалентного аннуитета (ЕА) по каждому проекту выбирается проект с максимальным его значением, так как проект с большим эквивалентным аннуитетом будет обеспечивать и больший ЧДД при любом горизонте расчета.

Анализ независимых проектов происходит следующим образом [3]. Как правило, финансовые ресурсы компании ограничены, следовательно, ограничены и возможности инвестирования. Поэтому возникает задача оптимизации инвестиционной программы (рационализации капитала).

Рационализировать капитал можно:

- используя критерий ВНД;
- используя критерий ЧДД.

Рационализирование капитала с использованием ВНД необходимо делать таким образом.

Рассматриваемые проекты упорядочиваются по убыванию ВНД. Для каждого инвестиционного проекта определяется предельная средневзвешенная цена капитала. Точка пересечения кривых предельной средневзвешенной цены капитала и ВНД отражает оптимальную инвестиционную программу, так как до этой точки ВНД каждого проекта превышает предельную средневзвешенную цену капитала (по сути, это норма дисконта), и следовательно, его включение в программу целесообразно.

Точка пересечения кривых отражает предельную средневзвешенную цену капитала, которая может быть использована в качестве базовой нормы дисконта для расчета ЧДД по всем проектам, включаемым в программу.

Выделяют временную и пространственную оптимизацию инвестиционной программы, а в той и другой выделяют случаи, когда проекты поддаются дроблению и когда не поддаются [4].

В пространственной оптимизации имеется n независимых проектов, инвестиции в которые превышают имеющиеся финансовые возможности. Необходимо подобрать комбинацию проектов, максимизирующую ЧДД (учитывая, что ЧДД обладает свойством аддитивности).

Если проекты поддаются дроблению, для реализации данной задачи необходимо выполнить следующее:

- по каждому проекту определить ИД;
- проранжировать проекты по убыванию ИД;
- выбрать первые K проектов, суммарные затраты по которым не превышают имеющихся финансовых возможностей (если больше, то следующий проект $(K + 1)$ берется в части).

Если проекты не поддаются дроблению, то рассматриваются все возможные комбинации проектов, суммарные затраты по которым не превышают возможностей. Оптимальной является комбинация, максимизирующая ЧДД по совокупности проектов, входящих в данную комбинацию.

Во временной оптимизации задача та же, что и в случае пространственной оптимизации, но вводится следующее условие: проекты, не реализуемые в данном году, реализуются в следующем. Необходимо выбрать комбинацию проектов для реализации в данном году. Для этого рассчитывается индекс потерь:

$$I_n = \frac{\text{ЧДД}_i - \frac{\text{ЧДД}_i}{1+E}}{I_i} \quad (4)$$

где i – признак проекта, I – величина отложенных на год инвестиций.

Числитель формулы отражает потери в ЧДД, вызванные тем, что i -проект будет отложен к реализации на год, значит ЧДД _{i} относительно настоящего момента времени уменьшится в $(1 + E)$ раз.

Проекты ранжируются по убыванию индекса потерь, к осуществлению в данном году принимаются первые K проектов, инвестиционные затраты по которым не превышают финансовые возможности.

Таким образом, если рассматривается изолированный инвестиционный проект, при расчетах показателей его эффективности может использоваться индивидуальная норма дисконта, а если рассматривается инвестиционная программа (совокупность проектов), то можно использовать предельную средневзвешенную цену капитала.

Рассмотрим специальные области применения критериев оценки инвестиционных проектов. Анализ проектов, носящих затратный характер, осуществляется следующим образом. На практике не исключены ситуации, когда оценить доходы по проекту либо невозможно, либо нет смысла (например, выбор природоохранного объекта, типа осветительных приборов для помещений, и т. п.).

Рассмотрим две ситуации.

1. Сравниваемые проекты (например, по освещению служебных помещений с помощью ламп накаливания или ламп дневного света или по другим мероприятиям в сфере организации труда) имеют одинаковый срок жизни. Лучший проект выбирается по минимуму дисконтированных затрат (по сути, по минимуму интегральных затрат с той лишь разницей, что здесь результаты по проектам не одинаковы, – их просто нет).

$$PV_{затраты} = \sum (\Theta_t + II_t) / (1 + E)^t \longrightarrow \min \quad (5)$$

2. Сравниваемые проекты имеют различные сроки эксплуатации. Для выбора варианта инвестирования определяют эквивалентный аннуитет (эквивалентные годовые расходы – ЕАС. Последний показатель отражает усредненные годовые расходы предприятия по данному проекту с учетом дисконтирования.

$$EAC = \sum GE_t * V_t / PVA1_{n,r} \quad (6)$$

где GE_t – валовые расходы (выплаты), связанные с проектом, в период времени t .

В качестве ставки дисконтирования необходимо принять величину стоимости капитала предприятия с учетом фактической структуры источников финансирования.

Эквивалентные годовые расходы (аннуитет) – это ежегодные расходы, кумулятивная дисконтированная стоимость которых полностью совпадает с кумулятивными дисконтированными затратами по проекту за тот же период времени T :

$$EAC = \frac{PV_{затраты}}{\sum \frac{1}{(1 + E)^t}} \longrightarrow \min \quad (7)$$

Эти методы имеют особое значение для бюджетной сферы, неприбыльных организаций, где речь идет зачастую не о максимизации денежных поступлений, а о рациональном использовании ограниченных инвестиционных ресурсов (минимизации затрат). Эффективность и целесообразность досрочной замены устаревающих технических средств при реконструкции, модернизации, техническом перевооружении можно выявить путем сопоставления альтернативных дисконтированных денежных потоков нарастающим итогом за одинаковый период эксплуатации, т. е. путем сопоставления ЧДД в случае досрочной замены ($ЧДД_{зам}$) и по существующему варианту ($ЧДД_{сущ}$).

Условие выгодности варианта замены следующее:

$$ЧДД_{зам} > ЧДД_{сущ} > 0 \quad (8)$$

Если сроки жизни вариантов замены и эксплуатации старого оборудования различны, для решения задачи можно использовать критерий максимума эквивалентного аннуитета (или максимума суммарного ЧДД при реализации проектов n раз).

Если результаты по проектам остаются одинаковы (или не исчислимы вовсе), можно использовать критерий минимума интегральных затрат или минимума эквивалентных годовых расходов (*см. формулы (5), (6)*).

Библиографический список

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиций (2-я редакция) [Текст] – М.: Экономика, 2000. – 421 с.
2. Ример, М. И. Экономическая оценка инвестиций: учебник [Текст] / М. И. Ример, А. Д. Касатов, Н. Н. Матиенко. – М.: Питер, 2014. – 430 с.
3. Ендовицкий, Д. А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики [Текст] / Д. А. Ендовицкий. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 352 с.
4. Ендовицкий, Д. А. Практикум по инвестиционному анализу : учебное пособие [Текст] / Д. А. Ендовицкий – М.: Финансы и статистика, 2011. – 240 с.

УДК 65.85

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

**А. Н. Романова, А. Н. Никоненко,
Сибирский казачий институт
технологий и управления (филиал МГУТУ
им. К. Г. Разумовского), г. Омск**

В статье представлен анализ системы мотивации на производственном предприятии, а также рассмотрен порядок формирования премий, по результатам проведенного анализа предложено направление совершенствования системы мотивации.

Ключевые слова: мотивация, организация, персонал.

IMPROVING THE PERSONNEL MOTIVATION SYSTEM

**A. N. Romanova, A. N. Nikonenko,
Siberian Cossack Institute of Technology and Management
(the branch of MGUTU named after K. G. Razumovsky), Omsk**

The article presents an analysis of the motivation system at a manufacturing enterprise and also discusses the procedure for the formation of bonuses; according to the results of the analysis, we suggest a direction of improving the motivation system.

Keywords: motivation, organization, personnel.

Мотивация персонала является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Отсутствие разработанной системы мотивации персонала и стимулирования качественного и эффективного труда создает предпосылки снижения конкурентоспособности предприятия, что негативно сказывается на всех сферах деятельности предприятия при решении текущих, тактических и стратегических задач управления. Управление персоналом предприятия в такой ситуации, повышение его качественных характеристик приобретает особую значимость, позволяет обобщить и реализовать целый спектр вопросов адаптации индивида к внешним условиям, учета личностного фактора в построении системы управления трудовым коллективом [1, 2].

Анализ мотивации персонала проведен в соответствии с положением о мотивации, разработанным и действующим в ООО «Винпром». Согласно положению, в ООО «Винпром» используются два вида оплаты труда: простая повременная оплата и повременно-премиальная.

Рассмотрим принципы формирования премии.

По решению руководителя работникам могут выплачиваться следующие виды премий:

- ежемесячная премия в соответствии с соотношением окладной и премиальной частей;
- ежеквартальная и годовая премии для определенных категорий работников;
- премия за особые результаты, выплачиваемая по согласованию с Генеральным директором дополнительно к премии за выполнение показателей.

Для работников ООО «Винпром» приняты системы премирования: по КРІ. Коэффициенты премирования по каждому КРІ определяются Матрицей КРІ по оценке руководителя.

Работникам, отработавшим неполный месяц / квартал / год (длительные административные отпуска – более 7 дней, отсутствие по причине болезни, прием работника после начала отчетного периода, увольнение работника до завершения отчетного периода), ежемесячная, ежеквартальная, годовая премии выплачиваются в зависимости от волеизъявления непосредственного руководителя. То же самое происходит в случае наличия дисциплинарного взыскания (замечание, выговор, увольнение по соответствующим основаниям по ст. 192 ТК РФ).

При оценке вышестоящего руководителя в месяце, квартале и году 2 балла и ниже выплата премии оставляется на усмотрение непосредственного руководителя, независимо от степени выполнения работником KPI.

Выполнение расчетных показателей оценивается за отчетный период, а трудовая дисциплина, качество выполнения функциональных обязанностей, особые достижения оцениваются с 20 числа отчетного месяца / первого месяца отчетного периода до 20 числа текущего месяца (месяца, в котором выплачивается премия) [3–5].

Рассмотрим порядок формирования ежемесячной премии.

Ежемесячная премия может составлять до 115 % при оценке деятельности работника только по показателю «Оценка руководителя» и до 120 % от базовой части заработной платы (оклада / тарифа) при оценке деятельности работника по KPI.

Выплата премии производится на основании оценочного листа либо мотивационной карты; оба документа заполняются руководителем подразделения и утверждаются директором по направлению.

Размер ежемесячной премии определяется выполнением ежемесячных KPI, установленных в Матрице KPI:

$$\text{Премия}_{\text{факт}} = \sum \text{премия} \times d_{\text{KPI}} \times K_{\text{п}}$$

где премия – премия, получаемая при выполнении всех KPI на 100 % (руб.),
 d_{KPI} – доля каждого ежемесячного KPI в структуре премии,
 $K_{\text{п}}$ – коэффициент премии в зависимости от выполнения ежемесячного показателя (определяется по шкале премирования матрицы KPI).

Размер ежемесячной премии может корректироваться в зависимости от оценки руководителя, соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, исполнения требований Интегрированной системы менеджмента (ISO 9001 и ISO 22000).

Ежемесячная премия может быть откорректирована на основании оценочного формата или мотивационной карты. Оба документа заполняются руководителем подразделения и утверждаются вышестоящим начальником.

Таблица 1.

Оценка руководителя

Оценка	Критерии оценки	Размер премии за данный показатель, %
5	показатели и задачи выполнены качественно и своевременно, отсутствуют дисциплинарные и т. п. нарушения, имеются особые достижения	110/115/120
4	основные показатели и задачи выполнены качественно и своевременно, отсутствуют дисциплинарные и т. п. нарушения	100
3	не все показатели и задачи выполнены, к работе или дисциплине есть несущественные замечания	80
2	показатели и задачи не выполнены, к дисциплине есть замечания	60
1	неудовлетворительная работа	0

В зависимости от своевременности прихода на рабочее место, на основании данных отчета по фиксации времени прихода и ухода работника с территории предприятия, как показано на таблице 2, размер премии может быть скорректирован.

Причина опоздания или преждевременного ухода с рабочего места может быть признана уважительной руководителем работника по согласованию с начальником отдела управления персоналом.

Ежемесячная премия начисляется с учетом выполнения КРІ за отчетный месяц и включается в состав заработной платы месяца, следующего за отчетным периодом.

Таблица 2.

Размер корректировки в зависимости от своевременности прихода на работу

№ Основание	% корректировки размера премии	Дисциплинарное наказание
1 До четырех опозданий* и/или преждевременных уходов с рабочего места в месяц до 15 минут	на усмотрение руководителя, в оценке	—
2 От четырех и более опозданий* и/или преждевременных уходов с рабочего места в месяц до 15 минут	–10 %	Замечание

№ Основание	% корректировки размера премии	Дисциплинарное наказание
3 Каждое опоздание и /или преждевременный уход с рабочего места в течение месяца от 15 до 30 минут без уважительной причины.	–10 %	Выговор
4 Каждое опоздание и /или преждевременный уход с рабочего места от 30 минут до 4 часов в месяц без уважительной причины	–30 %	Выговор
5 Опоздание и /или отсутствие на рабочем месте свыше 4 часов без уважительной причины	–100 %	Выговор/ Увольнение
* для работников опозданием считается прохождение турникета после 8.00, преждевременным уходом с рабочего места – последний проход турникета до 17.00 или 20.00 в зависимости от продолжительности смены по ПВТР.		

Ежемесячная премия корректируется с учетом дисциплины исполнения требований Интегрированной системы менеджмента (ISO 9001 и ISO 22000), как показано на таблице 3, по решению руководителя подразделения на основании данных, предоставленных менеджером по СМК или другим работником, выявившим факты невыполнения приказов руководства и иных директив, действующих на предприятии.

Таблица 3. Зависимость размера корректировки от выполнения требований ИСМ

Критерии оценки	Размер премии, %
Отсутствие замечаний от СЛУК (в т.ч. по результатам аудитов) к исполнению требований ИСМ	100 %
Нарушение требований ИСМ, направленное в ОУП с указанием ответственного и согласованное со СЛУК*	90 %
Систематическое нарушение требований ИСМ, направленное в ОУП с указанием ответственного и согласованное со СЛУК*	80 %

*обязательное уведомление ответственного работника о нарушении требований ИСМ

Оценка деятельности работника руководителем не может быть более 1 балла (премия не выплачивается, независимо от выполнения KPI) в следующих случаях: грубые нарушения работником требований охраны труда, промышленной или пожарной безопасности, действия работника,

повлекшие за собой выпуск несоответствующей продукции, содержащей угрозу здоровью потребителей, лицензии компании, репутации продукции или компании, не обеспечение ответственным работником порядка учета и /или сохранности ТМЦ, несоблюдение лицензионных требований по вине работника, ошибки при работе с программно-информационным комплексом ЕГАИС по вине работника, повлекшие за собой простой производства и /или дефицит при обеспечении плана продаж.

Сфера ответственности руководителей подразделений охватывает действия всего курируемого подразделения в целом [6–8].

Далее рассмотрим порядок формирования квартальной и годовой премии. Размер квартальной премии работника составляет до 20 % от квартальной базы и зависит от выполнения квартальных КРІ, выполнения переменных (количественных и качественных) задач и оценки руководителя.

Порядок формирования квартальной премии

1. Определение базы:

$$\text{База} = (\text{оклад} + \text{премия}) \times \text{период премирования} \times 20 \%$$

где премия – месячная премия, получаемая при выполнении всех КРІ на 100 % (руб.).

2. Определение фактического размера квартальной премии:

$$\text{Премия}_{\text{факт}} = \text{База} \times d_{\text{КРІ}} \times K_{\text{п}}$$

где $d_{\text{КРІ}}$ – доля каждого квартального КРІ в структуре премии,
 $K_{\text{п}}$ – коэффициент премии в зависимости от выполнения квартального показателя (определяется по шкале премирования Матрицы КРІ).

3. Начисление квартальной премии с учетом выполнения КРІ за отчетный квартал (она включается в состав заработной платы месяца, следующего за отчетным периодом).

Порядок формирования годовой премии

Порядок формирования годовой премии аналогичен порядку формирования квартальной премии (за исключением Генерального директора). Годовая премия начисляется с учетом выполнения КРІ за отчетный год и включается в состав заработной платы 2 квартала, следующего за отчетным годом.

Годовая премия Генерального директора определяется из расчета до 40 % от суммы заработных плат за период премирования в зависимости

от выполнения годовых показателей, а также переменных количественных и качественных задач.

При планировании Генеральному директору в размер премии закладывается резервный фонд, который может быть израсходован на задачи, возникающие в течение года, на премии за особые результаты, на увеличение веса выставленных задач, на оценку качества выполнения задач и функций по СКМ. Решение об использовании резервного фонда принимает Генеральный директор.

Показатель «оценка руководителя» учитывает качество, сроки и полноту выполнения функциональных стратегий по контролируемому направлению (периодичность контроля – 1 раз в квартал и по итогам года) и выполнение задач, возникающих в течение года, квартала, а также инициативность.

Вес оценки руководителя может быть использован для увеличения веса выставленных задач по решению непосредственного руководителя.

Выплата квартальной и годовой премии производится по мере утверждения мотивационных карт в течение месяца со дня предоставления согласованных фактических показателей в соответствии с Библиотекой КРІ.

Таким образом, проведенный анализ системы мотивации свидетельствует о необходимости внедрения мероприятий, направленных на совершенствование системы (премии за особые результаты работы, дополнительные компенсационные выплаты, разработка принципов постановки переменных задач) [9–11]. В результате реализации мероприятий ожидается, во-первых, увеличение выручки, что связано с привлечением работников в новые проекты предприятия и появлением у них заинтересованности в результатах труда (это повлияет на производительность труда положительно), во-вторых, рост фонда оплаты труда после внедрения премий за особые результаты и дополнительных компенсационных выплат работникам. Таким образом, система мотивации ООО «Винпром» приобретет более совершенный вид.

Библиографический список

1. Геращенко, И. П. Основные этапы разработки финансовой стратегии [Текст] / И. П. Геращенко // Российское предпринимательство. – М.: ООО «Креативная экономика», 2009. – Вып. № 2. – С. 64–69.
2. Геращенко, И. П. Построение критерия оптимальности стратегического финансового управления [Текст] / И. П. Геращенко // Финансы и кредит. – М.: ООО «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2009. – Вып. № 2. – С. 22–32.
3. Панов, С. А., Мамаев, О. А., Романенко, Д. В. Технология «STARTUPACADEMIA» как платформа проектного обучения [Текст] / С. А. Панов, О. А. Мамаев, Д. В. Романенко // Теоретические знания – в практические дела: Сборник статей XVIII Международной научно -

практической конференции «Теоретические знания – в практические дела» 24–25 мая 2017 года. – Омск: СКИТУ (Филиал МГУТУ им. К.Г. Разумовского), 2017. – с. 6–10

4. Шевцова, А. А., Геращенко, И. П. Методические подходы к управлению маркетинговой устойчивостью компании [Текст] / А. А. Шевцова, И. П. Геращенко // Вестник Омского ун-та. Серия «Экономика». – Омск, 2012. – Вып. № 1. – С. 117–124.

5. Шастин, А. В. Методы управления знаниями в аутсорсинговых компаниях [Текст] / А. В. Шастин // Развитие дорожно-транспортного и строительного комплексов и освоение стратегически важных территорий Сибири и Арктики: вклад науки. Материалы международной научно-практической конференции. – Омск: Изд-во СибАДИ, 2014. – С. 237–239.

6. Арбузова, Е. Н. Тетрадь для конспектов лекций. Схемы-коллажи: учебное пособие [Текст] / Е. Н. Арбузова, О. А. Яскина. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012. – 120 с.

7. Арбузова, Е. Н., Яскина О. А. Проектирование рефлексивной системы обучения с применением инновационного учебно-методического комплекса по дисциплине «Современные методы и методики преподавания управленческих дисциплин» в магистратуре высшей бизнес-школы [Текст] / Е. Н. Арбузова, О. А. Яскина // European Social Science Journal. – М: АНКО «Международный исследовательский институт, 2014. – Вып. № 5–1 (44). – С. 125–131.

8. Арбузова, Е. Н. Применение интерактивной доски на уроках биологии [Текст] / Е. Н. Арбузова // Биология в школе. – М: ООО «Школьная пресса», 2010. – Вып. № 9. – С. 33–36.

9. Шепелев, В. В. Влияние агропромышленного комплекса на рынок рабочей силы в Омской области [Текст] / В. В. Шепелев // Социально-экономические проблемы развития трудовых отношений в инновационной экономике : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Омск, 21 апреля 2017 г.). – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2017. – С. 151–154.

10. Mamaev, O. A. Concept of modernization of socio-economic programs in the region [Текст] / O. A. Mamaev, S. A. Panov, V. V. Shepelev // International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET). – Volume 9, Issue 13. – М: ANKO «International Research Institute», 2018. – Pp. 1482–1488.

11. Mamaev, O. A. Motivation of labor activity in the economy of knowledge [Текст] / O. A. Mamaev, S. A. Panov, V.V. Shepelev // International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET). – Volume 9, Issue 13. – М: ANKO «International Research Institute», 2018. – Pp. 1489–1494.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Д. В. Слободенюк,
Государственное казенное учреждение
Ямало-Ненецкого автономного округа
«Гостиница «Юрибей», г. Салехард

В настоящей статье проводится анализ сущности государственного предпринимательства как особой экономико-правовой деятельности различных государственных учреждений. На основе анализа современной практики государственного предпринимательства предлагается формулировка сущности и особенностей государственного предпринимательства.

Ключевые слова: государство, предпринимательство, коммерческие отношения, экономическое развитие.

PUBLIC ENTREPRENEURSHIP AS THE ACTIVITIES OF STATE AGENCIES

D. V. Slobodenyuk,
The Yuribey Hotel, the institution
of the Yamal-and-Nenets District Gov., Salekhard

The aim of the article is to provide the reader with some material on the state business as a special economic and legal activity of various state institutions. Analyzing of modern practice of state entrepreneurship the formulation of the essence and features of state entrepreneurship is offered.

Keywords: state, entrepreneurship, commercial relations, economic development.

Российская Федерация, вступая в интегрированные отношения не только на внутреннем, но и на внешнем экономическом уровне должно принимать во внимание международные экспертные исследования и совершенствовать свои формы, поскольку устаревшие виды предпринимательства лишь усугубляют внутрикризисные процессы государства.

На сегодняшний день государственное предпринимательство не может заключаться исключительно в использовании только установленных нормативно видов госпредприятий, в том числе в узко профильном значении названных и используемых форм. Так и не должно быть, так как это вполне развивающиеся и регулируемые процессы, в том числе позволяющие расширить

зоны влияния государства на экономику и хозяйствующие на нем сегменты. Именно поэтому анализ современных форм государственного предпринимательства, их особенности и перспективы развития подчеркивают актуальность темы исследования.

В чем же заключается сущность государственного участия в предпринимательской деятельности?

Для поддержания экономики на должном уровне необходимым элементом является предпринимательская деятельность государства, по сути своей являющегося равноправным субъектом рыночных отношений [1]. Существуют секторы экономической деятельности, которые не являются привлекательными для бизнеса, но нужны обществу. Органы государственной власти поддерживают их. Эти секторы экономики удовлетворяют общественные потребности и необходимы для обеспечения общественных благ, именуемых публичными благами. Это прежде всего товары, работы и услуги, необходимые для обеспечения общественной и государственной безопасности, для удовлетворения общественных потребностей, формирования общественных резервных фондов, для реализации социально-экономических программ как федерального, так и регионального значения; также они могут касаться здравоохранения, образования, культуры и др.

Для оценки роли и развития государственного предпринимательства в рыночной экономике в зарубежной науке определены три основных теоретических направления.

1. Представителями первого являются Ф. Хайек, М. Фридмен, Р. Лукас, Т. Серджент. Их теория получила название «Вашингтонский консенсус». Они настаивают на необходимости поддержания постоянного накопления капитала, предоставления полной свободы для предпринимателей и их развития, с налоговыми льготами, антиинфляционными мерами и минимальным вмешательством государства в экономику.

2. Представителями второго направления являются Дж. Кейнс, Дж. Милль, Дж. Тобин и др. экономисты, которые выдвинули на первое место требование высокой рентабельности государственного предпринимательства, в противном случае, по их мнению, все государственные предприятия должны быть приватизированы и их управлением должен заниматься частный и эффективный собственник.

3. Представителями третьего направления являются Генри Паррис, Пьер Пестьо, Питер Сейнора, которые построили свои выводы на анализе опыта стран Европейского сообщества и определили государственное предпринимательство как особую форму предпринимательской

деятельности с общими критериями функционирования в рыночной экономике, призванными сгладить различия между государственным и частным предпринимательством [2].

Но не все страны могут строго следовать одной из описанных концепций, поскольку у каждого государства вырабатываются свои направления внутренней и внешней политики (цели, задачи), принимают свои краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные программы для их реализации, а по их результатам составляются новые прогнозы и планы, зависящие от различных факторов, влияющих на экономику страны.

Россия входит в число стран, где государственная предпринимательская деятельность не может идти по одному из приведенных теоретических направлений.

Соответственно, разрабатываются концепции такого управления и контроля, которые не будут ущемлять предпринимателей и одновременно будут отвечать интересам общества. Поэтому принимаются к реализации и выполняются наиболее эффективные программы, не только с положительными для ВВП результатами, но и необходимые для удовлетворения потребностей общества. Для этого важны различные формы (см. далее), и все они включаются в систему стратегического планирования [3].

Таким образом, сущность государственного предпринимательства состоит в том, что государство как активный субъект само участвует в деятельности важнейших отраслей, подотраслей и институтов, во всех социальных процессах общества, организуя различные формы своей предпринимательской деятельности. Это происходит как при прямом участии государства в управлении или под его руководством, так и под пристальным контролем созданных государством органов и структур над хозяйствующими субъектами.

Принимая во внимание, что у государства в управлении находится масса предприятий и иных свободных ресурсов, то и виды его деятельности избираются различные: производственное, коммерческое, финансовое, страховое, посредническое, консультативное направление [4]. Кроме того, государственное предпринимательство осуществляется не только на коммерческой основе.

Государство действует с учетом общественно значимых потребностей и в интересах поддержания государственной экономики, в то время как частный сектор предпринимателей действует в своих личных интересах, поскольку, исходя из общей концепции понятия предприни-

мательства, частный предприниматель действует по своей инициативе, в целях получения личного дохода, при соответствующем риске, от своего имени и под свою имущественную ответственность.

Выделяют следующие формы, относящиеся к государственному предпринимательству:

- государственные монополии коммерческого характера;
- государственные монополии, целью которых является покрытие существующих издержек, имеющих дефицитный характер;
- покрывающие существующие издержки конкурентные госпредприятия;
- конкурентные рентабельные предприятия [5].

Единой модели развития государственного предпринимательства не существует, поскольку различные государства избирают те направления, которые для них необходимы и целесообразны. Например, за рубежом во многих странах нет бесплатного образования или медицины, так как государство не может содержать данный сектор и он отдан в полное управление предпринимателям, с взиманием соответствующих налогов и сборов.

В России государство поддерживает образование и медицину, а также сельское хозяйство и другие важные отрасли. Но вместе с тем есть категория отраслей, которые остаются под полным контролем государства, а есть и те, применительно к которым допускается государственно-частное партнерство. В частности, к ним можно отнести образование и медицину. Сущность этой формы состоит в том, что частные организации в этих отраслях остаются под частичным государственным контролем, имеют свои административные органы управления, являясь юридическими лицами, имеют учредительные документы, но пользуются поддержкой государства, получая субсидии и дотации.

Что касается непосредственного государственного предпринимательства, то его особенность заключается в рациональном избрании таких методов управления предприятиями, находящимися в государственной собственности, которые позволят, с учетом рыночных механизмов, реализовывать государственные программы, избирать определенную перспективу (краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную) развития этих объектов и выполнять социально-экономические функции, согласуясь с внутриэкономическими потребностями.

Государственные предприятия имеют на рынке равные возможности с другими участниками коммерческих отношений. Однако во многих случаях государственная собственность также является коммерческим интересом для хозяйствующих субъектов, следовательно, это тоже форма государственного предпринимательства [6]. Например, аренда принадлежащих государству зе-

мель с учетом правового режима. Соответственно, такая форма государственного предпринимательства присутствует и действует на региональном и муниципальном уровнях, принося доход бюджетам, что трудно отрицать. Поэтому государственными предприятиями руководят не только на федеральном, но и на региональном, муниципальном уровне.

Такие предприятия именуются государственными и муниципальными унитарными предприятиями. Унитарными они названы потому, что имущество их не делится на доли, акции, вклады и иные части. В названии данного субъекта непременно присутствует указание наименования собственника (государство или муниципальный орган). Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут быть разделены на несколько видов.

К первому виду относятся те организации, которые основываются на праве ведения хозяйства. К таковым необходимо отнести как муниципальные, так и унитарные предприятия. Решение об их создании принимается уполномоченными органами.

Ко второму виду следует отнести те организации, в основу которых заложено право оперативного управления. Их возникновение связано напрямую с решением страны.

В данном случае государственные и муниципальные унитарные предприятия имеют особое положение в рамках правового аспекта. Так, их создание обусловлено оказанием определенного перечня услуг, производством продукции, выполнением различного рода работ, что является специфической чертой коммерческих организаций, основной целью существования которых является извлечение прибыли, но стоит отметить, что они не являются собственниками своего имущества, которое лишь закрепляется за ними, и не имеют права присваивать себе доходы от своей деятельности – доходы идут в бюджет того образования, которое создало предприятие [7]. Также необходимо отметить, что в данном случае деятельность предприятий может основываться на финансировании за счет бюджетных средств, что, соответственно, позволяет именовать их бюджетными.

Еще одной формой государственного предпринимательства являются автономные учреждения.

Признавая необходимость создания автономных учреждений, органы государственной (муниципальной) власти нуждаются в таких некоммерческих организациях, которые выполняли бы работы, оказывали бы услуги в различных сферах: образовании, социальной защите, здравоохранении, науке и др., – но в то же время были бы приближены к публичной сфере, а с учетом целевой направленности и выполняемых ими социально значимых функций частично принимали бы на себя полномочия органов государственной власти.

За время своего существования автономные учреждения не только оказали влияние на сферу гражданского оборота, проникли в публичную сферу, но и показали свою универсальность в качестве юридического лица с некоторыми особенностями деятельности как учреждений, так и самих органов управления.

Государственное предпринимательство не может заключаться в использовании устоявшихся форм госпредприятий, в том узком значении, которое уже несколько устарело. Его следует понимать в широком, многоплановом и многоресурсном значении – как использование государством всех предпринимательских возможностей, ресурсов, избираемых форм в целях не только получения прибыли, но и, в первую очередь, удовлетворения социальных потребностей общества [8].

В наши дни государство научилось просчитывать риски своей предпринимательской деятельности и применять эту теорию на практике. Однако просчитать все плюсы и минусы в условиях получения полного контроля над предпринимательской деятельностью до конца не представляется возможным, потому что в данном случае на первом месте должна быть не экономическая, а социальная польза, национальный интерес должен преобладать над коммерческим. Именно поэтому следует избирать такие позиции стратегического планирования, которые позволят решить два вопроса: и прибыли, и удовлетворения социальных интересов населения.

Проведение институциональной реформы рыночного типа без учета главной структурной проблемы экономики России повлекло углубление деструкции базовых экономических структур [9]. Такую ситуацию специалисты связывают с инверсионным типом рыночной трансформации в сочетании с глобализационными процессами, в результате чего Россия на основе рыночных законов приспособилась в определенных сегментах мирового рынка в качестве сырьевого придатка, поэтому отраслевая структура ее экономики определяется не внутренними потребностями экономического развития, а внешним спросом сырьевого характера.

Еще одним следствием инверсионной рыночной трансформации считается формирование двойственной институциональной структуры общества и субъектов хозяйствования, которые нацелены не на развитие производства путем конкуренции и применения инноваций, а на быстрое обогащение за счет различных теневых схем. За формально правильными нормами скрывается противоположная им сущность, теневая экономика прикрывается легальными формами: откаты, рейдерские захваты бизнеса, использование политической власти для роста собственного бизнеса.

Учитывая эти обстоятельства, следует отметить, что для выхода из сложной ситуации в отечественной экономике будет недостаточно традиционного государственного регулирования предпринимательской деятельности, что теоретически основывается на необходимости государственного вмешательства в экономические процессы в случае проявления «несостоятельности рынка», т. е. недостаточно таких мер, как:

- борьба с монополизмом;
- поощрение или ограничение экономической деятельности, что сопровождается внешними эффектами;
- обеспечение производства общественных благ;
- исправление информационной асимметрии [10].

Необходимы масштабные макроэкономические меры по прогрессивной структурной перестройке экономики и обеспечению ее социальной направленности. Только это позволит создать новые институциональные рамочные условия для развития цивилизованного предпринимательства в нашей стране.

Таким образом, под государственным предпринимательством следует понимать не только деятельность созданных государственных и муниципальных унитарных, казенных, автономных предприятий и учреждений для выполнения работ, оказания услуг населению или производства иных социальных благ, но и непосредственное участие государственного капитала в поддержке иных участников экономического оборота посредством государственных заказов и контрактов, взаимодействие с частным сектором, его поддержание в целях экономической стабильности.

Сущность государственного предпринимательства состоит в том, что государство само регулирует свою экономику посредством деятельности в важнейших отраслях, подотраслях и институтах, участвуя во всех социальных процессах общества. Существуют следующие формы этой деятельности:

- прямое и непосредственное участие государства в управлении предприятиями (например, в оборонной промышленности);
- частичное руководство и пристальный контроль созданных государством органов и структур над хозяйствующими субъектами;
- формирование государством кадрового потенциала посредством вклада средств в науку и образование;
- государственное управление денежными ресурсами и вложение их в сферу госзаказов и госзакупок, в том числе для реализации своих и социальных потребностей;

- участие государства в поддержании среднего и малого предпринимательства в целях экономической стабильности;
- социальная направленность государственного предпринимательства – ситуация, когда оно существует в наименее привлекательных для частного предпринимательства отраслях (образовании, здравоохранении и т. п.).

Библиографический список

1. Серегина, С. Ф. Макроэкономика [Текст] / С. Ф. Серегина. – М.: ДИС, 2018. – 347 с.
2. Савченко, В. Е. Современное предпринимательство. Экономические и организационные основы [Текст] / В. Е. Савченко. – М.: Зерцало, 2017. – 150 с.
3. Переверзев, М. П. Предпринимательство и бизнес [Текст] / М. П. Переверзев. – М.: Городец, 2018. – 193 с.
4. Шестакова В. А. Концепция интересов государства и предпринимателей [Текст] / В. А. Шестакова // Налоги и налогообложение. – М: НБ–Медиа, 2016.– Вып. № 2.– С. 75–76
5. Бункина, М. К. Макроэкономика. Курс лекций [Текст] / М. К. Бункина. – М., 2018. – 301 с.
6. Мареева, С. Ю. Управление федеральной собственностью. [Текст] / С. Ю. Мареева. – СПб.: Нева, 2018. – 108 с.
7. Варга, В. Роль государства в рыночном хозяйстве [Текст] / В. Варга // Право и экономика. – М: Юстицинформ, 2018. – Вып. № 10.– С. 17.
8. Беспалов, М. В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России [Текст] / М. В. Беспалов. – М.: ИНФРА–М., 2017. – 102 с.
9. Брагина, З. В. Государственно-частное партнерство: механизмы развития [Текст] / З. В. Брагина. – Кострома, 2018. – с.82
10. Дегтярев, А. Н. Сопряженность интересов бизнеса и власти как условие развития предпринимательского сообщества [Текст] / А. Дегтярев // Общество и экономика. Научно-практический журнал. – М: Изд-во РАН, 2014. – Вып. № 2–3. – С. 156

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ СТАТУС КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Д. В. Слободенюк,
Государственное казенное учреждение
Ямало-Ненецкого автономного округа
«Гостиница «Юрибей», г. Салехард

В данной статье поднимаются актуальные проблемы нормативно-правового статуса казенных учреждений. Главное отличие некоммерческой организации от коммерческой – ее цель. Цель деятельности коммерческой компании – извлечение максимально возможного размера прибыли. На этом основании можно отметить два отличия казенных организаций от коммерческих: а) их деятельность направлена на достижение нематериальных целей; б) полученные доходы не распределяются между членами. Указанные факторы полностью предопределяют не только финансовую политику казенных учреждений, но и систему организации бухгалтерского учета в казенных учреждениях.

Ключевые слова: казенные учреждения, статус, некоммерческие организации, бюджет

THE LEGAL STATUS OF THE OFFICIAL ORGANIZATIONS

D. V. Slobodenyuk,
The Yuribey Hotel, the institution
of the Yamal-and-Nenets District Gov.,
Salekhard

This article deals with current problems of the legal status of the organizations financed from the state budget. The main difference between a non-profit organization and a commercial one is its purpose. The purpose of a commercial company is to extract the maximum possible profit. We can distinguish 2 differences between the state organizations and the commercial ones: a) the goals of the official organizations are far from getting benefit: b) the benefits don't belong to the members and are not shared by them. These factors fundamentally order not only the financial policy of state organizations, but also their accounting system.

Keywords: official organizations, legal status, non-profit organizations, state budget

Государственные и муниципальные учреждения имеют свою типологию. Они подразделяются на три вида: автономные, бюджетные и казенные. Основными различиями типов учреждений является степень их финансовой самостоятельности. Министерством финансов Российской Фе-

дерации также разработаны и утверждены планы счетов для каждого типа учреждений. Также свои особенности имеет и система бухгалтерского учета в каждом типе учреждений, что актуализирует вопросы исследования проблем бухгалтерского учета в казенных учреждениях.

Целью данного исследования является анализ нормативно-правового статуса казенного учреждения.

Нормативно-правовой статус казенных учреждений определен в ст. 161 Бюджетного кодекса РФ. Казенное учреждение находится в ведении органа государственной власти либо местного самоуправления. Последним принадлежат бюджетные полномочия главных распорядителей бюджетных средств казенного учреждения. Осуществляемое в рамках этого процесса взаимодействие с казенным учреждением регулируется нормами Бюджетного кодекса РФ [1].

Особенностью нормативно-правового статуса казенных учреждений является финансирование за счет соответствующего бюджета, входящего в бюджетную систему государства. В качестве основания для финансирования казенных учреждений выступает бюджетная смета.

Также законодательством предусмотрено право казенных учреждений на осуществление приносящей доход деятельности при соответствующих сведениях в учредительных документах. Нормативно-правовой статус казенных учреждений предусматривает поступление таких доходов в соответствующий бюджет бюджетной системы.

Как правило, орган государственной власти или местного самоуправления, в ведении которого находится конкретное казенное учреждение, самостоятельно в соответствии с законодательством федерального, регионального и муниципального уровней определяет порядок и размер оплаты оказываемых данным казенным учреждением услуг или выполняемых работ.

Осуществление казенным учреждением операций с бюджетными средствами связано с использованием лицевых счетов, которые открыты в соответствии с Бюджетным кодексом РФ.

Нормативно-правовой статус казенных учреждений обуславливает необходимость заключения и оплаты услуг казенным учреждениям по контрактам и иным договорам от имени Российской Федерации, субъекта или муниципалитета, в зависимости от ведомственной принадлежности конкретного учреждения. В противном случае заключенные контракты и договоры могут быть признаны недействительными на основании решения суда [2].

Создание казенных учреждений должно осуществляться с определенной целью, которая выступает в качестве основы деятельности данных учреждений. Сферой деятельности казенных учреждений могут быть наука, спорт, образование, культура, социальная защита, занятость населения и пр. Особенностью казенных учреждений, в соответствии с закрепленным на законодательном уровне их нормативно-правовым статусом, является отсутствие возможности самостоятельно распоряжаться имуществом, находящимся в пользовании учреждения. Операции, которые так или иначе связаны с имуществом учреждения, происходят на основании согласия собственника [3].

Особенностью финансирования казенных учреждений является отсутствие возможностей субсидирования и бюджетного кредитования.

Обязательным условием является непосредственная связь произведенных нормативных затрат с оказанием казенными учреждениями услуг или совершением работ по муниципальному заказу [4].

Структура бухгалтерского учета в казенных учреждениях определяется самим учреждением с учетом обязательных элементов, регламентированных законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и отраслевыми нормативно-правовыми актами.

К примеру, в п. 6 Инструкции к единому плану счетов для госучреждений (утвержден приказом Минфина РФ от 01.12.2010 № 157н) предусмотрен ряд обязательных составных частей учетной политики казенных учреждений в виде:

- рабочего плана счетов, который соответствует отвечающей необходимому уровню аналитики информации;
- учетных алгоритмов, включающих совокупность методов осуществления оценки имущества и обязательств;
- процедур, направленных на обеспечение сохранности имущества учреждения (речь идет, в частности, об инвентаризационных мероприятиях, порядке организации внутреннего финансового контроля (сокращенное наименование – ВФК);
- схемы отражения в учете событий после отчетной даты;
- «документальных» процедур (форм первичных и учетных регистров, порядка документооборота, детализации технологии обработки учетной информации);
- иных организационно-методологических решений [5].

Бухгалтерский учет казенных учреждений включает в себя положения, относящиеся к бухгалтерскому и налоговому учету. Поскольку эти положения не всегда совпадают, учетная политика либо состоит из

двух частей (бухгалтерской и налоговой), либо представлена двумя самостоятельными документами. Разработанную учетную политику требуется утвердить приказом.

Казенные учреждения также являются налогоплательщиками. Они могут подпадать под налогообложение любым налогом. Налог на добавленную стоимость уплачивается при ведении деятельности, приносящей доход. Однако согласно ст. 149 Налогового кодекса РФ существуют необлагаемые виды операций, например некоторые медицинские и образовательные услуги [6].

Казенные учреждения уплачивают страховые взносы, являются агентами по НДФЛ, вносят налог на имущество, а также прочие платежи в бюджет РФ, если подпадают под определение плательщика. Качество организации и ведения бухучета зависит от работы бухгалтера, который должен знать, чего от него ждет руководитель.

Особенностью налогообложения казенных учреждений является наличие средств целевого финансирования, к числу которых относятся доводимые до казенных учреждений лимиты бюджетных обязательств. Согласно нормам Налогового кодекса РФ, данные средства не могут быть включены в состав формирующих налоговую базу по налогу на прибыль доходов.

Аналогичным образом не учитываются в составе расходов, которые уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль, расходы, осуществляемые казенными учреждениями в связи с выполнением их государственных или муниципальных функций и услуг.

На основании этого можно сделать вывод о необходимости введения отдельной системы учета для затрат, которые не включаются и которые включаются в расчет налоговой базы по налогу на прибыль.

Еще одной особенностью налогообложения казенных учреждений, связанной с их нормативно-правовым статусом, является учет в полном объеме доходов от платных услуг и иных видов деятельности, приносящей доход.

Неналоговые доходы казенных учреждений могут быть представлены арендной платой или платой от продажи имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, осуществляемой в соответствии с действующими нормами законодательства, а также платой от оказания платных услуг.

Указанные виды доходов не могут быть включены в состав налоговой базы по налогу на прибыль.

Кроме того, ст. 335.35 Налогового кодекса РФ освобождает казенные учреждения от уплаты государственной пошлины.

Таким образом, казенные учреждения имеют особенности нормативно-правового статуса, которые регламентируют специфику осуществления финансово-хозяйственной деятельности государственных и муниципальных учреждений данного типа.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 27.12.2018) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/
2. Бедрачук И. А. Финансы казенных организаций: учебное пособие [Текст] / И. А. Бедрачук, Е. В. Пивень. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2014. – 346 с.
3. Маслова Т. С. Бухгалтерский учет материальных запасов по новому законодательству [Текст] / Т. С. Маслова // Бухгалтерский учет в казенных и некоммерческих организациях. – М.: ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2016. – Вып. № 14. – С. 10–21.
4. Супроткина В. И. Учет материальных запасов [Текст] / В. И. Супроткина // Бухгалтерский учет в казенных и некоммерческих организациях. – М.: ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2015. – № 21. – С. 16–25.
5. Тедеева З. Б. Методы финансового планирования на предприятии [Текст] / З. Б. Тедеева // Финансы, денежное обращение, кредит. – М: Юрайт, 2014. – Вып. № 9(58). – С. 269–272.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.01.2019) [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ Дата обращения: 15.01.2019

УДК 321

ПОЛИТИЧЕСКИЕ СЕТЕВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ ДЕЛИБЕРАТИВНОЙ ДЕМОКРАТИИ

**А. К. Старосек,
Омская гуманитарная академия, г. Омск**

Статья посвящена исследованию понятия «политические сетевые коммуникации», развитию их видов и степени влияния на современный политический процесс. Анализируются отличия сетевых коммуникаций от традиционных форм политической коммуникации. Через призму концепции делиберативной демократии раскрывается потенциал ее развития при условии эффективного использования сетевых коммуникаций.

Ключевые слова: делиберативная демократия, политический процесс, политические сетевые коммуникации, горизонтальные связи

POLITICAL NETWORK COMMUNICATIONS AS A CONDITION OF THE DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF DELIBERATIVE DEMOCRACY

**A. K. Starosek,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk**

The article is devoted to the study of the concept of political network communications, the development of their types and the degree of their influence on the modern political process. The differences of network communications and traditional forms of political communications are analyzed. Through the prism of the concept of deliberative democracy we can see that the potential of its development depends on the advanced usage of network communications.

Keywords: deliberative democracy, political process, political network communications, horizontal communications

Согласно проведенным в 2018 году исследованиям, в мире насчитывается около 4 млрд. пользователей сети «Интернет», в одну секунду ими отправляется 8 тыс. новых сообщений в «Twitter», размещается 854 тыс. новых фотографий в «Instagram», отправляется 68 тыс. запросов в поисковой системе «Google», просматривается 74 тыс. видео на видеохостинге «Youtube», посылается 2,7 млн. электронных писем [1, с. 139].

С учетом указанных статистических сведений можно говорить об актуальности изучения возможностей влияния сетевых коммуникаций на политический процесс, в том числе делиберативный. Под делиберативной демократией для целей настоящей работы нами предлагается понимать такой вид непосредственного осуществления народовластия, при котором политические решения принимаются с учетом выводов, полученных в результате открытых публичных обсуждений между равноправными субъектами.

Рассматривая понятие «политические сетевые коммуникации», следует учитывать, что изменения в информационной и технологической составляющей общественной жизни за последние несколько десятилетий постоянно трансформируют содержание данного явления.

Для того чтобы получить представление о данном явлении, необходимо определиться с пониманием политических коммуникаций в классических исследованиях и оценить, каким образом современные сетевые технологии изменили их привычные формы и свойства. Так, А. А. Хрыкин под политическими коммуникациями понимает «...любые массовые коммуникации, где массовый коммуникативный

акт или взаимная обратная связь обладают политическим потенциалом как на индивидуальном, так и на групповом уровне» [2]. Указанный автор также отмечает, что политическая коммуникация заключается в осмысленном обмене информацией между политическими акторами в процессе борьбы за власть, без которой невозможно движение политического процесса.

Ориентируясь на вышеуказанное понимание политической коммуникации, попробуем оценить степень ее влияния на современный политический процесс посредством использования сетевых средств.

Представляется верным утверждение Е. А. Кузьминой о том, что в настоящее время для политической элиты ключевой задачей при проведении сетевой политики и политической коммуникации в сетевой сфере является формирование через Интернет общественного мнения, политической социализации граждан с учетом их коммуникативных установок, для достижения с помощью указанных средств главной цели — укрепления власти [3, с. 117–118]. Поэтому перед принятием значимого политического решения, в том числе на территории нашей страны, зачастую осуществляется масштабная агитационная компания СМИ, направленная на закрепление в сознании общественных масс той интерпретации политического решения, которая в наибольшей степени отвечает интересам правящей элиты.

Заслуживает внимания позиция О. Н. Морозовой [4] по поводу того, что, несмотря на преждевременность заявлений о том, что сеть «Интернет» полностью изменила политическую коммуникацию, ставшие возможными благодаря «мировой паутине» условия, формы и модели поведения субъектов коммуникации, очевидно, не могли бы возникнуть без развития веб-технологий. Политическая интернет-коммуникация разделяется О. Н. Морозовой на два этапа.

Первый этап информационный. Он базируется на том, что сначала политическая информация проникает в сеть «Интернет» и сохраняется там. Это происходит, например, при обсуждении анализируемых вопросов на сайтах политических партий и лидеров, на их страницах в социальных сетях, на сайтах общественных организаций, а также аналитических изданий.

Второй этап начинается с использованием интернет-технологий для усиления политического влияния того или иного политического лидера или движения.

Необходимо отметить, что именно «политический «Интернет» позволяет в полной мере осуществить воздействие на все компоненты психологической организации человека: интеллект, эмоции и мотивы поведения.

«Политический «Интернет», в отличие от традиционных средств обмена информацией, дает возможность многосторонней коммуникации, что проявляется, например, в возможности стать участником обсуждения любого политического события на интернет-площадке.

Очевидно, что именно ангажированность традиционных средств массовой информации в виде печатных изданий, государственных телеканалов и газет, журналов, телевидения, радио, способствует уходу политически активной аудитории в Интернет–пространство, которое дает неограниченные возможности для самореализации [5, с. 62–63], где границы обсуждения могут быть ограничены только правилами этикета, которые, к сожалению, зачастую также нарушаются.

Кроме максимальной степени свободы обсуждения, веб-коммуникация не имеет территориальных барьеров, что позволяет участвовать в политической дискуссии представителям разных национальностей и территориальных зон, которые с учетом национально-географических особенностей могут иметь разные точки зрения по политическим вопросам, и учет этих точек зрения (естественно, при условии, что они рациональны) позволит принять более взвешенное политическое решение.

Интернет как особая форма политического коммуникативного пространства отличается от традиционных медиакоммуникационных каналов тем, что по указанным каналам передача информации идет, как правило, по принципу «от одного ко многим», и целевая аудитория этой информации зачастую имеет разнородные состав и структуру.

В современных интернет-сообществах, напротив, можно проследить однородную структуру, которая проявляется в наличии горизонтальных коммуникационных связей между членами данных групп [6, с. 4, 5, 11].

Именно вышеуказанные горизонтальные коммуникационные связи между членами групп предоставляют колоссальные возможности для реализации и перманентного развития концепции делиберативной (совещательной) демократии, поскольку делиберативная модель демократии базируется на рациональном, демократичном (направленном на максимальное удовлетворение интересов наибольшего количества членов политического сообщества), открытом и свободном обсуждении политических решений, которые с учетом их поддержки населением в связи с делиберативной процедурой их принятия должны иметь более высокую эффективность реализации.

Представляются правильными суждения Д. Д. Иванова о том, что отсутствие «обратной связи как реакции на импульсы политической системы в сторону гражданского общества» может привести к кризису политической системы [7, с. 105].

Схожие утверждения об эффективности реализации принципа «обратной связи» посредством горизонтальных связей, а также их диалогичным характером в противовес монологичной сущности традиционных средств политической коммуникации также высказываются Л. В. Сморгуновым [8].

Учитывая вышеназванные возможности политических сетевых коммуникаций представляется необходимым в полной мере использовать их потенциал, в том числе путем проведения политического мониторинга в целях выявления мнения населения об эффективности принятых политических решений, а также в целях проведения онлайн–обсуждений, которые в условиях их трансляции большому количеству людей позволят учесть мнение общественности, включая субъектов предпринимательской деятельности, при принятии важных политических решений.

Библиографический список

1. Рябченко, Н. А., Катермина В. В., Гнедаш А. А., Малышева О. П. Политический контент социальных движений в online-пространстве современных государств: методология анализа и исследовательская практика [Текст] / Н. А. Рябченко, В. В. Катермина, А. А. Гнедаш, О. П. Малышева // Южно-российский журнал социальных наук. – Краснодар, 2018. – Вып. № 3. – С. 139–162.
2. Хрыкин, А. А. Сетевые политические коммуникации: потенциал влияния [Электронный ресурс] / А. А. Хрыкин. // Социум и власть. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/setevye-politicheskie-kommunikatsii-potentsial-vliyaniya>.
3. Кузьмина, Е. А. Сетевая политика как способ формирования многосторонней политической коммуникации / Е. А. Кузьмина [Текст] // Саратов, Вестник ПАГС. – 2016. – Вып. № 4. – С. 117–121.
4. Морозова, О. Н. Политическая интернет–коммуникация: ее роль, функции и формы [Электронный ресурс] // О. Н. Морозова. Политическая лингвистика. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/politicheskie-kommunikatsii-v-sovremennoy-rossii>
5. Крайнова, К. А. Интернет как средство политической манипуляции в современном политическом управлении / К. А. Крайнова [Текст] // PolitBook. – Чебоксары, 2013. – Вып. № 2. – С. 60–68.
6. Володенков, С. В. Особенности Интернета как современного пространства политических коммуникаций / С. В. Володенков [Текст] // Вестник МГОУ. – М., 2017. – Вып. № 4. – С. 1–13.
7. Иванов, Д. Д. Развитие политической коммуникации в условиях совершенствования ее форм и каналов [Текст] / Д. Д. Иванов // Среднерусский вестник общественных наук. – Орел: Изд-во РАНХ при Президенте РФ, 2014. – Вып. № 2. – С. 104–108.
8. Сморгунов, Л. В. Управляемость и сетевое политическое управление [Электронный ресурс] / Л. В. Сморгунов // Власть. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlyaemost-i-setevoe-politicheskoe-upravlenie>

ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛИРОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

**Т. Ю. Шлегель,
Омская гуманитарная академия, г. Омск**

Статья посвящена вопросам планирования и контроля учета затрат на производство продукции. Определена сущность планирования затрат, дана краткая характеристика этапов их планирования. Обоснована важность контроля затрат на производство, обозначены цели контроля затрат.

Ключевые слова: планирование затрат, контроль затрат на производство, себестоимость продукции.

PLANNING AND CONTROLLING PRODUCTION COSTS

**T. Y. Shlegel,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk**

The article is devoted to the planning and controlling production costs. The essence of cost planning is determined, a brief description of the stages of their planning is given. The importance of the control of production costs is proved, the purposes of the control of costs are designated.

Keywords: cost planning, production cost control, production costs.

Современные условия хозяйствования обязывают компании придерживаться осмотрительной политики формирования себестоимости. Одним из основных способов влияния на величину материальных расходов предприятия является организация и эффективное функционирование системы контроля над затратами [1]. Но такой контроль невозможен без предварительного их планирования.

Планирование затрат является составной частью плановой работы на предприятии. Его суть состоит в выявлении будущего состава затрат и их количественной оценки с учетом планируемых результатов производственной (хозяйственной) деятельности.

Планирование затрат осуществляется, во-первых, для определения общей стоимости потребляемых в производстве продукции (работ, услуг) ресурсов и на этой основе предполагаемой общей прибыли, во-вторых, для определения себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг) с целью определе-

ния их рентабельности в перспективе. Объектами планирования являются затраты на производство, затраты на 1 руб. объема выпуска продукции, себестоимость готовой (всей) продукции, себестоимость единицы конкретных видов продукции.

Этапами планирования затрат являются предплановый анализ, прогноз, оптимизация, проектирование плана затрат, его утверждение и доведение до исполнителей.

Возможные направления анализа затрат – это анализ:

- структуры затрат;
- динамики общих отдельных затрат;
- изменения себестоимости и ее элементов;
- влияния роста объема производства на уровень себестоимости;
- общих и отдельных затрат в зависимости от технико-экономических, социальных и природно-географических факторов, – а также функционально-стоимостный анализ.

Прогноз, так же, как и анализ затрат, следует считать научной основой их планирования. Особенностью любого прогноза является то, что он не может быть абсолютно точным. Прогнозы составляются в различных вариантах. В этом смысл данного этапа планирования затрат. Варианты прогнозов затрат определяются вариантами планов производства продукции, которые, в свою очередь, ориентируются на планы сбытовой деятельности предприятия в перспективе.

Оптимизация затрат предшествует оформлению плана затрат (их показателей) в составе плана предприятия как управленческого решения, требующего реализации. Суть оптимизации затрат заключается в выборе наилучшего их прогноза с точки зрения рентабельности предприятия в перспективе, а также в оптимизации структуры затрат, в частности постоянных и переменных.

На основе оптимального варианта прогноза составляется проект плана затрат. Определяющим показателем затрат в плане следует считать себестоимость всей готовой продукции (в денежном выражении) и производный показатель эффективности затрат. Себестоимость всей продукции на плановый период должна включать следующие элементы: материальные, трудовые, прочие затраты, амортизацию основных фондов, отчисления на социальные нужды.

Контроль в системе управления затратами призван обеспечивать обратную связь, то есть сравнение запланированных затрат и затрат фактических. Эффективность контроля зависит от корректирующих действий, направленных на приведение фактических затрат в соответствие с запланированными [3].

Контроль затрат на производство является действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов с целью предотвращения неэффективной хозяйственной деятельности предприятия.

Результаты контроля затрат на производство должны способствовать увеличению прибыли, позволяя руководителям предприятий принимать объективные и обоснованные управленческие решения.

Предметом контроля затрат, как правило, являются элементы себестоимости продукции, а объектами – виды затрат на производство, детализированные по калькуляционным статьям.

Главной целью контроля затрат на производство является подтверждение достоверности информации о затратах на производство продукции. Этот процесс предполагает использование аналитических процедур, позволяющих более продуктивно решить поставленные в ходе проведения контроля задачи. К таким задачам, в частности, можно отнести:

- изучение состава затрат по данным первичных документов и учетных регистров;
- оценку состояния синтетического и аналитического учета;
- проверку своевременности и полноты отражения в бухгалтерском учете операций по формированию себестоимости продукции;
- оценку обоснованности применяемого метода учета затрат, методов распределения общепроизводственных и общехозяйственных расходов;
- арифметический контроль показателей себестоимости по данным сводного учета затрат на производство продукции [2].

Источниками для осуществления контроля за себестоимостью (контроля затрат на производство) служат:

- утверждаемые плановые задания по себестоимости;
- первичная документация, бухгалтерские записи по счетам учета производственных затрат;
- данные аналитического и синтетического учета затрат на производство;
- плановые и отчетные калькуляции;
- формы периодической и годовой отчетности;
- учетная политика организации [5].

Система контроля затрат на производство представляет собой совокупность различных внутренних мер, принимаемых под влиянием внешних факторов и оказывающих влияние на эффективность хозяйственной деятельности предприятия. При организации системы контроля необходимо учитывать влияющие на нее факторы. Такими факторами могут быть, на-

пример, изменение законодательства, экономической и политической обстановки в стране, удаленность подразделений компаний друг от друга, уровень развития научно-технического прогресса и т. п. [1].

Важность планирования и контроля правильности отнесения затрат на производство объясняется тем, что себестоимость продукции является одним из наиважнейших оценочных показателей, определяющих качество работы предприятия и влияющих на формирование прибыли и его общей рентабельности. Именно данный показатель синтезирует все стороны хозяйственной деятельности, аккумулирует результаты использования всех ресурсов. Снижение себестоимости – одна из первоочередных и актуальных задач контроля учета затрат в любой организации [4]. В связи с этим сложно переоценить важность планирования и контролирования учета затрат на производство продукции в процессе осуществления хозяйственной деятельности каждого предприятия. Осуществление планирования затрат на производство продукции и контроля над ними позволяет обеспечить достоверность отчетных данных, необходимых для обоснования затрат на различных уровнях управления организацией при принятии текущих и оперативных управленческих решений.

Таким образом, планирование обеспечивает получение необходимой информации о состоянии бухгалтерского учета, отчетности и эффективности внутреннего контроля, содействует тому, чтобы существенным областям контроля затрат было уделено соответствующее внимание, а также были обнаружены потенциальные проблемы и работа была осуществлена качественно и с минимальными затратами.

Библиографический список

1. Алексеенко, А. Ю. Роль бухгалтерского учета производственных запасов в системе внутреннего контроля за материальными расходами [Текст] / А. Ю. Алексеенко // Все для бухгалтера. – М: ООО «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2010. – Вып. № 6. – С. 24–31.
2. Купринов, Э. П. Стоимостные категории и регуляторы экономики (вопросы истории, теории, моделирования): монография [Текст] / Э. П. Купринов. – М.: Российская таможенная академия, 2014. – 222 с.
3. Будасова, В. А. Система внутреннего контроля затрат на производство продукции птицеводства [Текст] / В. А. Будасова, Н. Г. Кулакова // Вестник Псковского государственного университета. – Псков: Изд-во ПГУ, 2015. – Вып. № 1. – С. 76–82.
4. Остаев, Г. Я. Экономический контроль за учетом затрат на производство продукции и переработку мяса на сельскохозяйственных предприятиях [Текст] / Г. Я. Остаев, С. М. Концевая // Международный бухгалтерский учет. – М: ООО «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2015. – Вып. № 30. – С. 52–65.
5. Остаев, Г. Я. Методические подходы к проведению внутреннего контроля над затратами в мясном скотоводстве [Текст] / Г. Я. Остаев, С. М. Концевая, Г. Р. Концевой // Международный бухгалтерский учет. – М: ООО «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2016. – Вып. № 9. – С. 30–49.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ

Т. Ю. Шлегель,
Омская гуманитарная академия, г. Омск

В данной статье дано определение себестоимости продукции (работ, услуг) и определено значение ее снижения для предприятия. Приведена классификация факторов, влияющих на снижение себестоимости. Дана краткая характеристика возможных путей снижения себестоимости и некоторых возможных ошибок при сокращении расходов.

Ключевые слова: себестоимость, снижение себестоимости, факторы и резервы снижения себестоимости.

THE PRODUCTION COSTS AND POSSIBLE WAYS TO REDUCE IT

T. Y. Shlegel,
Omsk Humanitarian Academy, Omsk

This author of the article defines the cost of production (works, services) and the importance of its reduction for the enterprise. The classification of factors affecting the cost reduction is given. Possible ways to reduce the cost and some possible errors in cost reduction are described.

Keywords: cost, cost reduction, factors and reserves of cost reduction.

Себестоимость производимой продукции является одним из наиболее важных показателей деятельности предприятия. В этом показателе находит отражение уровень всей его хозяйственной деятельности. Исчисление себестоимости необходимо для определения экономической эффективности производства. Не вызывает никаких сомнений, что уровень себестоимости оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность продукции на современном рынке [1].

Себестоимость представляет собой затраты предприятия на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и раскрывает экономический механизм возмещения этих затрат из выручки от реализации. Экономическое назначение себестоимости заключается в возмещении понесенных организацией затрат и обеспечении воспроизводства внеоборотных и оборотных средств, а также рабочей силы. Себестоимость продукции выступает одним из основных синтетических показателей деятельности предприятия, характеризую-

щих уровень использования всех видов ресурсов, находящихся в его распоряжении.

Для предприятия крайне важна достоверная и своевременная информация о структуре себестоимости, так как именно благодаря этой информации предприятие получает возможность управлять своими издержками. Структура себестоимости находится в постоянном движении, и на нее влияют такие факторы, как географическое положение и специфика предприятия, уровень научно-технического прогресса, уровень концентрации, специализации, диверсификации производства, инфляция и изменение процентной ставки банковского кредита.

Снижение себестоимости продукции (работ, услуг) – это сложный процесс. Экономическое и социальное значение снижения себестоимости для предприятия заключается в:

- увеличении прибыли, которая впоследствии остается в распоряжении предприятия;
- появлении дополнительных финансовых средств, которые можно использовать для материального стимулирования работников и решения социальных проблем;
- улучшении финансового состояния предприятия;
- возможности снижения продажной цены на продукцию, что позволяет, в свою очередь, повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объемы продаж [2].

Снижение себестоимости продукции зависит от нескольких групп факторов: организационных, технологических, экономических.

Организационные факторы связаны с организацией производства и труда, а также с их управлением. К таким факторам относят:

- увеличение уровня концентрации, специализации и кооперирования;
- обеспечение условий рациональной организации труда;
- снижение или ликвидацию простоев техники, оборудования и нерациональную потерю рабочего времени сотрудников, связанную с простоями;
- повышение квалификации работников;
- подбор кадров согласно требуемому техническому уровню.

Технологические факторы напрямую связаны с техникой и технологией. Данная группа факторов предусматривает:

- использование современного и более производительного оборудования;
- рост степени механизации и автоматизации производства;

- использование ресурсных и энергосберегающих технологий;
- увеличение уровня технической и энергетической вооруженности труда;

- ускорение внедрения достижений новой техники и технологий.

Суть экономических факторов состоит в повышении уровня управления и совершенствовании методов хозяйствования. К этой группе факторов относятся:

- совершенствование производственной структуры предприятия;
- улучшение социальных условий жизни трудового коллектива;
- рост уровня плановой, учетно-контрольной и аналитической работы;

- рост компетентности административно-управленческого персонала предприятия, –

и некоторые другие [3].

В своей деятельности предприятия используют различные источники резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг). Рассмотрим основные.

Так, например, снижение себестоимости возможно благодаря увеличению объема производства, достигаемого за счет более полного использования производственной мощности предприятия. Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы.

При росте объема деятельности увеличиваются только переменные затраты, сумма же постоянных затрат не изменяется, в результате чего и происходит снижение себестоимости.

Также сокращение затрат на производство продукции (работ, услуг) происходит за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья и материалов, сокращения производственного брака, и т. д. Значительное влияние на снижение себестоимости продукции оказывают правильный выбор и применение наиболее эффективных форм и систем оплаты труда. При экономическом обосновании эффективности применения той или иной системы оплаты труда важно определить, при каких условиях ее использование обеспечивает наибольшее снижение себестоимости продукции.

Еще одним резервом снижения себестоимости является улучшение использования основных фондов организации. При улучшении использования основных фондов снижение себестоимости продукции происходит в результате повышения надежности и долговечности оборудования, совершенствования

системы планового и предупредительного ремонта, а также централизации методов ремонта, содержания и эксплуатации основных фондов [2].

Значительные резервы снижения себестоимости содержатся в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака дает возможность осуществить мероприятия по ликвидации этих потерь, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства. Также определяющим источником снижения себестоимости во всех отраслях экономики является экономия материальных затрат на основе современных технологий, совершенствования норм расхода материалов и учета изменения цен на сырье и материалы [4].

Существуют ошибки, которые на предприятиях наиболее часто совершаются в процессе сокращения расходов. К таким ошибкам обычно относятся:

- неправильное определение важных затрат, вследствие чего сокращению могут подвергнуться совсем не те затраты;
- некорректное определение носителей затрат на предприятии;
- потеря уникальности и, как следствие, конкурентоспособности продукции на рынке;
- снижение расходов ниже предельного уровня: оно не даст положительного результата, так как в данном случае полезность сокращения затрат уменьшается и зачастую идет уже во вред предприятию [5].

Подводя итог вышесказанному, отметим, что любая организация в своей деятельности стремится к максимизации прибыли, и соответственно, ищет пути снижения себестоимости своей продукции (работ, услуг). Снижения себестоимости можно достичь в результате повышения организационного уровня производства, сокращения производственного брака, эффективного использования основных фондов, сырья, материалов и любых других ресурсов. Но не следует забывать, что при проведении мероприятий по снижению расходов нужно следить за тем, чтобы экономия на производстве не сказалась отрицательно на качестве производства.

Библиографический список

1. Малыш, М. Н. Аграрный рынок [Текст]: основы формирования, развития, регулирования и управления. Учебное пособие / М. Н. Малыш, В. А. Ткаченко. – СПб: Проспект Науки, 2017. – 144 с.
2. Арутюнян, Ю. И. Управление затратами [Текст]: учебное пособие / Ю. И. Арутюнян, Е. А. Шибанихин. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – 84 с.
3. Хегай, Ю. А. Управление затратами [Текст]: учебное пособие / Ю. А. Хегай, З. А. Васильева. – Красноярск: СибФУ, 2015. – 230 с.

4. Головачев, А. С. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учебное пособие / А. С. Головачев. – Электронные текстовые данные. – Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 688 с.

5. Костенко, М. Н. Контроль затрат на производство и резервы снижения себестоимости продукции на предприятии [Текст] / М. Н. Костенко // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: материалы научно-практической конференции. Под ред. Е. В. Никулиной. – Белгород: ООО «Эпицентр», 2015. – С. 325–329.

УДК 428

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА А. Я. КИБАНОВА В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

**О. Н. Яклюшина,
Омский государственный педагогический университет,
г. Омск**

Статья посвящена методике оценки человеческого потенциала А. Я. Кибанова, внесшего большой вклад в изучение и развитие управления кадрами как науки. Рассмотрено применение отдельных методов на практике на примере органа местного самоуправления с учетом специфики муниципальной службы.

Ключевые слова: человеческий потенциал, деловая оценка кадров, кадровый аудит, аттестация кадров.

THE APPLICATION OF A. Y. KIBANOV'S TECHNIQUE FOR THE ESTIMATION OF HUMAN RESOURCES IN LOCAL COUNCILS

**O. N. Yaklyushina,
Omsk State Pedagogical University, Omsk**

The article is devoted to A. Y. Kibanov's technique of estimating the human resources (A. Y. Kibanov contributed a lot to the study and the development of personnel management as a discipline). Some methods are tested on practice on the example of local government, with the specifics of the municipal governments taken into account.

Keywords: human potential, business estimation of the personnel, personnel audit, certification of the personnel of organizations.

С необходимостью оценки кадрового состава с целью оптимизации деятельности организации сталкивается каждый современный руководитель. В связи с этим разнообразные методики оценки кадрового состава не только не потеряли своей актуальности, но и получили новый виток развития с учетом потребностей современного общества.

В связи с возросшими требованиями общества к открытости власти, к эффективности процессов управления возникает потребность в более разносторонней оценке кадров государственных и муниципальных структур. Данная непростая задача возлагается на кадровую службу. Ее специалисты и руководители призваны управлять самым ценным, что есть в обществе – человеческими ресурсами, рациональным использованием его профессиональных способностей и возможностей, кадровым потенциалом и интеллектуальным капиталом работника, отдельной организации и страны в целом. Именно люди, кадры организации являются источником интеллектуальных ресурсов, творцами ценностей [1].

В современных научных трудах, посвященных исследуемой проблематике (см. работы В. А. Вишнякова, Г. Десслера, Е. Г. Есипова, А. Я. Кибанова, Дж. Коула, Р. Марра, М. Хильба, Б. Шнайдера, Н. Шмитта и др.) самое пристальное внимание отводится стратегическому управлению трудовыми ресурсами, которое является, по сути, третьим эволюционным этапом [2]. На первом этапе существовали обычные отделы кадров, сосредоточенные только на административных функциях. Далее, на втором этапе, службы персонала осуществляли еще функции развития персонала, привлечения, обучения, ротации, помощи в карьерном росте. Современная действительность требует такой деятельности по управлению трудовыми ресурсами, где также присутствует стратегическая функция, эффективно сочетающая принципы кадрового аудита [2]. Из перечисленной группы авторов хотелось бы выделить А. Я. Кибанова как основателя первой в России кафедры управления персоналом в Государственном университете управления, идейного вдохновителя науки управления персоналом. Этот ученый посвятил множество работ темам управления персоналом, его оценки, аттестации, мотивации, и т. д. По его учебникам и сегодня преподают данную дисциплину во многих учебных заведениях.

Рассматривая методику оценки кадрового состава Ардальона Яковлевича Кибанова, можно отметить, что при всем многообразии показателей оценки их можно условно разделить на несколько групп – это показатели, влияющие на:

- результативность труда;
- условия достижения результативности труда;
- профессиональное поведение;
- личностные качества.[2]

В современной практике оценки кадрового состава применяются следующие методы оценки персонала.

1. Деловая оценка кадров – это целенаправленный процесс установления соответствия качественных характеристик персонала (способностей, мотиваций, качеств) требованиям должности или рабочего места.

2. Аттестация кадров организаций – процедура определения квалификации, уровня знаний, практических навыков, деловых и личностных качеств работников, качества труда и его результатов и установления их соответствия (несоответствия) занимаемой должности. В российской практике сложились три типа аттестации по принадлежности к сферам деятельности персонала: аттестация государственных служащих, аттестация научных и научно-педагогических работников и аттестация персонала организаций основного звена управления [2].

3. Кадровый аудит – это система консультационной поддержки, аналитической оценки и независимой экспертизы кадрового потенциала организации, которая наряду с финансово-хозяйственным аудитом позволяет выявить:

- соответствие кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития;
- соответствие деятельности персонала и структур управления организации существующей нормативно-правовой базе;
- эффективность кадровой работы по решению задач, стоящих перед персоналом организации, ее руководством, отдельными структурными подразделениями;
- причины возникающих в организации социальных проблем (рисков) и возможные пути их разрешения или снижения их негативного воздействия.

Важную методологическую роль в проведении аудита и принятии обоснованных решений играет мониторинг в области персонала – научно обоснованная система периодического сбора, обобщения и анализа кадровой информации и представления полученных данных для принятия стратегических и тактических решений руководством организации [2].

Вышеперечисленные методики оценки помогают работодателю ответить на вопрос о соответствии сотрудника занимаемой должности, однако не дают возможности определить трудовой потенциал работника: совокупность физических и духовных качеств человека, определяющих возможность и границы его участия в трудовой деятельности, способность достигать в заданных условиях определенных результатов, а также совершенствоваться в процессе труда, – и условия, необходимые для его более успешной реализации [4].

Трудовой потенциал работника не является постоянным – он может меняться в течение трудовой деятельности. В зависимости от условий, в которых находится работник при исполнении своих должностных обязанностей, он может меняться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Заинтересованный в успешности своих кадров руководитель создаст все условия для адаптации, развития и карьерного роста подчиненных. Понимание того, что только успешный, удовлетворенный своей работой сотрудник может приносить пользу своей организации, выкладываясь на 100 %, делает руководителя мудрым и знающим лидером. Если же это не так, то в организации наблюдаются такие явления как «текучка кадров», низкая работоспособность, незаинтересованность сотрудников в карьерном росте. Важной задачей не только кадровой службы, но и руководителя является оценка кадрового состава как на начальной этапе (отбор, адаптация), так и на этапе развития, профессионального роста или же, наоборот, стагнации и регресса. В данном случае можно регулировать эти процессы, управляя ими либо применяя современные кадровые технологии, позволяющие их избежать (повышение квалификации, ротация, и т. д.).

На практике применяются следующие методы измерения трудового потенциала: количественная оценка (пол, возраст, стаж, уровень образования и т. д.) и балльная оценка, как правило, по 7–10-балльной шкале (применяется в отношении показателей, характеризующих возраст, здоровье, подготовку работника, творческий и инновационный потенциал). Такой метод оценки доступен для использования в каждой организации, но он недостаточно объективно отражает степень использования трудового потенциала [4].

Одним из самых распространенных методов является метод количественной оценки. Он не требует особых затрат, ни временных, ни финансовых, так как всеми исходными данными владеет кадровая служба и достаточно только проанализировать их согласно методу. Для наглядности применения рассмотрим метод количественной оцен-

ки на примере организационного отдела Управления делами Администрации города Омска. Организационный отдел насчитывает семь штатных единиц [5]. Половозрастной состав отдела можно представить в виде следующих диаграмм (рис.1–2):

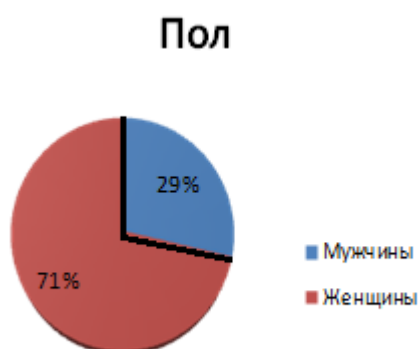


Рис. 1

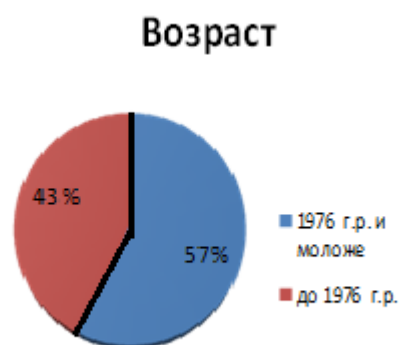


Рис. 2

Женщин в отделе больше, чем мужчин, хотя руководящие должности занимают мужчины. Так как в организационном отделе 100 % – муниципальные служащие, все они имеют высшее образование (рис.3):



Рис. 3

Применение данного метода позволяет нам сделать вывод, что коллектив отдела достаточно молодой, смена кадров происходит своевременно, нет застоя кадров. Соблюдены требования относительно уровня образования служащих. Однако данный метод не дает нам возможности определить трудовой потенциал работника. Особенности муниципальной службы определены четко заданными рамками и узкой направленностью. Должностные лица несут ответственность за принимаемые ими решения, и степень ответственности высока – осуществление, результаты и последствия этих решений, управление и трудовая

дисциплина подлежат жесткой нормативно-законодательной регламентации, управленческие задачи требуют задействования большого интеллектуального и творческого потенциала [6]. В данных условиях достаточно сложно проявляются все возможности для профессиональной реализации работника и его карьерного роста. Тем не менее задачами кадровой службы являются:

- обеспечение обоснованной оценки карьерного потенциала служащих в целях сокращения нереалистичных ожиданий;
- объективность определения необходимого уровня профессионализма и компетентности, предусматривающих наличие у служащих необходимых умений и навыков;
- объективность оценки результатов труда, уровня компетентности, деловых и личных качеств, являющихся главным основанием для продвижения по службе [7].

Важной, но до конца не решенной является проблема оценки трудового потенциала муниципальных служащих, с помощью которой можно измерять и интенсивно использовать личный трудовой потенциал. Важно учитывать, в том числе при подготовке кадровых перестановок, готовность и способность служащего выполнять поставленные задачи, соответствовать заявленным требованиям. В связи с этим выявление условий, необходимых для максимального раскрытия и реализации трудового потенциала, должно стать основной задачей новых методик оценки кадрового потенциала муниципальных служащих.

Библиографический список

1. Кибанов, А. Я. Новая стадия эволюции науки об управлении персоналом при неизменной парадигме [Текст] / А. Я. Кибанов // Современные технологии управления. – Киров, 2014. – Вып. № 5(41). – С. 2–6.
2. Управление персоналом организации [Текст]: учебник. 3-е изд., доп. и переработ. / Под ред. А. Я. Кибанова. – М., 2005. – 453 с.
3. Гончар, Н. В. Концептуальные аспекты аудита кадров [Текст] / Н. В. Гончар // Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право. Материалы Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Ответственные редакторы: Н. Н. Понарина, С. С. Чернов. – Новосибирск, 2015. – С. 99–102.
4. Управление персоналом организации [Текст]: учебник. 4-е изд., доп. и переработ. / Под ред. А. Я. Кибанова. – М., 2010. – 343 с.
5. Постановление Администрации города Омска от 20 июля 2011 г. № 790-п «Штатное расписание управления делами Администрации города Омска» (в ред. Постановления Администрации города Омска от 08.04.2016 № 455-п) [Электронный ресурс] – URL: <http://mobileonline.garant.ru/#/document/15556254/paragraph/1:5>

6. Кибанов, А. Я., Лукьянова Т.В., Лобачева А.С. Планирование карьерного роста: Инновации на государственной гражданской службе [Текст]: монография / А. Я. Кибанов, Т. В. Лукьянова, А. С. Лобачева. – М.: ООО «Купер Бук», 2015. – С. 20–24.

7. Кибанов, А. Я., Суворов, А. А. Принципы планирования карьерного роста и этапы служебно-профессионального продвижения государственных гражданских служащих [Текст] / А. Я. Кибанов, А. А. Суворов // Коммуникология. – М., 2014. – Вып. № 5. – С. 110–121.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ПРАКТИКА, ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЛУЖБА, МЕНЕДЖМЕНТ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ, СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ, ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ, ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Н. Е. Алексеев. ИСТОРИЧЕСКОЕ СТАНОВЛЕНИЕ ТЕОРИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ	3
А. М. Аюлов, В. С. Кузенный. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	7
В. В. Бирюков. УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ОСОБЕННОСТИ СМЕНЫ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПАРАДИГМЫ	11
Н. А. Бойко, А. А. Кораблева. ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ ЕАЭС: РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	18
Т. Ю. Гавриленко, А. А. Кораблева. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	23
О. Ф. Гречковская. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	27
Е. Н. Гусарская. ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РЫНКА КВАЛИФИЦИРОВАННОГО ТРУДА	33
О. В. Демиденко. ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	39
А. М. Исаханова. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ТОО «БАЛКАШ ЖИБЕК ЖОЛЫ»	43
Р. Х. Зарипова. К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ	50

Г. К. Исина. СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	57
Б. К. Каримов, Т. Е. Муратов. АНАЛИЗ РЫНКА ПАССАЖИРСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК В КАЗАХСТАНЕ	61
В. В. Квиндт. ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ И ЭТИЧЕСКИХ БАНКОВ	67
Е. А. Косьмина, Т. Ю. Костенко. К ВОПРОСУ ОБОСНОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАНИЯ МЕТОДИК ОЦЕНКИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	71
Е. А. Косьмина, Е. Н. Остроконская. О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ РАБОТЫ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН.....	76
Т. С. Лукина. СЕЛЬСКИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	81
В. А. Мельниченко, А. А. Кораблева. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИИ.....	86
А. В. Меркушов. СПЕЦИФИКА ПОНЯТИЙ «ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ» И «УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	92
Е. А. Орлянский. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЕРВОГО ЭТАПА ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ	103
А. И. Ридченко. КРИТЕРИИ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ.....	110
А. Н. Романова, А. Н. Никоненко. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	116
Д. В. Слободенюк. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	124
Д. В. Слободенюк. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ СТАТУС КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.....	132
А. К. Старосек. ПОЛИТИЧЕСКИЕ СЕТЕВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ ДЕЛИБЕРАТИВНОЙ ДЕМОКРАТИИ	136

Т. Ю. Шлегель. ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛИРОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ.....	141
Т. Ю. Шлегель. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ.....	145
О. Н. Яклюшина. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА А. Я. КИБАНОВА В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	149

Для заметок

Научное издание

Современная наука: проблемы и перспективы развития

III Международная научно-практическая конференция

Сборник статей

Часть 2

Компьютерная верстка Л. В. Калугиной

Подписано в печать 03.06.2019.

Печать на ризографе. Бумага офсетная. Формат 60×84/16.

Печ. л. 10. Уч.-изд. л. 7. Тираж 100 экз. Заказ 36.

Омская гуманитарная академия

644105, Омск, ул. 4-я Челюскинцев, 2а.

Отпечатано в полиграфическом отделе издательства

Омской гуманитарной академии.

644105, Омск, ул. 4-я Челюскинцев, 2а, тел. 28-47-43.