

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
СРЕДА**

**№3(21)
2017**

Журнал издается с сентября 2012 г.

Выходит 4 раза в год

Подписка во всех отделениях связи
по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс E29460)

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации:

ПИ № ФС 77-67657 от 10 ноября 2016 г.

Учредитель (издатель):

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

При перепечатке ссылка на издание обязательна

Редакция журнала «Экономическая среда»:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: (4862) 255037 e-mail: economicsreda@mail.ru
© ОрелГУЭТ, 2017

Подписано в печать 30.10.2017 г.
Дата выхода из печати 17.11.2017 г.
Заказ №42. Формат 60x84½
Объем 15 п.л. Тираж 1000 экз.
Цена свободная

Отпечатано с готового оригинал-макета
на полиграфической базе ОрелГУЭТ
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Главный редактор:

Паршутина И.Г. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Редакционный совет:

Глотко А.В. доктор экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Горно-Алтайский государственный университет»

Карлина Е.П. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

Лазаренко А.Л. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Лочан С.А. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Лыгина Н.И. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Рудакова О.В. доктор экономических наук, профессор
Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Сироткина Н.В. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Цёхла С.Ю. доктор экономических наук, профессор
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Юрзинова И.Л. доктор экономических наук, профессор
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ответственный редактор:

Жучков А.А. кандидат технических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Литературный редактор:

Зайцева Н.Н. старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Переводчик:

Лепешкина Г.Г. старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

СОДЕРЖАНИЕ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ И СТАТИСТИКА

Банин С.Н., Лытнева Н.А.

Показатели деловой активности в развитии методики оценки имущественного положения организации 5

Кыштымова Е.А., Ерохина Е.В.

Методический инструментарий анализа рентабельности собственного и заемного капитала организации 10

Губин А.С.

Оценка факторных моделей результативности деятельности коммерческой организации 14

Хомутова О.О.

Динамика развития аутсорсинга учетных функций в России 20

Лозовая Ю.А.

Учетно-аналитическое обеспечение анализа бухгалтерской отчетности предпринимательских структур 24

Сорина Т.В.

Аналитический инструментарий финансовой устойчивости организаций на основе анализа конкурентной среды 30

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Татарченко А.А., Пьянова Н.В., Потапова В.С.

Эффективность рекламы 36

Суло Е.А.

Личная эффективность государственного служащего: ее основные факторы и пути повышения 39

Ляхова О.В.

Процесс подбора, отбора и найма персонала: понятие, этапы, инструменты 43

Ильюшина Е.В.

Политическая репутация как фактор формирования лидерства в государственном управлении 48

Потапова В.С.

Конкурентный анализ – гарант успешной предпринимательской деятельности региональных предприятий 54

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Бардовский В.П.**
Региональная трудовая миграция и ее виды 59
- Скулкина А.В.**
Муниципальные целевые программы: понятие, этапы разработки и реализации, оценка эффективности 62
- Ермишина В.С.**
Экономические основы местного самоуправления 67

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

- Прищеп И.П.**
Анализ безвозмездных поступлений в бюджет Орловской области 71
- Разуваева М.Р.**
Финансирование здравоохранения в Российской Федерации на современном этапе 75

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

- Лытнева Н.А., Мишин А.Ю.**
Взаимосвязь корпоративной культуры и стратегии развития предприятия 80
- Анцупов В.И.**
Товарное обеспечение эффективной хозяйственной деятельности фирм 85
- Закроева-Фаринская Ю.Г.**
Методологические аспекты устойчивого развития и устойчивости предпринимательских структур в условиях нестабильной среды 89
- Ермолова Т.С.**
Анализ действующей системы управления инновационной деятельностью в Российской Федерации 95

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- Сергеева И.И., Целяя О.В.**
Особенности построения безопасного интернета в учебных заведениях 101
- Спасибина Е.С., Неврова Т.И., Сеницына Е.И.**
Ценности образования: роль непрерывного образования в профессиональной сфере 105
- Тюрюканов А.В.**
Интенсивные образовательные технологии в процессе изучения языков 108

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ 112**ANNOTATIONS 115**

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ И СТАТИСТИКА

УДК 65.011.12

Банин С.Н., Лытнева Н.А.

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В РАЗВИТИИ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Банин Сергей Николаевич, аспирант факультета государственного, муниципального управления и экономики народного хозяйства, Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: zaoexpert@mail.ru

Лытнева Наталья Алексеевна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент и государственное управление», Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ukar-lytneva@yandex.ru

В статье рассмотрены основные критерии деловой активности, финансовая устойчивость, платежеспособность, инвестиционная привлекательность коммерческих организаций, их оценка в условиях рыночной экономики. Сформулировано понятие деловой активности, методы анализа деловой активности, качественный и количественный уровни анализа деловой активности, характеризующие имущественное положение организации. Исследованы показатели оценки деловой активности, характеризующие оборачиваемость активов. Рассмотрены основные источники информации для анализа деловой активности.

Ключевые слова: деловая активность, анализ, коммерческая организация, коэффициенты, методы, оборачиваемость.

Стабильность функционирования, устойчивое финансовое положение коммерческих организаций в условиях современного развития экономики обуславливают их деловую активность [2].

Понятие «деловая активность», как и многие другие экономические понятия, появилось в российской экономической практике из мирового словарного оборота в условиях развития рынка, а именно в период перехода к рыночной модели экономики. Зарубежные экономисты использовали данный термин много лет назад. Исследование понятия «business activity» свидетельствует, что в переводе с английского оно означает «бизнес-деятельность». В широком смысле деловая активность предполагает, что любая предпринимательская деятельность предусматривает определение деловой активности [3].

В экономической литературе существуют разные подходы к трактовке понятия «деловая активность». В частности, деловую активность характеризуют:

- результатом и эффективностью основной хозяйственной деятельности коммерческих организаций;
- скоростью оборота оборотных средств коммерческих организаций;
- всесторонней динамичной характеристикой предпринимательской деятельности, результатом эффективного использования ресурсов коммерческих организаций [1]. Уровни деловой активности коммерческих организаций характеризуют этапы их жизнедеятельности: создание, развитие деятельности, подъем или спад, кризис развития, депрессия, а также степень адаптации к изменяющемуся рынку в условиях неопределенности;

- устойчивостью хозяйственно-экономической деятельности коммерческих организаций, обеспечивающей положительную динамику функционирования, повышение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях повышения рыночной конкурентоспособности.

Показатели деловой активности характеризуют эффективность использования материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов коммерческих организаций по всем открытым и функционирующим бизнес-линиям хозяйственной деятельности и определяют качество управления, возможности экономического роста и достаточность собственного капитала организации.

Как показал анализ, довольно существенное влияние на измерение деловой активности коммерческих организаций оказывает внешняя среда, то есть внешние макроэкономические факторы, такие как политическая ситуация в стране, налоговая нагрузка, внешнеэкономические отношения, льготы предпринимателям, экономические санкции зарубежных стран, уровень конкуренции в отрасли, монополия в производственном процессе. Определение влияния таких факторов является одним из условий принятия глобальных решений при разработке стратегии развития организаций.

Немаловажное значение при организации хозяйственной деятельности коммерческих организаций имеют факторы внутренней среды, которые являются подконтрольными руководством организаций, в том числе: производственный потенциал, квалификация персонала, уровень менеджмента, объем продаж, совершенствование договорной работы, организация производства, возможности получения информации в области маркетинга, материальное и финансовое обеспечение и др.

Анализ показателей деловой активности коммерческих организаций представляет собой всестороннее комплексное исследование финансового состояния организации, системы факторов, влияющих на их изменение, прогнозирование уровня доходов и расходов от расширения бизнеса.

Целью анализа показателей деловой активности является получение информации для принятия управленческих решений. В процессе анализа ставятся следующие задачи:

- анализ и оценка изменения деловой активности в динамике;
- оценка влияния основных факторов внешней и внутренней среды, обусловивших изменение показателей деловой активности, определение влияния каждого фактора в отдельности;
- оценка и обобщение полученных результатов анализа;
- формирование комплекса определенных мер по развитию деятельности организации и привлечению в оборот выявленного объема дополнительных резервов [2].

В оценке деловой активности различают следующие уровни: качественный и количественный. Качественный уровень предусматривает оценку посредством сравнения анализируемой коммерческой организации с аналогичными по специфике деятельности организациями и объему капитала. В составе качественных показателей анализируются:

- показатели, характеризующие широту рынков сбыта продукции;
- объем экспортной продукции;
- уровень налоговой нагрузки в отрасли, к которой относится коммерческая организация;
- сопротивляемость конкуренции аналогичных организаций;
- репутация организации, которая выражается имиджем клиентов, использующих услуги организации, устойчивостью сложившихся связей с клиентами.

Количественный уровень оценки деловой активности представляется изучением динамики показателей оборачиваемости капитала, ресурсов, поскольку деловая активность характеризуется скоростью оборота средств.

Скорость оборота средств зависит от ряда факторов:

- от объема продаж выпускаемой продукции за анализируемый период;
- от объема оборота и от оборачиваемости, а именно: чем выше оборачиваемость, тем

меньше приходится расходов на каждый оборот;

- от ускорения оборота активов организации в процессе кругооборота средств, что влечет за собой ускорение оборота оборотного капитала [4].

Для оценки деловой активности коммерческих организаций используется группа критериев, рассчитываемых в виде коэффициентов (таблица 1).

Таблица 1 – Критериальные характеристики деловой активности коммерческих организаций

Критериальные показатели	Характеристика показателей
Показатель оборачиваемости активов организации	Характеризует количество оборотов оборотных активов в разгах за анализируемый период, а именно: какое количество раз активы возвращаются в первоначальную стоимость совершаемого ими кругооборота.
Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности	Характеризует количество оборотов дебиторской задолженности в течение анализируемого периода, а именно: какое количество раз объемы поступлений от реализации могут вместить в себя средний остаток дебиторской задолженности организации.
Производный показатель от коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности	Определяет величину среднего оборота дебиторской задолженности (в днях), характеризует эффективность контроля выплаты кредита со стороны коммерческой организации, отгружающей товары или выпущенную продукцию, а также выполняющей работы или оказывающей услуги
Показатель срока погашения текущих обязательств за поставки ресурсов (средний срок оборота кредиторской задолженности организации, в днях)	Характеризуется как производный коэффициент, который определяет среднее количество дней, необходимых коммерческой организации для осуществления расчетов с поставщиками, подрядчиками и другими кредиторами, которые обслуживают текущую хозяйственную деятельность организации в части приобретения материальных ресурсов.
Показатель оборачиваемости запасов организации	Измеряется оборотами и определяется отношением суммы выручки от реализации к средней величине запасов за анализируемый период.
Показатель среднего срока оборота запасов	Определяется в днях путем деления продолжительности периода на коэффициент оборачиваемости запасов.
Показатель продуктивности	Характеризует размер доли созданной стоимости, исчисленной на каждый рубль расходов на приобретение рабочей силы. Данный показатель применяется при оценке размера фонда заработной платы, которую коммерческая организация может выплачивать своим наемным работникам.
Показатель устойчивости экономического роста	Характеризует возможности коммерческой организации по расширению бизнеса за счет реинвестирования (перераспределения) заработанной суммы денежных средств. Он определяет средние темпы развития экономического потенциала организации, не меняя сложившегося на данный момент соотношения между различными источниками финансирования, рентабельностью, дивидендной политикой и прочими показателями.
Показатель продолжительности операционного цикла	Характеризует среднее число дней с момента вложения денежных средств в хозяйственную деятельность коммерческой организации до момента возврата их в виде выручки от продажи на расчетные счета [5].

Оценка деловой активности коммерческих организаций осуществляется по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности в составе:

1. Бухгалтерского баланса, в котором отражается информация для оценки имущественного и финансового состояния коммерческой организации, а также накопленной нераспределенной прибыли и суммы собственного капитала.

2. Отчета о финансовых результатах, который содержит информацию о доходах и

расходах коммерческой организации от основной деятельности и прочих операций [6]; о прибыли, полученной от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия; о чистой прибыли, полученной за отчетный период [7]. В сочетании с информацией бухгалтерского баланса данные отчета позволяют исчислить показатели рентабельности организации [9].

3. Отчета об изменениях капитала, в котором отражается информация по движению элементов собственного капитала, в том числе уставного капитала, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли [8].

4. Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, в которых содержится информация о наличии и движении в течение отчетного периода внеоборотных и оборотных активов, расходов и обязательств. Данные пояснения используются для детального анализа показателей.

Кроме указанных выше отчетов, для анализа деловой активности могут использоваться приложения и аналитические данные, фактически содержащие вспомогательную информацию, поскольку они включают в себя расшифровки и аналитические дополнения к отдельным статьям бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Методика анализа деловой активности коммерческих организаций предусматривает применение широкого спектра способов и аналитических приемов (рисунок 1).

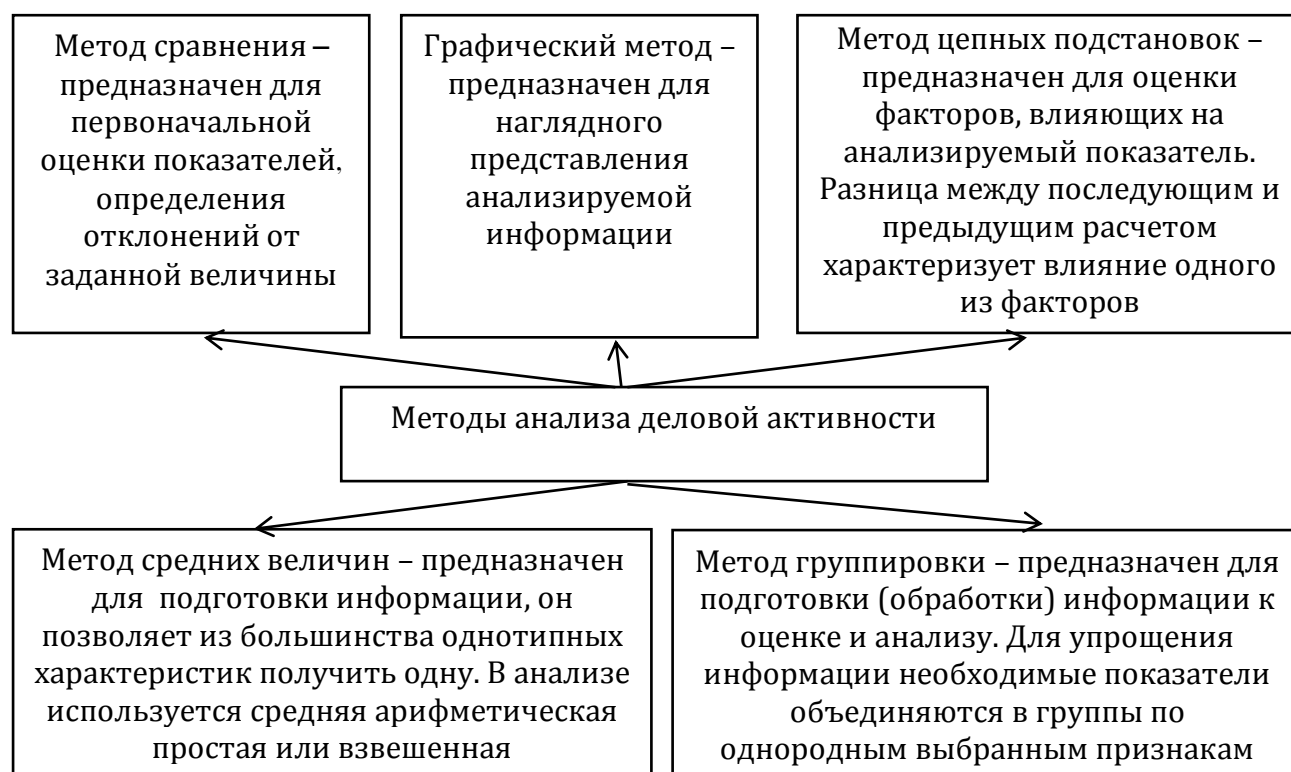


Рисунок 1 – Методы анализа деловой активности коммерческих организаций

Результаты анализа деловой активности позволяют охарактеризовать финансовое положение коммерческих организаций. Для инвесторов такой анализ необходим с точки зрения оценки эффективности инвестирования деятельности организации [15].

Кроме традиционных методов, для анализа деловой активности применяются автоматизированные программы, которые позволяют повысить оперативность анализа, снизить трудоемкость расчетов и повысить качество результатов.

Деловую активность организаций можно охарактеризовать как процесс хозяйственной деятельности, направленный на обеспечение положительной динамики их развития, увеличение трудовой занятости работников, эффективное использование его материальных и финансовых ресурсов, обеспечивающих рыночную конкурентоспособность [10]. Анализ деловой

вой активности коммерческих организаций необходим для определения устойчивости финансового положения и выявления причин его ухудшения. Результатом роста деловой активности является укрепление финансовой устойчивости организации и улучшение платежеспособности и ликвидности [11]. По результатам анализа определяют резервы ускорения оборачиваемости оборотных средств, разрабатывают мероприятия, направленные на повышение эффективности использования оборотных средств.

Практика показывает, что деловая активность коммерческой организации довольно чувствительна к изменениям и колебаниям различных факторов и условий [12]. Это объясняется тем, что активность экономического субъекта является своеобразным первичным оценочным индикатором его хозяйственной деятельности. От уровня деловой активности в определенной степени зависят основные финансовые характеристики организации, такие как финансовая устойчивость, платежеспособность, инвестиционная привлекательность, используемые для разработки стратегии развития организации [14]. Снижение уровня деловой активности по сравнению с конкурентами может повлиять на способность организации выполнять свои основные функции, привлекать новых инвесторов, поддерживать высокие темпы роста результативных показателей. Деловая активность играет важную роль в оценке хозяйственной деятельности предприятия [13].

В условиях экономического кризиса повышается роль обеспечения роста деловой активности, поскольку только самым устойчивым предприятиям удастся выжить в ситуации жесткой конкуренции. В связи с этим повышаются требования и усиливается роль анализа деловой активности, которая заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и в выявлении резервов для их увеличения.

Список источников:

1. Боброва Е.А., Кыштымова Е.А. Управление затратами в системе стратегического менеджмента Организаций АПК // Стратегия развития учетно-аналитических и контрольных систем в механизме управления современными бизнес-процессами коммерческих организаций. Международный экономический форум «Бакановские чтения». – Орел: Изд-во ОрелГИЭТ, 2015. – С. 111-114.
2. Взаимовлияние уровня активности инвестиционных процессов на темпы экономического роста региона / Полянин А.В., Гуров В.В., Коваленко В.П. // Наука и инновации в сельском хозяйстве: материалы Международной научно-практической конференции. – Курск: Курская государственная сельскохозяйственная академия им. профессора И.И. Иванова, 2011. – С. 306-309.
3. Дзахоева С.Л. Особенности деловой активности предприятия // Молодой ученый. - 2015. - №4. - С. 353-354.
4. Канхва В.С. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для практических занятий. – М.: Изд-во Типография МГСУ, 2016. – 22 с.
5. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции. – М.: Финансы и статистика, 2016. – С. 122.
6. Кыштымова Е.А., Боброва Е.А. Формирование информации по затратам на производство для калькулирования себестоимости // Аудиторские ведомости. - 2007. - №4. - С. 72.
7. Кыштымова Е.А. Методологические подходы к формированию учетно-аналитических подсистем для управления инвестированным капиталом предприятий // Фундаментальные исследования. - 2016. - №2-1. - С. 169-174.
8. Кыштымова Е.А. Методика оценки признаков стабильности собственного капитала коммерческих организаций // Развитие современной науки: теоретические и прикладные аспекты: сборник научных статей студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. – Пермь: ИП Сигитов Т.М., 2016. - С. 55-57.

9. Кыштымова Е.А. Принципы аналитической оценки собственного капитала с иностранными инвестициями // Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления: Материалы межрегиональной научно-практической конференции (27 января 2016 г.) / Под редакцией д.э.н. А.В. Полянина. – Орёл: Изд-во ОФ РАНХиГС, 2016. – С. 242-244.

10. Лыгина Н.И., Паршутина И.Г. Потенциал конкурентоспособности промышленных предприятий России в условиях глобализации мировой экономики // Вестник ОрелГИЭТ. - 2011. - №4 (18). - С. 51-59.

11. Парушина Н.В. Методология экономического анализа развития субъектов малого и среднего бизнеса: практическая реализация и профессиональная подготовка кадров // Вестник ОрелГИЭТ. - 2011. - №3. - С. 3-9.

12. Паршутина И.Г. Национально-государственные экономические системы: институциональный аспект глобализации // Вестник ОрелГИЭТ. - 2010. - №1 (11). - С. 21-24.

13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 284 с.

14. Суровнева А.А., Полянин А.В., Головина Т.А. Особенности менеджмента некоммерческих организаций // Труд и социальные отношения. – 2017. – №4. – С. 33-38.

15. Черных Е.В., Кыштымова Е.А. SWOT-анализ как инструмент выявления проблем управления человеческим капиталом // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2016. – №3 (15). – С. 96-100.

УДК [658.147+658.148]:658.155

Кыштымова Е.А., Ерохина Е.В.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Кыштымова Евгения Александровна, магистрант 2 курса направления «Менеджмент», ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: rosa-13@yandex.ru

Ерохина Елена Владимировна, бакалавр кафедры государственного муниципального управления и экономики народного хозяйства, Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: lenuska.erohina@mail.ru

В статье раскрывается сущность анализа рентабельности собственного и заемного капитала организации. Определена их взаимосвязь при создании имущества организации и обеспечения финансовой устойчивости и финансового положения организации. На примере конкретного предприятия проведен анализ эффективности использования собственного и заемного капитала, результаты которого необходимы для принятия управленческих решений по движению капитала.

Ключевые слова: анализ, собственный капитал, заемный капитал, рентабельность капитала, эффективность капитала, методика.

Основными источниками создания имущества организации являются собственный и заемный капитал, размер которого отражается в пассиве бухгалтерского баланса. В зависимости от преобладания собственного или заемного капитала находится финансовая устойчивость организации. Наличие и увеличение собственного капитала характеризуют деятельность предприятия как устойчивую [5]. Организация, у которой преобладает собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но вместе с тем, ограничивает темпы

развития бизнеса по причине отсутствия внешних инвесторов и кредиторов. Заёмный капитал обеспечивает рост финансовых возможностей организации при необходимости значительного расширения его активов и возрастания темпов роста объема его хозяйственной деятельности [9]. Он способен генерировать прирост финансовой рентабельности за счет эффекта финансового левеиджа.

Однако использование заемного капитала, привлечение средств создают риск уменьшения финансовой устойчивости и риск утраты платежеспособности организацией. Размер таких рисков может повышаться, причем соразмерно увеличению удельного веса использованного заемного капитала. Активы, приобретенные или созданные за счет заемного капитала, имеют меньшую норму прибыли, поскольку из суммы прибыли вычитается выплаченный ссудный процент [3]. Кроме того, имеется существенная зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка [2]. Вместе с тем, коммерческая организация, которая привлекает и использует заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал успешного развития своей деятельности, возможности прироста финансовой рентабельности [1].

Для целей привлечения и регулирования осуществляют оценку эффективности использования заемного капитала [10]. Основными показателями, используемыми в анализе эффективности использования заемного капитала, являются:

- показатель эффекта финансового рычага, который характеризуют относительную величину увеличения собственного капитала в результате привлечения заемных средств;
- показатель рентабельности капитала – определяется как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости капитала [3].

Показатель финансового рычага в экономической литературе называют плечом финансового рычага или финансовым левеиджем, который характеризуется отношением суммы заемного капитала к собственному капиталу организации. Под эффектом финансового рычага понимают эффект от использования организацией заемных средств для максимизации прибыли [7]. Отношение заемного капитала к собственному капиталу характеризует финансовую устойчивость организации.

Вторым показателем, характеризующим эффективность использования капитала, является рентабельность, под которой в широком смысле слова понимают прибыльность или доходность организации. Организация работает рентабельно, когда полученные доходы покрывают затраты и создают определенную сумму прибыли [6], которая необходима для ее нормального функционирования.

Цель анализа рентабельности состоит в оценке способности организации создавать доход на инвестированный в нее капитал, приобретенный и заемный [11]. Рентабельность организации характеризуется расчетом четырех основных показателей: рентабельности всего капитала, рентабельности собственного капитала, рентабельности основной деятельности и рентабельности продаж (рисунок 1)

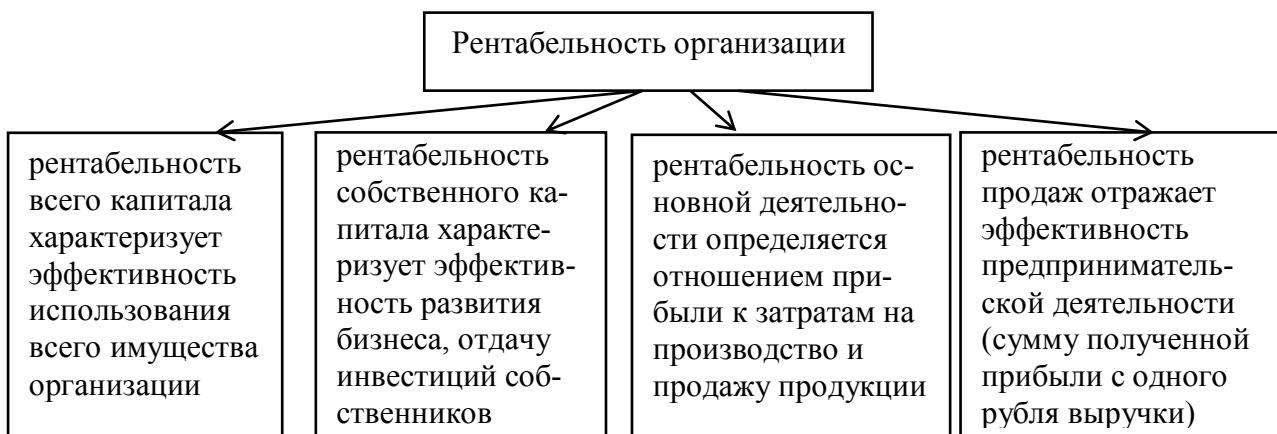


Рисунок 1 – Показатели, характеризующие рентабельность организации

Для исследования значения рентабельности в управлении организацией осуществим анализ показателей рентабельности собственного и заемного капитала на примере ОАО «Орловский хлебокомбинат» за 2015-2016 гг., осуществляющего производство и продажу продукции.

Таблица 1 – Экономические показатели ОАО «Орловский хлебокомбинат» за 2015-2016 гг.

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение	Темп роста, %
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	14750	22250	+7500	150,8
Налог на прибыль, тыс. руб.	5150	7565	+2415	146,9
Уровень налогообложения, ед.	0,35	0,34	-0,01	-
Среднегодовая сумма активов, тыс. руб.	4020	53955	+49935	1342,2
Собственный капитал, тыс. руб.	27420	36500	+9080	133,1
Заемный капитал, тыс. руб.	12780	17455	+4675	136,6
Плечо финансового рычага	0,466	0,498	+0,032	-
Рентабельность собственного капитала	0,53	0,60	+0,07	-
Рентабельность заемного капитала	1,15	1,27	+0,12	-
Рентабельность совокупного капитала, %	36,7	41,2	+4,5	-
Средневзвешенная цена заемных ресурсов, %	28,0	28,6	+0,06	-
Темп инфляции, %	40,9	30,0	-10,0	-
Эффект финансового рычага, %	23,7	20,4	-3,3	-

Результаты анализа свидетельствуют о том, что в 2016 г. значительно возросли показатели прибыли и капитала как заемного, так и собственного. Прибыль до налогообложения возросла на 150,8%, что соответственно повлияло на отчисления по налогу на прибыль. Собственный капитал составил 36500 тыс. руб., что выше, чем в 2015 г., на 9080 тыс. руб., или на 33,1%. Заемный капитал составил 17455 тыс. руб., что также превысило показатель прошлого года на 36,6%. Резкое увеличение прибыли ОАО «Орловский хлебокомбинат» повлияло положительно на увеличение рентабельности. Рентабельность собственного капитала возросла на 0,7 ед., рентабельность заемного капитала увеличилась на 0,12 ед., рентабельность совокупного капитала возросла на 4,5 %. Такие показатели характеризуют с положительной стороны производственную деятельность предприятия.

Анализ эффекта финансового рычага свидетельствует об эффективном использовании капитала организации, причем долгосрочные кредиты использовались эффективнее, чем другие кредиты (таблица 2).

Таблица 2 – Эффект финансового рычага ОАО «Орловский хлебокомбинат» по видам заемных ресурсов за отчетный год

Источник	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Цена, коп.	Сумма процентов, тыс. руб.	Эффекта финансового рычага, %
Долгосрочные кредиты	5500	31,5	32,0	1760	6,17
Краткосрочные кредиты	5200	29,8	40,0	2080	5,25
Товарный кредит поставщиков	4200	24,0	27,43	1152	4,98
Беспроцентные ресурсы	2555	14,7	–	–	4,0
Итого	17455	100	28,6	4922	20,4

Используя данные таблиц 1 и 2, рассчитаем эффект финансового рычага за прошлый и отчетный год.

$$\text{ЭФРО} = (36,7 - 28/1,4) \cdot (1 - 0,35) \cdot 0,466 + 40 \cdot 0,466 = +23,7\%$$

$$\text{ЭФР1} = (41,2 - 28/1,3) \cdot (1 - 0,34) \cdot 0,478 + 30 \cdot 0,478 = +20,4\%$$

В данном случае на каждый рубль вложенного капитала организация в отчетном году получила прибыль в размере 41,2 коп., а за пользование заемными средствами уплатила

22 коп. (28,6:1,3). В итоге на каждом заёмном рубле она заработала 19,2 коп. На снижение эффекта финансового рычага влияют налоговые платежи (в данном случае на 34%). Кроме того, эффект финансового рычага зависит от плеча финансового рычага и уровня инфляции.

Для определения изменений эффекта финансового рычага за счет каждой составляющей используем способ цепной подстановки [14]:

$$\text{ЭФР}_0 = (36,7 - 28/1,4) \cdot (1 - 0,35) \cdot 0,466 + 40 \cdot 0,466 = +23,7\%.$$

$$\text{ЭФР}_{\text{Усл.1}} = (41,2 - 28/1,4) \cdot (1 - 0,35) \cdot 0,466 + 40 \cdot 0,466 = +25,06\%.$$

$$\text{ЭФР}_{\text{Усл.2}} = (41,2 - 28,6/1,4) \cdot (1 - 0,35) \cdot 0,466 + 40 \cdot 0,466 = +24,93\%.$$

$$\text{ЭФР}_{\text{Усл.3}} = (41,2 - 28,6/1,3) \cdot (1 - 0,35) \cdot 0,466 + 30 \cdot 0,466 = +19,80\%.$$

$$\text{ЭФР}_{\text{Усл.4}} = (41,2 - 28,6/1,3) \cdot (1 - 0,34) \cdot 0,466 + 30 \cdot 0,466 = +19,90\%.$$

$$\text{ЭФР}_F = (41,2 - 28,6/1,3) \cdot (1 - 0,34) \cdot 0,478 + 30 \cdot 0,478 = +20,40\%.$$

Отсюда общее изменение эффекта финансового рычага составит: $17,87 - 20,06 = -2,19\%$, в том числе за счет:

- уровня рентабельности инвестированного капитала: $25,06 - 23,70 = +1,36\%$;
- ставки ссудного процента: $24,93 - 25,06 = -0,13\%$;
- индекса инфляции: $19,90 - 24,98 = -5,18$;
- уровня налогообложения: $19,90 - 19,80 = +0,10\%$;
- плеча финансового рычага: $20,40 - 19,90 = +0,50\%$.

Следовательно, в сложившихся условиях выгодно применять заемные средства в обороте организации, так как вследствие этого возрастает размер собственного капитала [15].

Сумма собственного капитала организации за счет привлечения заемного капитала возросла на 7448 тыс. руб. ($36500 \cdot 20,4\%$). Этот же итог можно рассчитать и так:

$$\Delta \text{СК} = [(ROA - ЦЗК)/(1 - Н)] \cdot (1 - КН) \cdot ЗК/100 + Н \cdot ЗК = (41,2 - 23,8/1,3) \cdot (1 - 0,34) \cdot 17455/100 + 0,30 \cdot 17455 = +7448 \text{ тыс. руб.}$$

Эффект финансового рычага можно рассчитывать не только в целом по всему заемному капиталу, но и по каждому источнику в отдельности (кредиторской задолженности, беспроцентным займам, долгосрочным и краткосрочным кредитам банка, товарным кредитам, займам, и т.д.). При этом в вышеприведенную формулу необходимо ставить не средневзвешенную цену заемного капитала, а цену конкретного его источника, скажем, средний процент купонных выплат по облигациям или среднюю ставку процента за краткосрочные кредиты банка и т.д. [16].

Например, применяя вышеприведенную таблицу, произведем эффект финансового рычага по долгосрочным кредитам банка:

$$\text{ЭФР} = (41,2 - 32/1,3) \cdot (1 - 0,34) \cdot 5500/36500 + 5500 \cdot 30/36500 = 6,17\%.$$

Эти результаты дают возможность оценивать долю любого вида заемных средств в образовании уровня эффекта финансового рычага.

Таким образом, привлекая заемные ресурсы, ОАО «Орловский хлебокомбинат» может преумножить собственный капитал, если рентабельность инвестированного капитала выше цены привлеченных ресурсов.

Список источников:

1. Афанасов А.А. Управление структурой капитала промышленного предприятия // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. - 2010. - №5-2. - С. 33-37.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 2014. - 113 с.
3. Гончаров П.В., Лытнева Н.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности в управлении инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий АПК // Фундаментальные исследования. - 2015. - №2. - Часть 5. - С. 1017-1022.
4. Жунусов К.С. Проблемы управления заемным капиталом и пути их преодоления // Актуальные аспекты современной науки. - 2014. - №6. - С. 165-170.
5. Ершова И.Г. Региональное управление экономикой: монография / И.Г. Ершова,

Н.В. Парушина, Н.А. Лытнева и др. – Воронеж: Научная книга, 2010. - 212 с.

6. Илюхина Н.А., Лытнева Н.А., Боброва Е.А. Методические основы и принципы учета затрат на производство // SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE -2014 Proceedings of the international scientific conference. Editors V.A. Iljuhina, V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S. Mal'. – Karlovy Vary: Skleněný Můstek, 2015. – С. 455-463.

7. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Модели экономического анализа в управлении прибылью коммерческих организаций в условиях развития региональной экономики // Научные записки ОрелГИЭТ. - 2013. - №1. - С. 121-127.

8. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Стратегический анализ как метод формирования информационно-аналитического обеспечения прогнозирования элементов собственного капитала // Научные записки ОрелГИЭТ. - 2014. - №2 (10). – С. 95-100.

9. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция развития учетного обеспечения управления прибылью предприятий малого бизнеса // Вестник ОрелГАУ. - 2012. - №3 (36). - С. 46-51.

10. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Развитие информативности отчета о финансовых результатах для анализа прибыльности организаций в условиях перехода к МСФО // Вестник ОрелГИЭТ. - 2015. - №1 (31). - С. 64 -69.

11. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: дис. ... докт. экон. наук. – М., 2006. - 584 с.

12. Лытнева Н.А. Развитие малого и среднего предпринимательства в условиях экономического кризиса: монография. - Орёл: Изд-во ОрелГИЭТ, ИП Приходько, 2009. – 186 с.

13. Лытнева Н.А. Современные модели оценки доходности в условиях развития региональной экономики: монография. - Орел: ОрелГИЭТ, 2009. - 65 с.

14. Парушина Н.В., Баркова Т.А. Планирование аудита // Аудитор. – 2003. – №2. – С. 36-41.

15. Полянин А.В. Концепция денежных потоков предприятия по инвестиционной деятельности // Экономические науки. - 2008. - №46. - С. 303-306.

16. Соболева Ю.П., Паршутина И.Г. Факторный анализ спроса на потребительском рынке продовольственных товаров // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2015. - №9 (131). - С. 78-83.

УДК 334.012.42:658.14/17

Губин А.С.

ОЦЕНКА ФАКТОРНЫХ МОДЕЛЕЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

*Губин Александр Сергеевич**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: alekssos99@mail.ru

В статье рассмотрены современные факторные модели результативности деятельности коммерческой организации. Представлено информационное обеспечение проведения факторной оценки результативности; выделены ключевые модели и факторы формирования различных видов прибыли;

* *Научный руководитель: Щекотихина Любовь Александровна, преподаватель высшей квалификационной категории; e-mail: lyubasha803@mail.ru*

изучена система показателей достоверной оценки результативности и эффективности деятельности коммерческой организации.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, факторы, факторный анализ, факторные модели.

Оценка финансовых результатов – важный этап деятельности организации. В получении обстоятельной информации о финансово-экономической ситуации организации, ее деятельности заинтересованы буквально все субъекты рыночных отношений: владельцы, акционеры, аудиторы, банки, биржи, поставщики и клиенты, страховые фирмы и маркетинговые агентства. Финансовые результаты характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Организации зарабатывают прибыль главным образом от основной деятельности, а также от других видов деятельности: дохода от реализации основных средств и материальных активов, сдачи в аренду основных средств и т.д.

При проведении оценки прибыли и рентабельности специалисты организации могут оперативно изучить тенденции её развития и предложить руководству пути дальнейшего успешного развития, обнаружить недостатки в хозяйственной деятельности, а также выявить резервы роста прибыли [5].

Существует значительное количество методик анализа финансовых результатов. Рассмотрим современные факторные модели результативности деятельности организации.

Для целенаправленного принятия управленческих решений по наращиванию прибыли необходимо, прежде всего, классифицировать факторы роста прибыли, количественная оценка которых позволяет оценить их влияние на этот процесс. Все факторы можно разделить на две группы – внешние и внутренние. К внешним факторам относят рыночные; хозяйственно-правовые и административные факторы; уровень развития внешнеэкономических связей. Внутренние факторы: материально-технические; организационно-управленческие; экономические факторы; социальные факторы [1].

В процессе оперативного управления необходимо выяснить, за счет чего формируются финансовые результаты и какие факторы влияют на них. При проведении факторного анализа финансовых результатов наибольшее внимание обращают на прибыль от продаж и прибыль до налогообложения.

Прибыль от основной деятельности (прибыль от продаж) – наиболее важный фактор формирования чистой прибыли организации. При нормальных условиях осуществления основных видов деятельности прибыль от продаж имеет, как правило, наибольший удельный вес в составе чистой прибыли (она даже может составлять более 100%, что будет компенсировано отрицательным удельным весом какого-либо другого фактора или нескольких факторов) [6]. Поэтому прибыль от продаж должна быть объектом более детального рассмотрения.

Факторный анализ прибыли от продаж можно провести, используя обобщённые данные таблицы 1 (на примере бухгалтерской (финансовой) отчётности ООО «Авангард» за 2016 год).

Как видно, итоговым показателем отчета о финансовых результатах является чистая прибыль отчетного периода, расчет которой производится по формуле:

$$P_{ч} = P_{н} + T^{кор}, \quad (1)$$

где $P_{н}$ – прибыль до налогообложения;

$T^{кор}$ – сальдо отложенных налоговых активов и обязательств, скорректированное на величину текущего налога на прибыль [9].

Для расчета чистой прибыли можно использовать еще одну формулу, показывающую основные факторы ее формирования:

$$P_{ч} = P_{н} + P_{проч} + T^{кор}, \quad (2)$$

где $P_{проч}$ – сальдо прочих доходов и расходов.

Таблица 1 – Формирование финансовых результатов ООО «Авангард» за 2015-2016 годы

Показатели	Прошлый год	Отчетный год в действующих ценах			Отчетный год в сопоставимых ценах		
		факт	отклонение (+,-)	темп роста, %	факт	отклонение (+,-)	темп роста, %
1. Выручка, тыс. руб.	500566	435430	-65136	87,0	395127	-105439	78,9
2. Себестоимость проданных товаров							
- сумма, тыс. руб.	495004	426673	-68331	86,2	387181	-107823	78,2
- уровень, %	98,89	97,99	-0,90	-	97,99	-0,90	-
3. Валовая прибыль							
- сумма, тыс. руб.	5562	8757	+3195	157,4	7946	+2384	142,9
- уровень, %	1,11	2,01	+0,90	-	2,01	+0,90	-
4. Прибыль (убыток) от продаж							
- сумма, тыс. руб.	5562	8757	+3195	157,4	7946	+2384	142,9
- уровень, %	1,11	2,01	+0,90	-	2,01	+0,90	-
5. Прочие доходы	3633	876	-2757	24,1	795	-2838	21,9
6. Прочие расходы	6629	3615	-3014	54,5	3280	-3349	49,5
7. Прибыль до налогообложения	2566	6018	+3452	234,5	5461	+2895	212,8
8. Текущий налог на прибыль	1040	1827	+787	175,7	1658	+618	159,4
9. Изменение отложенных налоговых обязательств	-	34	+34	-	31	+31	-
10. Изменение отложенных налоговых активов	3	103	+100	3433,3	96	+93	3200,0
11. Прочее	27	21	-6	77,8	19	-8	70,4
12. Чистая прибыль (убыток)	1502	4239	+2737	282,2	3847	+2345	256,1

Данная формула означает, что чистая прибыль организации складывается как алгебраическая сумма сальдо доходов и расходов по обычным видам деятельности (прибыли от продаж), сальдо прочих доходов и расходов и сальдо отложенных налоговых активов и обязательств, скорректированное на величину текущего налога на прибыль.

Оценка каждого элемента данной модели чистой прибыли может позволить исследовать поступления и направления использования финансовых ресурсов. Например, рост прочих доходов, связанный с продажей имущества, сдачей его в аренду будет характерен для организаций, испытывающих финансовые затруднения. Отрицательным моментом является продажа активов, необходимых для процесса деятельности. В этом случае снижается в целом экономический потенциал организации [3].

Факторный анализ на основе этой формулы дает обобщенную картину влияния финансовых результатов различных видов деятельности организации (обычных видов деятельности и видов деятельности, связанных с формированием прочих доходов и расходов) на его конечный финансовый результат.

Проведем факторный анализ чистой прибыли ООО «Авангард», используя формулу 2. Результаты анализа оформим в виде аналитической таблицы 2 (информационной базой анализа является «Отчёт о финансовых результатах») [4].

Таблица 2 – Анализ основных факторов формирования чистой прибыли ООО «Авангард» за 2015-2016 годы

Финансовые результаты различных видов деятельности	Абсолютные величины, тыс. руб.		Удельные веса (%) в чистой прибыли		Изменения (+;-)	
	2015г.	2016г.	2015г.	2016г.	сумма	уд. вес, %
1. Сальдо доходов и расходов по обычным видам деятельности (прибыль от продаж)	5562	8757	+370,3	+206,6	+3195	-163,7
2. Сальдо прочих доходов и расходов	-2996	-2739	-199,5	-64,6	+257	+134,9
3. Сальдо отложенных налоговых активов и обязательств, скорректированное на величину текущего налога на прибыль	-1064	-1779	-70,8	-42,0	-715	+28,8
4. Чистая прибыль (п.1+п.2+п.3)	1502	4239	100	100	+2737	-

Данные таблицы 2 показывают, что чистая прибыль в исследуемой организации увеличилась с 1502 тыс. руб. в 2015 г. до 4239 тыс. руб. в 2016 г. Произошло это, прежде всего, за счет роста прибыли от продаж и снижения прочих расходов в 2015 г. Организация имеет убыток от прочей деятельности, поэтому целесообразно сделать дополнительный анализ прочих доходов и расходов по видам. Отложенные налоговые активы и обязательства как в прошлом году, так и в отчетном незначительны.

Динамику финансовых результатов от различных видов деятельности можно представить в виде рисунка 1.

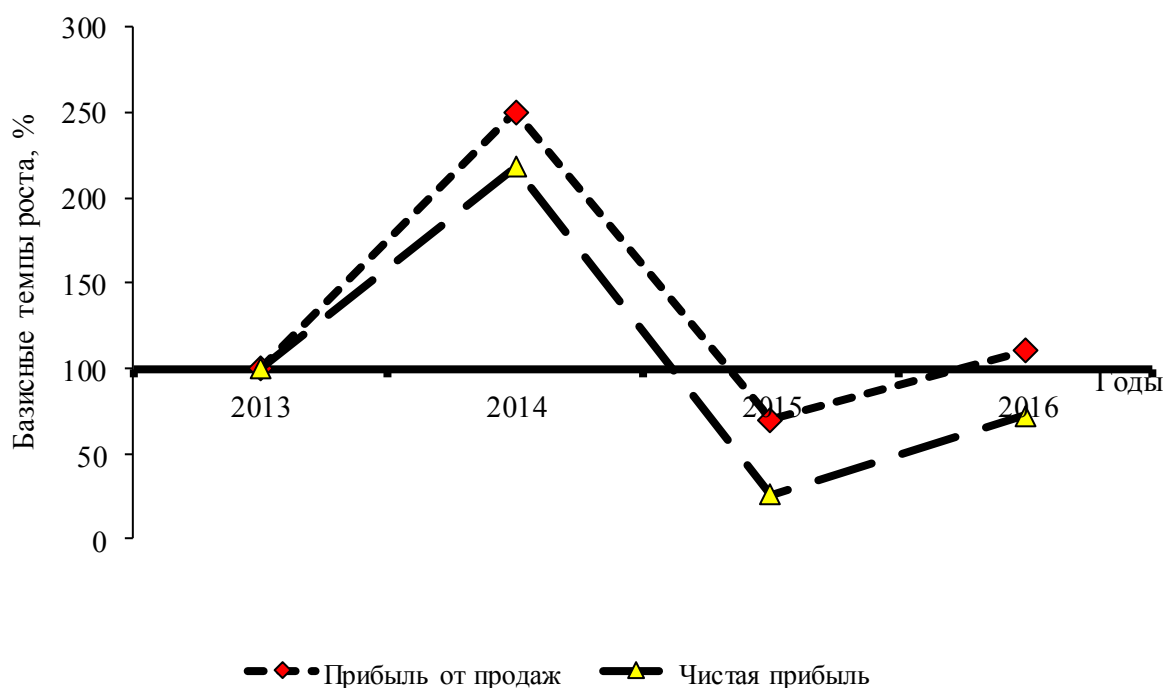


Рисунок 1 - Динамика финансовых результатов ООО «Авангард» за 2013-2016 гг., (в %)

Как видим, в деятельности ООО «Авангард» наблюдается рост прибылей в 2014 году, резкое снижение в 2015 году и затем небольшой рост в 2016 году.

Последующий анализ предполагает более детальное изучение каждого из основных факторов чистой прибыли. Так, расчет прибыли от продаж (Рп) и ее факторный анализ производится по формуле:

$$P_n = N - S - KP - UP, \quad (3)$$

где N – выручка;
 S – себестоимость продаж;
 KP – коммерческие расходы;
 UP – управленческие расходы.

Построенная на ее основе модель факторного анализа изменения прибыли от продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим является достаточной для проведения начального этапа анализа прибыли от продаж [7]. Согласно данной модели на прибыль от продаж оказывают влияние изменение выручки (N) и уровень полной себестоимости (Ups). Это так называемые факторы первого порядка или уровня. Коммерческие и управленческие расходы на ООО «Авангард» отсутствуют.

Расчет влияния факторов на результативный показатель оформим в виде аналитической таблицы 3.

Таблица 3 – Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Авангард» за 2015-2016 гг. в сопоставимых ценах

Факторы	Порядок расчета	Сумма, тыс. руб.
1. Изменение выручки, N	$\frac{\Delta N \times V^P 2015г.}{100\%}$	-1171
2. Изменение уровня полной себестоимости, U_{ns}	$\frac{\Delta U_{ns} \times N 2016г.}{100\%}$	+3555
3. Изменение цен	$Р_{действ.} - Р_{сопост.}$	+811
4. Совокупное влияние факторов	-	+3195

Данные таблицы 3 показывают, что основным фактором, повлиявшим на увеличение прибыли от продаж по сравнению с прошлым годом, явилось снижение уровня полной себестоимости, что увеличило прибыль от продаж на 3555 тыс. руб. Снижение выручки на 105439 тыс. руб. в сопоставимых ценах привело к сокращению прибыли от продаж на 1171 тыс. руб. За счет изменения цен прибыль увеличилась на 811 тыс. руб.

На прибыль до налогообложения оказывают влияние изменения величин прочих доходов и расходов. Размер влияния этих факторов рассчитывают с помощью способа балансовой взаимосвязи и аддитивной факторной модели прибыли [2]. Необходимо помнить, что факторы обратного действия (расходы) влияют на сумму прибыли обратно пропорционально (знак влияния будет противоположный). Для измерения влияния факторов на прибыль до налогообложения составляется таблица 4. Необходимо также выявить, за счет каких факторов было допущено снижение прибыли до налогообложения.

Таблица 4 – Расчет влияния факторов на динамику прибыли до налогообложения ООО «Авангард» за 2016 год

Факторы	Расчет	Сумма, тыс. руб.	В % к итогу прибыли
1. Изменение объёма выручки	$(-65136*1,111):100$	-724	-21,0
2. Изменение среднего уровня себестоимости	$(+0,900*435430):100$	+3919	+113,5
3. Изменение суммы прочих доходов	876-3633	-2757	-79,9
4. Изменение суммы прочих расходов	3615-6629	+3014	+87,4
Итого	6018-2566	+3452	100,0

По данным таблицы 4 видно, что из четырёх факторов, повлиявших на прибыль до налогообложения, два повлияли на её снижение, в том числе уменьшение выручки, за счет

снижения которой прибыль снизилась на 724 тыс. руб., и уменьшение прочих доходов на 2757 тыс. руб. За счет уменьшения уровня себестоимости по основной деятельности прибыль возросла на 3919 тыс. руб. и на 3014 тыс. руб. за счёт уменьшения прочих расходов.

Полученные результаты исследования показывают, что данная организация располагает достаточными резервами увеличения прибыли от продаж за счет роста выручки, а также прочих доходов, дальнейшего снижения себестоимости и прочих расходов [8]. Все вышесказанное позволяет говорить о недостатках в деятельности исследуемой организации за последний год и необходимости разработки мероприятий по повышению прибыльности ООО «Авангард» в перспективе. Таким образом, необходимо провести детальный анализ факторов второго уровня, формирующих величину прибыли, и далее на основе углубленного изучения полученных результатов выявить резервы роста прибыли.

Список источников:

1. Майский Р.А. Особенности аналитического исследования показателей безубыточности и запаса финансовой прочности организаций / Р.А. Майский, О.В. Губина // Инновации в системе бухгалтерского учета, анализа и аудита в условиях реформирования налоговой и финансовой политики коммерческих организаций. Бакановские чтения: Сборник научных трудов / под общей редакцией д.э.н. Н. А. Лытневой. – Орел: ОрелГИЭТ. - 2013. - С. 167-172.
2. Майский Р.А. Аналитические модели как инструмент информационного обеспечения инновационной экономики / Р.А. Майский, О.В. Губина // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: Сборник научных трудов по материалам 1 Международной научно-практической конференции. – Уфа: ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», 2013. - С. 125-128.
3. Маслова О.Л. Направления современного менеджмента как основа построения конкурентоспособной компании / О.Л. Маслова, Е.А.Маслова, О.В. Губина // Вестник ОрелГИЭТ. - 2016. - №2 (36). - С. 77-82.
4. Парушина Н.В. Формирование и использование показателей бухгалтерской отчетности организаций в управлении и экономическом анализе / Н.В. Парушина, О.В. Губина, М.В. Калабухина // Экономическая среда. - 2016. - №1 (15). - С. 6-13.
5. Парушина Н.В. Концепция профессиональной подготовки кадров для инновационной экономики на основе современных информационно-аналитических технологий, алгоритмов, методик и программ / Н.В. Парушина, Н.А. Сучкова, О.В. Губина // Фундаментальные исследования. - 2013. - №10-5. - С. 1112-1116.
6. Рахматуллин Ю.Я. Методика формирования финансовых результатов в отечественной и зарубежной практике // Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: материалы IX Всероссийской научно-практической Internet-конференции. – Уфа: Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН. - 2015. - С. 142-145.
7. Тимофеева С.А. Направление анализа влияния различных факторов на прибыль предприятия / С.А.Тимофеева, П.Ю.Кибальчич // Научные записки ОрелГИЭТ. - 2012. - №1 (5). - С. 24-29.
8. Чекулина Т.А. Формирование условий для обеспечения результативности инновационной деятельности // Многоуровневая система подготовки экономических кадров в концепции устойчивого инновационного развития страны: коллективная монография / под науч. ред. Н.В. Парушиной. – Орёл: ОрелГИЭТ, 2014. - С. 119-141.
9. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение» / Н.В. Парушина и др.; под ред. Н. В. Парушиной. – Москва: Форум, 2010. – 431 с.

Хомутова О.О.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА УЧЕТНЫХ ФУНКЦИЙ В РОССИИ

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

*Хомутова Ольга Олеговна**, ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»; РФ, 305000, г. Курск, ул. Радищева, д. 33; e-mail: olga-olga-46@mail.ru

В данной статье приводится классификация аутсорсинга. Рассмотрены статистические показатели на российском рынке аутсорсинга учетных функций, а также проведен анализ динамики развития данного сегмента экономики. Приведен перечень наиболее крупных компаний и групп компаний в различных областях аутсорсинга учета.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинг учетных функций, аутсорсинг бухгалтерского и налогового учета, аутсорсинг кадрового учета и делопроизводства.

В настоящее время все чаще и чаще встречаемся с таким понятием, как аутсорсинг, и все больше компаний передает ведение своей финансовой и кадровой деятельности аутсорсинговым фирмам.

В отечественной литературе аутсорсинг или услуги аутсорсинга определяются как передача производственных или бизнес-функций независимым внешним подрядчикам, специализирующимся в данной области [2]. Иными словами, это передача определенных рабочих функций высококвалифицированному специалисту, не входящему в штат компании [3]. Среди иноязычных источников обращает на себя внимание определение с популярного ресурса wiseGEEK: аутсорсинг – это «договорной акт двух компаний с целью оказания услуг, которые в обратном случае могут выполняться собственными сотрудниками» [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что:

- приобретаемые услуги могут представлять результат либо отдельного или нескольких видов деятельности, либо сквозного бизнес-процесса;
- на аутсорсинг передаются только вспомогательные процессы, не составляющие ключевых конкурентных преимуществ организации;
- получаемое по аутсорсингу, как правило, ранее постоянно производилось самой организацией для собственных нужд [5].

Существует много разновидностей аутсорсинга, но выделяют четыре основных направления (рисунок 1).

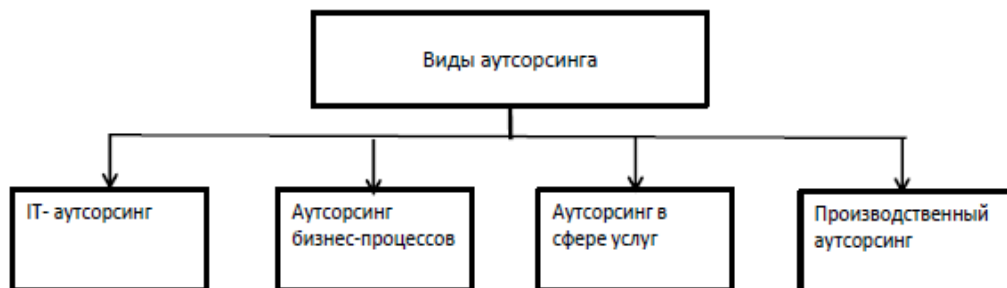


Рисунок 1 – Виды аутсорсинга

* *Научный руководитель:* *Алехина Анжелика Александровна*, кандидат экономических наук, доцент; e-mail: molz@yandex.ru

А также аутсорсинг бывает внешним и внутренним по отношению к компании.

Внешний аутсорсинг подразумевает передачу определенных видов деятельности сторонней фирме-провайдеру.

Внутренний аутсорсинг (внутренне обслуживание, Internal Delivery) подразумевает выделение высокоспециализированного подразделения в рамках компании или создание совместного предприятия. Ключевым преимуществом данного вида аутсорсинга является сохранение определенного административного влияния на аутсорсера [1, с. 38-39].

В данной статье рассмотрим подробнее внешний аутсорсинг бизнес-процессов, а именно аутсорсинг учетных функций, что в мировой практике называется Finance & Accounting outsourcing или сокращенно FAO.

Аутсорсинг учетных функций – предпринимательская деятельность, связанная с аутсорсингом бухгалтерского, налогового и кадрового учета. Так, аутсорсинг учетных функций предполагает:

- ведение бухгалтерского и налогового учета (полное бухгалтерское обслуживание);
- ведение расчетов заработной платы с персоналом и физическими лицами (в том числе весь спектр начислений и удержаний);
- подготовку бухгалтерской и налоговой отчетности (РСБУ);
- подготовку финансовой отчетности по международным стандартам;
- кадровый учет и делопроизводство;
- другие направления аутсорсинга учета.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», суммарная выручка крупнейших аутсорсинг-провайдеров за 2016 год увеличилась на 7% и составила 7,8 млрд рублей, в то время как в 2015 году выручка соответственно составила 7,3 млрд рублей.

Более наглядно структуру выручки предприятий данной отрасли можно увидеть на рисунке 2.

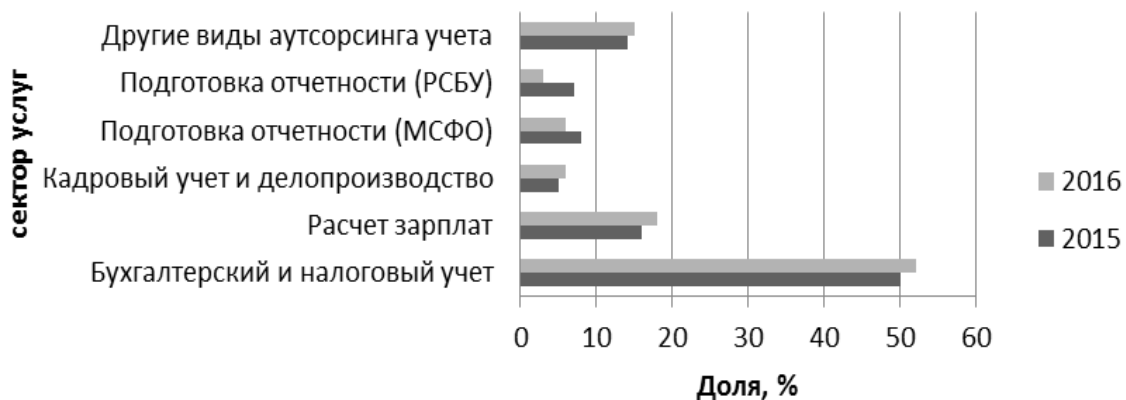


Рисунок 2 – Структура выручки аутсорсинга учетных функций

Таким образом, видно, что наибольший процент выручки приходится в 2015-2016 гг. на ведение бухгалтерского и налогового учета. В 2016 году доля данного вида услуги составляла 52%, что в денежном выражении составляет 4,056 млрд рублей, в то время как в 2015 году этот показатель равнялся 50% и 3,65 млрд рублей.

Таким образом, относительный прирост выручки в 2016 году по сравнению с 2015 годом составил 0,406 млрд рублей, что в процентном соотношении 11%.

Спрос на данный вид услуги эксперты обосновывают ужесточением администрирования, увеличением штрафов, а также сложностью быстрого переориентирования бухгалтеров на заполнение обновленных форм, поступающих от налоговой инспекции.

Более стремительными темпами в 2016 году росла суммарная выручка участников данного рынка от услуг аутсорсинга заработной платы и аутсорсинга кадрового учета и делопроизводства. Суммарно по этим двум секторам она достигла в прошлом году почти

1,875 млрд рублей, а ее прирост – 22%. Если же рассмотреть более детально данный сектор, то выручка от расчета зарплат в 2016 году составила 1,373 млрд рублей, а в 2015 году 1,173 млрд рублей и прирост составил 17% (236 млн рублей). Если обратиться к сектору аутсорсинга кадрового учета и делопроизводства, то в 2016 году доходы от данного вида деятельности увеличились на 0,15 млрд рублей и составили 501,2 млн рублей (прирост 41%).

Спрос на услугу проверки кадрового делопроизводства последние несколько лет растет, что связано с повышенным вниманием контролирующих органов к кадровому администрированию. Также ужесточение штрафных санкций и административных наказаний за нарушения в области кадрового учета и трудового законодательства, происшедшие последние несколько лет, оказывают влияние на спрос на услуги кадрового делопроизводства и аутсорсинга заработной платы.

А вот доходы от услуг аутсорсинга подготовки отчетности по РСБУ и МСФО продолжают уменьшаться. В 2016 году по сравнению с 2015 годом выручка от данного вида деятельности уменьшилась на 17% (-0,126 млрд рублей), до 714,7 млн рублей. При этом объем выручки от подготовки отчетности по МСФО составил 493,1 млн рублей, в то время как за аналогичный период 2015 года 519 млн рублей, что составляет убыток на 26 млн рублей или минус 5% за год, а объем подготовки отчетности по РСБУ – 221,6 млн рублей против 322 млн рублей 2015 года, а т.е. минус 100 млн рублей, или 31%.

Отрицательные изменения выручки по аутсорсингу подготовки отчетности МСФО связаны с санкциями, применяемыми к бизнес-сфере Российской Федерации, с существенным ограничением доступа российских компаний на рынки иностранного капитала, а также с существенным снижением интереса у иностранных фондов к покупке бизнеса в РФ, а у промышленных компаний – к выходу на российский рынок.

Касательно отчетности по российским стандартам бухгалтерского учета, то отрицательную динамику в данном секторе можно увязать с продвижением услуг аутсорсинговых фирм и приемами привлечения клиентов. Составление отчетности у многих фирм входит в услуги по комплексному ведению бухгалтерского и налогового учета, поэтому составление отчетности по национальным стандартам как отдельная услуга пользуется все меньшим спросом.

На сегодняшний день на рынке услуг аутсорсинга учетных функций можно выделить крупнейшие компании/группы компаний. Для данных сведений обратимся к рэнкингу, составленному рейтинговым агентством «Эксперт РА».

Первое место в общем рэнкинге крупнейших компаний и групп в области аутсорсинга учетных функций по итогам 2016 года занимает группа компаний «Интеркомп» с годовым темпом роста в 4,7% с 1 048 005 тыс. рублей в 2015 году до 1 096 897 тыс. рублей (без учета компаний Азербайджана, Казахстана и Украины) в 2016 году. Второе место отдано группе компаний из Москвы «БДО Юникон» с выручкой за 2016 год 1 024 741 тыс. рублей и отрицательной динамикой роста выручки равной -8,8%. Третье место досталось группе компаний TMF Group с выручкой за 2016 год в размере 549 298 тыс. рублей; четвертое место заняла группа компаний SCHNEIDER GROUP с выручкой за 2016 год 530 085 тыс. рублей. Пятое и шестой места – группа компаний UCMS Group и «Информаудитсервис» с выручкой за 2016 год 461 011 тыс. рублей и 358 522 тыс. рублей соответственно. Наибольший интерес, по нашему мнению, представляет группа компаний IC-WiseAdvice, которая с 11 места в 2015 году поднялась до седьмой строчки в 2016 году. Выручка данной организации увеличилась с 215 678 тыс. рублей до 381 076 тыс. рублей, что составляет положительный прирост, равный 76,7%.

Для того чтобы более ясно понять, какое направление является ведущим у той или иной компании, предлагаем рассмотреть крупнейшие компании по направлениям аутсорсинга учетных функций.

Так, первое направление, по которому хотелось бы рассмотреть компании, это бухгалтерский и налоговый учет. В данном секторе лидирующую позицию занимает группа

компаний SCHNEIDER GROUP с выручкой по данному направлению 482 584 тыс. рублей. Если посмотреть на показатель годовой выручки и выручки по данному направлению, то можно точно сделать вывод, что в области аутсорсинга учетных функций данное направление является ведущим и составляет 91%. «БДО Юникон» с выручкой 403 534 тыс. рублей (39% в общей сумме выручки) и «Информаудитсервис» – 351 387 тыс. рублей (98%) заняли второе и третье места соответственно. TMF Group, «Интеркомп» и 1С-WiseAdvice с выручками по данному направлению 242 556 тыс. рублей (44% от общей выручки за год), 235 738 тыс. рублей (21%) и 175 696 тыс. рублей (46%) находятся на 6,7 и 8 местах соответственно.

Следующее весомое направление - это аутсорсинг по расчету заработной платы, кадровому учету и кадровому делопроизводству. В данном разделе лидирующую позицию занимает «Интеркомп» с выручкой в сумме 592 702 тыс. рублей. При этом данную выручку можно подразделить на выручку от расчета заработной платы и на выручку от ведения кадрового учета и делопроизводства. Так, в суммарной выручке данной группы компаний доля выручки по направлению расчет заработной платы составляет 82%, в то время как выручка по направлению кадровый учет и кадровое делопроизводство составляет 19%. Суммарная выручка по данным направлениям составляет 54% в общей выручке по итогам 2016 года. Второе место по итогам года отдано группе «БДО Юникон», которая 60% выручки по данным направлениям получила от расчета заработной платы. Всего же данные направления принесли 27% от общей выручки группы компаний за 2016 год. Еще 3 группы компаний, рассмотренные выше, занимают 5 (TMF Group), 7 (1С-WiseAdvice) и 11 («Информаудитсервис») места и оказывают услуги как по аутсорсингу расчета заработной платы, так и по кадровому учету и кадровому делопроизводству. Однако одна из 7 крупнейших фирм, а именно SCHNEIDER GROUP, находящаяся на 13 месте, не предоставляет услуги кадрового учета и делопроизводства, и доход по рассматриваемым направлениям поступает только за счет услуг по расчету заработной платы.

Рассматривая выручку от подготовки финансовой отчетности по национальным и международным стандартам, видно, что суммы уже не столь значительны как по первым двум направлениям. Для начала рассмотрим подготовку отчетности по РСБУ. Так, например, «Интеркомп», занимающий и по этому направлению первую строку, имеет выручку в 63 617 тыс. рублей в год. А находящийся в общем рэнкинге на 4 строке SCHNEIDER GROUP стоит по данному направлению на 3 месте с выручкой в 28 630 тыс. рублей. Что же касается подготовки отчетности по МСФО, то лидирующую позицию занимает группа компаний ФБК с выручкой по данному направлению, равной 186 897 тыс. рублей. Данная группа компаний занимает 11 стоку в общем списке с суммарной годовой выручкой 223 441 тыс. рублей, т.е. доля выручки по направлению подготовки финансовой отчетности (МСФО) составляет 83%. А лидирующая по многим показателям «Интеркомп» занимает пятую строку по данному направлению и ее выручка составляет 23 574 тыс. рублей.

Таким образом, аутсорсинг учетных функций является развивающимся направлением экономики России, и все больше предпринимателей прибегают к услугам данной отрасли.

Список источников:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 326 с.
2. Аутсорсинг [Электронный ресурс] // Энциклопедия инвестора. - Режим доступа: <https://investments.academic.ru> (дата обращения: 23.09.2017).
3. Аутсорсинг в России: реальное значение и перспективы развития [Электронный ресурс] // Chief Time. Деловой бизнес-журнал для руководителей. Вып. 34, Март 2014. – Режим доступа: <http://www.chief-time.ru>.
4. Аутсорсинг учетных функций, 2016 год [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») – рейтинги, исследования, обзоры, конференции. – Режим

доступа: <http://raexpert.ru> (дата обращения 23.09.2017).

5. Бухгалтерские услуги: стоит ли искать помощь на стороне? [Электронный ресурс] // Комсомольская правда. – Режим доступа: <https://www.kp.ru> (дата обращения 23.09.2017).

6. What is outsourcing? [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.wisegeek.org/what-is-outsourcing.htm> (date of access: 23.09.2017).

УДК 657.372.01: 657.36

Лозовая Ю.А.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

*Лозовая Юлия Андреевна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: kaf_bux_uch@ogiet.ru

Анализ бухгалтерской отчетности на основании достоверных данных бухгалтерского учета позволяет сформировать объективное мнение об эффективности осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации и принять на его основе обоснованные управленческие решения. В статье рассматриваются методические и организационные положения проведения анализа имущественного потенциала, финансовых результатов, движения основных средств и трудовых ресурсов на основе данных бухгалтерского учета, бухгалтерской отчетности. Анализ проводится в ретроспективе за ряд лет и включает учетные и аналитические показатели, которые имеют актуальное значение для проведения анализа на практике.

Ключевые слова: анализ, бухгалтерский учет, отчетность, основные средства, трудовые ресурсы.

Информационные проблемы проведения анализа показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности в последние годы получают актуальность по причине ограниченности раскрытия данных для пользователей информации. В этой связи в качестве информационных источников для анализа имущественного потенциала, капитала, обеспеченности трудовыми ресурсами, основными и оборотными средствами используются документы бухгалтерского учета, которые формируются как оперативная или текущая информация в системе финансового и управленческого учета.

Это позволяет расширить диапазон проведения анализа и обеспечить его всесторонность для разного круга пользователей и заинтересованных сторон.

В статье рассматриваются методические варианты организации и осуществления анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности, которые раскрываются в учете и отчетности.

Анализ показателей бухгалтерской отчетности проводился на основании данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах условной предпринимательской структуры в сфере фармацевтико-торговой предпринимательской деятельности за 2013-2016 гг.

При проведении комплексного анализа деятельности организации могут использоваться программные возможности аналитических программных продуктов, которые позво-

* *Научный руководитель: Парушина Наталья Валерьевна, доктор экономических наук, профессор; e-mail: kaf_bux_uch@ogiet.ru*

ляют анализировать финансовую отчетность организации, проводить сравнительный качественный и структурный анализ показателей и коэффициентов, исчислять коэффициенты рентабельности капитала и финансово-хозяйственной деятельности, оборачиваемости (деловой активности), ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости. Кроме того, аналитические программы позволяют прогнозировать финансовую устойчивость и безубыточность деятельности. Комплексный анализ деятельности организации основан на использовании следующих методов: группировки, сравнения, структурного анализа, динамических рядов, построения аналитического баланса и отчета о финансовых результатах, средних и относительных величин, коэффициентного, табличного, графического [2].

Следовательно, на основе использования данных бухгалтерской отчетности можно провести оценку ретроспективного развития организации, устойчивости функционирования на рынке фармацевтики или торговом рынке, возможных конкурентных преимуществ организации относительно узнаваемости бренда, что подтвердят объемы продаж, ценовая политика, о чем свидетельствует себестоимость товаров и услуг, рентабельность и деловая активность бизнеса [1,5].

По данным бухгалтерского баланса оценивают финансовое состояние и имущественный потенциал, по показателям отчета о финансовых результатах – финансовые результаты и эффективность деятельности и капитала.

Результаты вертикального (структурного) анализа бухгалтерского баланса Фирмы «ФТФ» приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Вертикальный (структурный) анализ бухгалтерского баланса

Наименование показателя	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	Откло- нение, 2016- 2013
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	67,0%	70,5%	69,8%	71,5%	4,5
ИТОГО по разделу I	67,1%	70,5%	69,9%	71,5%	4,4
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	26,4%	22,8%	23,7%	25,3%	-1,1
в том числе					
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	0,1%	0,4%	0,0%	0,0%	-0,1
готовая продукция и товары для перепродажи	26,1%	22,0%	23,2%	25,0%	-1,1
расходы будущих периодов	0,2%	0,4%	0,3%	0,3%	0,1
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	2,5%	4,6%	4,8%	1,9%	-0,6
в том числе					
покупатели и заказчики	1,5%	4,2%	4,6%	1,5%	0,0
Денежные средства	4,0%	2,0%	1,6%	1,3%	-2,7
ИТОГО по разделу II	32,9%	29,5%	30,1%	28,5%	-4,4
БАЛАНС	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	93,6%	77,9%	78,3%	78,7%	-14,9
Резервный капитал	0,0%	0,0%	0,2%	0,5%	0,5
в том числе					
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	0,0%	0,0%	0,2%	0,5%	0,5

Наименование показателя	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	Отклонение, 2016-2013
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток (-))	0,9%	4,1%	6,7%	4,1%	3,2
ИТОГО по разделу III	94,5%	82,0%	85,1%	83,3%	-11,2
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	0,0%	4,4%	0,0%	0,0%	0,0
ИТОГО по разделу IV	0,0%	4,4%	0,0%	0,0%	0,0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Кредиторская задолженность:	5,4%	13,6%	14,9%	16,7%	11,3
в том числе					
поставщики и подрядчики	3,6%	11,2%	12,1%	13,4%	9,8
задолженность перед персоналом организации	0,9%	1,4%	1,6%	2,0%	1,1
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	0,1%	0,2%	0,3%	0,3%	0,2
задолженность по налогам и сборам	0,3%	0,7%	0,9%	1,0%	0,7
прочие кредиторы	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,5
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,1
ИТОГО по разделу V	5,4%	13,6%	14,9%	16,7%	11,3
БАЛАНС	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-

За анализируемый период возросла доля основных средств в структуре имущества на 4,5%, удельный вес ликвидного имущества оборотных активов уменьшился на 4,4%, в частности за счет снижения доли денежных средств на 2,7%.

Наблюдается перераспределение между собственным и заемным капиталом в сторону снижения доли собственных средств на 11,2% и роста удельного веса краткосрочного заемного капитала на 11,3% (рисунок 1).

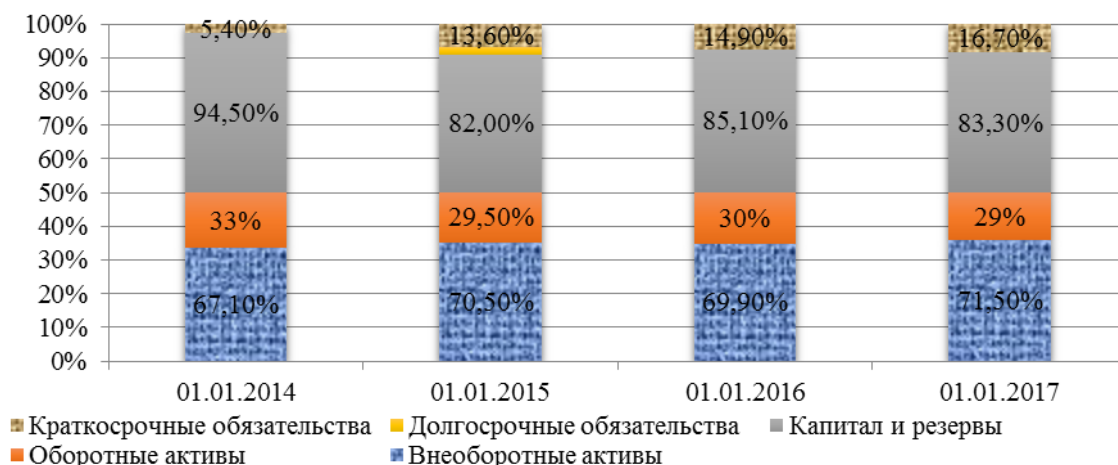


Рисунок 1 – Структурные изменения в имуществе Фирмы «ФТФ»

Результаты вертикального анализа отчета о финансовых результатах Фирмы «ФТФ» за 2014-2017 гг. приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Вертикальный (структурный) анализ отчета о финансовых результатах

Наименование показателя	2013	2014	2015	2016	Отклонение, 2016-2013
Доходы и расходы по обычным видам деятельности					
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	71,6%	68,4%	70,3%	69,6%	-2,0
Валовая прибыль	28,4%	31,6%	29,7%	30,4%	2,0
Коммерческие расходы	23,7%	27,9%	25,4%	28,0%	4,3
Прибыль (убыток) от продаж	4,8%	3,7%	4,4%	2,3%	-2,5
Прочие доходы и расходы					
Проценты к уплате	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0
Прочие доходы	0,0%	0,2%	0,4%	0,6%	0,6
Прочие расходы	1,1%	1,4%	1,7%	1,5%	0,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	3,6%	2,5%	3,0%	1,4%	-2,2
Текущий налог на прибыль	0,7%	0,5%	0,4%	0,5%	-0,2
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2,9%	2,0%	2,6%	0,9%	-2,0

За 2013-2016 гг. наблюдается снижение основных финансовых показателей деятельности Фирмы «ФТФ». Чистая прибыль организации снизилась примерно в 3 раза. Динамика изменения финансовых результатов от основной и прочей деятельности приведена на рисунке 2.

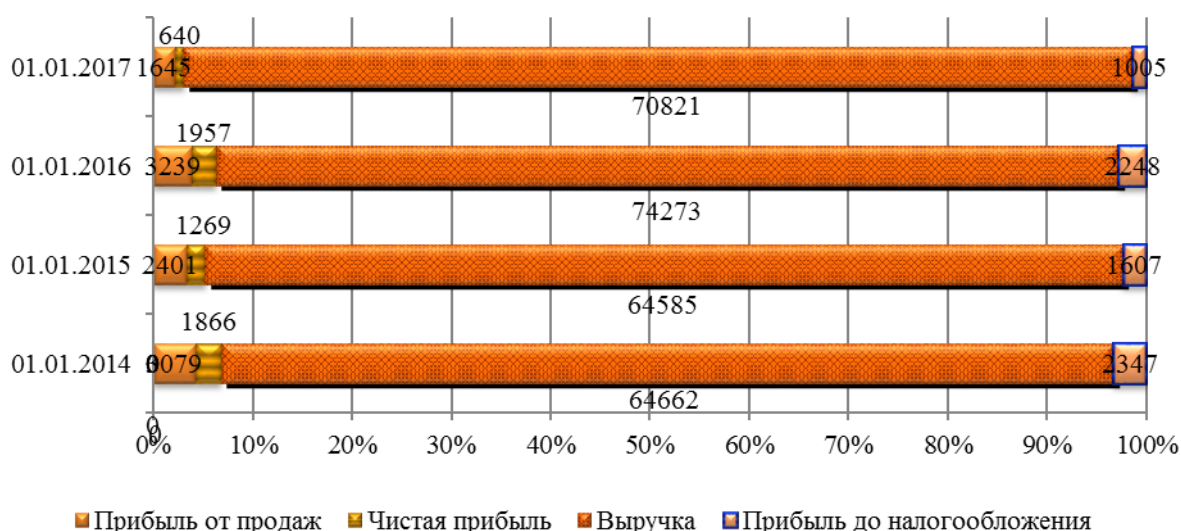


Рисунок 2 – Динамика финансовых результатов Фирмы «ФТФ», тыс. руб.

Имущественный потенциал характеризуется обеспеченностью внеоборотными и оборотными активами. Качественные и структурные изменения в составе имущественного потенциала Фирмы «ФТФ» представлены в таблице 3.

В составе имущества преобладают основные средства. Их доля к началу 2017 г. составила 71,5%. При этом доля оборотных активов равна 28,5%. Эффективность использования оборотного капитала подтверждают коэффициенты оборачиваемости оборотных средств. Оборачиваемость наиболее ликвидных активов за исследуемые годы увеличилась. На 1 рубль, вложенный в оборотный капитал, приходится примерно 7 рублей выручки от продажи медикаментов.

Таблица 3 – Анализ внеоборотных и оборотных средств

Наименование показателя	Структурные изменения, %				Качественные изменения, тыс. руб.			
	01.012 014	01.01 2015	01.01 2016	01.01 2017	01.01 2014	01.01 2015	01.01 2016	01.01 2017
Внеоборотные (постоянные) активы, в т.ч.	67,1	70,5	69,9	71,5	19620	24804	24450	24890
Основные средства	67,0	70,5	69,8	71,5	19609	24792	24438	24878
Оборотные (текущие) активы, в т.ч.	32,9	29,5	30,1	28,5	9630	10362	10537	9912
Запасы	26,4	22,8	23,7	25,3	7730	8035	8298	8794
Текущая дебиторская задолженность	2,5	4,6	4,8	1,9	729	1612	1686	653
Денежные средства	4,0	2,0	1,6	1,3	1171	715	553	465
Всего имущества	100,0	100,0	100,0	100,0	29250	35166	34987	34802
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обороты Выручка / Оборотные активы	-	-	-	-	6,71	6,46	7,11	6,93
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, дни Оборотные активы* *Дни/Выручка	-	-	-	-	54	56	51	52

Первоначальная стоимость основных средств формируется за счет стоимости зданий, земельных участков и объектов природопользования, находящихся на балансе Фирмы «ФТФ» (таблица 4).

Таблица 4 – Наличие и качественная характеристика основных средств

Наименование показателя	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017
Первоначальная стоимость основных средств (по форме Пояснений к бухгалтерскому балансу), тыс. руб.	19609	25125	25174	26000
В т.ч.				
- Здания	11261	16417	16405	17055
- Машины и оборудование	458	639	665	754
- Производственный и хозяйственный инвентарь	69	248	283	370
- Земельные участки и объекты природопользования	7821	7821	7821	7821
Сумма амортизации (по форме Пояснений к бухгалтерскому балансу), тыс. руб.	-	333	736	1122
Остаточная стоимость (по форме Бухгалтерского баланса), тыс. руб.	19609	24792	24438	24878
Коэффициент износа, ед.	0	0,013	0,029	0,043
Амортизация / Первоначальная стоимость основных средств				
Коэффициент годности, ед.	1,00	0,987	0,971	0,957
1 – коэффициент износа				

Качественный уровень основных средств высокий, так как коэффициент годности основного капитала (наиболее трудно реализуемых активов) равен на 01.01.2017 г. 95,7%. Наличие основных средств приведено на рисунке 3.

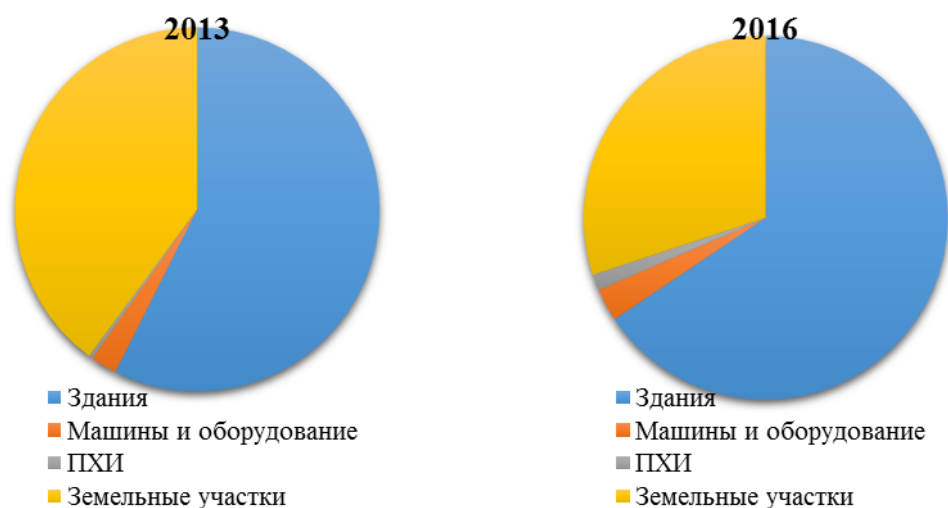


Рисунок 3 – Структура наличия основных средств Фирмы «ФТФ»

Показатели движения и эффективности использования основных средств Фирмы «ФТФ» приведены в таблице 5. Эффективность использования основного капитала для обеспечения притока выручки и чистой прибыли снижается.

Таблица 5 – Анализ движения и эффективности использования основных средств

Наименование показателя	2014	2015	2016
Стоимость основных средств на начало периода, тыс. руб.	19609	25125	25174
Стоимость поступивших основных средств тыс. руб.	5525	49	834
Стоимость выбывших основных средств тыс. руб.	9	-	8
Стоимость основных средств на конец периода тыс. руб.	25125	25174	26000
Коэффициент поступления (обновления), ед. Стоимость поступивших основных средств / Стоимость основных средств на конец периода	0,220	0,002	0,032
Коэффициент выбытия, ед. Стоимость выбывших основных средств / Стоимость основных средств на начало периода	0,0	-	0,0
Коэффициент замены, ед. Стоимость поступивших основных средств / Стоимость выбывших основных средств	613,9	-	104,3
Фондоотдача, обороты Выручка/ Среднегодовая стоимость основных средств	2,888	2,953	2,768
Рентабельность основных средств, ед. Чистая прибыль/ Среднегодовая стоимость основных средств	0,057	0,078	0,025

На начало 2017 г. на каждый рубль основных средств, используемых в торговой деятельности Фирмы «ФТФ», приходится 2 руб. 77 коп. выручки и около 3 коп. чистой прибыли.

В процессе анализа деятельности Фирмы «ФТФ» устанавливается соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительности труда. Оптимальным является соотношение превышения темпов роста производительности труда над темпами роста оплаты труда [3,4]. В Фирме «ФТФ» это соотношение не соблюдается. Темпы роста производительности труда ниже темпов роста среднемесячной заработной платы, что подтверждают данные таблицы 6.

Таблица 6 – Анализ труда и заработной платы

Наименование показателя	2014	2015	2016
Среднесписочная численность, чел.	48	48	48
Нагрузка на 1 работника, тыс. руб.	1345,5	1547	1475
Фонд заработной платы, тыс. руб.	11132,1	11680	12873
- выплаты социального характера, тыс. руб.	448,2	1263	547
- выходное пособие, компенсация за неиспользованный отпуск при увольнении тыс.руб.	167,9	90	80
Средняя заработная плата 1 работника, руб.	19326	20278	22349
Средняя сумма выплат социального характера, руб.	778	2193	950

На основе анализа принимаются обоснованные управленческие решения и корректирующие меры.

Список источников:

1. Лыгина Н.И. Потенциал конкурентоспособности промышленных предприятий России в условиях глобализации мировой экономики / Н.И. Лыгина, И.Г. Паршутина // Вестник ОрелГИЭТ. - 2011. - №4 (18). - С. 51-59.
2. Парушина Н.В. Планирование аудита / Н.В. Парушина, Т.А. Баркова // Аудитор. - 2003. - №2. - С. 36-41.
3. Парушина Н.В. Система эффективного управления и контроля оплаты труда и соблюдения трудового законодательства в организациях / Н.В. Парушина, Н.А. Лытнева // Фундаментальные исследования. - 2014. - №12-7. - С. 1498-1502.
4. Симченко Н.А. Институциональные аспекты формирования мотивационного механизма управления трудозанятостью / Н.А. Симченко, С.Ю. Цёхла, И.Г. Павленко // Российское предпринимательство. - 2015. - Т.16. - №22. - С. 4135-4144.
5. Суровнева А.А. Особенности функции и методов менеджмента в некоммерческих организациях / А.А. Суровнева, А.В. Полянин // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. - 2014. - №6 (41). - С. 238-240.

УДК 657.372.01: 657.36

Сорина Т.В.

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ**

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

Сорина Татьяна Владимировна *, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: kaf_bux_uch@ogiet.ru

Аналитический инструментарий финансовой устойчивости включает использование различных методов, приемов и способов анализа, составляющих основу методики анализа финансовой устойчивости. В модели анализа финансовой устойчивости ключевая роль отводится анализу конкурентной среды и конкурентных преимуществ. Аналитический инструментарий финансовой устойчивости на

* **Научный руководитель: Парушина Наталья Валерьевна**, доктор экономических наук, профессор; e-mail: kaf_bux_uch@ogiet.ru

основе анализа конкурентной среды проводится на основе балльной оценки, сравнительного анализа, коэффициентного анализа. Методика анализа позволяет определить приоритеты и преимущества развития организации в среде конкурентов по бизнесу и определить основу принимаемых управленческих решений.

Ключевые слова: анализ, балльная оценка, конкуренция, конкурентная среда, финансовая устойчивость, финансовые показатели.

Финансовая устойчивость характеризует эффективность использования имеющихся ресурсов и возможность противостояния внешним и внутренним факторам, угрозам и рискам. Одним из внешних факторов, способных оказать влияние на устойчивость развития организации, является конкурентная среда и существование фирмы в условиях прозрачной и честной конкуренции. Финансовая устойчивость может анализироваться с позиций внешнего и внутреннего анализа. Анализ конкурентной среды, конкурентных преимуществ относится к внешнему анализу финансовой устойчивости, занимает одно из ключевых мест в организационной модели комплексного анализа финансовой устойчивости и проводится с использованием различного аналитического инструментария.

Аналитический и методический инструментарий анализа может быть применим к деятельности различных компаний. В статье в качестве эмпирической базы рассматривались аптеки. Поскольку показатель конкурентоспособности является относительным, то он может быть определен только в результате сравнения с аптеками-конкурентами. В случае оценки конкурентоспособности ООО «Аптека» аптеками-конкурентами являются аптеки частной сети «А» и муниципальные аптеки «В». Проведем расчет конкурентоспособности ООО «Аптека» по ряду критериев [1, 3]. Все данные, используемые при расчете показателей конкурентоспособности, получены в результате сплошного опроса и интервьюирования посетителей аптек по кругу вопросов конкурентных преимуществ. Объем выборки составил 100 человек.

1. Ассортимент:

$$KCa = \frac{1 \times 100 + 0,5 \times 0 + 0 \times 0}{100} = 1$$

2. Уровень цен:

$$KCu = \frac{61 \times 1 + 32 \times 0,5 + 7 \times 0}{100} = 0,77$$

3. Месторасположение аптеки:

$$KCM = 1$$

4. Режим работы аптеки:

$$KCP = 1$$

5. Профессионализм работников и быстрота обслуживания:

$$KCb = \frac{92 \times 1 + 8 \times 0,5}{100} = 0,96$$

6. Этические нормы поведения обслуживающего персонала:

$$KCz = \frac{75 \times 1 + 25 \times 0,5}{100} = 0,88$$

7. Интерьер торгового зала и оформление витрин:

$$KCu = \frac{71 \times 1 + 24 \times 0,5}{100} = 0,83$$

8. Предоставляемые услуги:

$$KCy = \frac{89 \times 1 + 11 \times 0,5}{100} = 0,95$$

9. Конструкция здания, площадь торгового зала, удобный вход в аптеку:

$$KCз = 1$$

Рассчитанные показатели характеризуют конкурентоспособность аптеки по отдельным конкурентным преимуществам. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности позволит составить общую характеристику конкурентной позиции ООО «Аптека» на рынке. Внешние конкурентные преимущества и соответствующие им «весовые коэффициенты» отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Свод конкурентных преимуществ и соответствующих им весовых коэффициентов ООО «Аптека»

Внешние преимущества аптеки	«Вес» преимущества
Ассортимент	0,15
Уровень цен	0,20
Месторасположение	0,20
Этические нормы поведения провизоров	0,15
Быстрота обслуживания покупателей	0,10
Режим работы аптеки	0,05
Интерьер торгового зала и оформление витрин	0,05
Предоставляемые услуги	0,05
Конструкция здания	0,05
Итого	1

Используя формулу и данные таблицы 1, рассчитаем интегральный показатель конкурентоспособности ООО «Аптека».

$$KCu = KCa \times Xa + KCy \times Xy + KСм \times Xm + KСр \times Xp + KСб \times Xб + KCз \times Xз + KСu \times Xu + KСy \times Xy + KCз \times Xз$$

$$KCu = 1 * 0,15 + 0,77 * 0,2 + 1 * 0,20 + 1 * 0,05 + 0,96 * 0,1 + 0,88 * 0,15 + 0,83 * 0,05 + 0,95 * 0,05 + 1 * 0,05 = 0,92$$

Аналогичные показатели были рассчитаны для аптек «А» и аптек «В» в таблице 2.

Таблица 2 – Свод показателей конкурентоспособности ООО «Аптека», аптек частной сети «А», муниципальных аптек «В»

Внешние преимущества аптеки	Показатели конкурентоспособности		
	ООО «Аптека»	Аптеки «А»	Аптеки «В»
Ассортимент	1	0,88	0,85
Уровень цен	0,77	0,83	0,83
Месторасположение	1	0,83	0,36
Этические нормы поведения провизоров	0,88	0,74	0,91
Быстрота обслуживания покупателей	0,96	0,99	0,98
Режим работы аптеки	1	0,93	0,97
Интерьер торгового зала и оформление витрин	0,83	0,91	0,88
Предоставляемые услуги	0,95	1	1
Конструкция здания	1	0,41	0,51
Итого	0,92	0,83	0,70

Данные таблицы свидетельствуют, что интегральные показатели конкурентоспособности по анализируемым аптекам различны и варьируются. Все три группы аптек имеют существенные недостатки в организации своей хозяйственной деятельности, т.е. слабые стороны.

Из таблицы 2 видно, что ООО «Аптека» имеет высокий интегральный показатель конкурентоспособности. Его значение существенно отличается от аналогичных показателей аптек «А» и аптек «В». Несмотря на потенциал ООО «Аптека» и на множество сильных сторон, общество имеет три слабые стороны. Это, прежде всего, достаточно высокий уровень цен на лекарственные средства и парафармацевтические товары. Анализ цен на лекарственные средства в сравниваемых аптеках показал, что цены на товары значительно выше цен на аналогичные товары в аптеках-конкурентах.

Второй слабой стороной ООО «Аптека» является скорость обслуживания. Ситуация сложилась таким образом, что потребители лекарственных средств затрачивают много времени на их приобретение. Это вызывает недовольство у некоторых посетителей.

Еще одним недостатком в обслуживании покупателей являются профессиональные нормы поведения обслуживающего персонала, т.е. провизоров и кассиров. Подготовка персонала по данному аспекту оставляет желать лучшего. Данный вопрос актуален и для всех остальных аптек. Посетители оценили данный критерий как важный для них при выборе аптеки. Поэтому директору по персоналу и охране труда следует уделять подготовке и повышению профессионального уровня персонала больше внимания.

Оценка конкурентоспособности сети аптек Орловской области, включая и муниципальные аптеки, по интегральному методу показала, что конкурентные преимущества аптек, находящихся в ведении муниципалитета, являются самыми низкими. Интегральный коэффициент аптек группы «В» равен 0,70 ед. Большая часть аптек – это коммерческие структуры, которые конкурируют на рынке фармацевтики. В этой связи целесообразно провести дополнительный анализ конкурентных преимуществ аптек коммерческой сети Орловской области с наиболее часто узнаваемыми на рынке торговыми брендами.

На втором этапе оценки конкурентоспособности выведем из выборки муниципальные аптеки и проанализируем деятельность фирм – крупных конкурентов ООО «Аптека». Главными конкурентами ООО «Аптека» являются: ООО «Доктор Столетов-Центр», занимающее наибольшую долю рынка; ООО «Мелодия здоровья» - коммерческая аптечная сеть со значительным объемом продаж; ООО «Твое здоровье»; ООО «Новая аптека».

Для анализа воспользуемся методом рейтингования на основе балльной системы оценки по кругу ранее используемых критериев и введем ряд новых конкурентных характеристик [3]. Анализ конкурентных преимуществ коммерческих аптек г. Орла и Орловской области по результатам опроса 100 человек приведен в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ конкурентных преимуществ ООО «Аптека» и ее основных конкурентов

Преимущество	ООО «Аптека»	ООО «Доктор Столетов-Центр»	ООО «Мелодия здоровья»	ООО «Твое здоровье»
Количество аптечных пунктов в г. Орел	3	32	4	2
Транспортная доступность	Легко	Легко	Сложно	Легко
Реклама	-	-	+	-
Ценовая политика	доступно	дорого	дорого	доступно
Возможность доставки на дом	+	+	+	+
Возможность заказа	+	+	+	+
Ассортимент	+	+	+	-
Дисконтная система	+	-	+	-
Льготный отпуск лекарств	+	+	+	+
Производство по рецептам	+	-	-	-
Квалификация персонала	+	+	+	+
Рейтинговая оценка (макс – 10 баллов)	7,2	6,9	5,5	7,1

Основные конкурентные преимущества ООО «Аптека» в сравнении с крупными коммерческими брендами города: транспортная доступность, привлекательная ценовая политика, дисконтная система, производство по рецептам. Потребители положительно высказываются об аптеке (рейтинговая оценка выше основных конкурентов).

Вход на рынок Орловской области не является закрытым, о чем говорит большое количество аптечных сетей, то есть попасть на рынок несложно. Поэтому стратегической задачей сохранения конкурентных преимуществ дополнительно должно стать отслеживание открытия новых аптек и, учитывая, что предприятие имеет свой склад, предложение обеспечения поставок товаров аптечного ассортимента [4].

ООО «Аптека» также следует задуматься о расширении своей аптечной сети, что обеспечит получение конкурентного преимущества по количеству аптечных пунктов перед большей частью основных конкурентов.

Анализ конкурентных преимуществ может быть дополнен анализом финансовых показателей [5].

Анализ выручки показан в таблице 4.

Таблица 4 – Выручка и прочие доходы по видам деятельности, тыс. руб.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста 2016 г. к 2014 г., %
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей)	64585	74273	70821	109,7
Товарооборот в розничных ценах (без НДС, акцизов) - всего, в т.ч.	63170	73711	69924	110,7
** за наличный расчет	54177	58162	61217	113,0
** безналичный расчет	8993	15549	8707	96,8
<i>из него отпуск по бесплатным и льготным рецептам</i>	<i>3803</i>	<i>12690</i>	<i>6050</i>	<i>159,1</i>
<i>%% к товарообороту</i>	<i>6,02</i>	<i>17,22</i>	<i>8,7</i>	-
Работы, услуги	1415	562	897,7	63,4
Доходы, полученные в виде тарифов за изготовление лекарственных форм	135	38	-	-
Доходы от реализации лекарственных средств по Федеральной программе (ДЛО) <i>агентское вознаграждение</i>	793	142	349,1	44,0
Доходы от реализации лекарственных средств по Региональной программе (РЛО) <i>агентское вознаграждение</i>	487	382	548,6	112,6
Доходы от сдачи имущества в аренду	-	285,5	418,0	-
Выручка в ценах поставщика	44191	52202	49320	111,6
Реализованное наложение, сумма	18979	21509	20604	108,6
%%	30,04	29,18	29,5	-

Таблица дает представление о компонентах выручки ООО «Аптека». В 2016 г. наблюдается снижение выручки в результате сокращения величины доходов, полученных в результате прекращения изготовления лекарственных средств и поддержки государственных программ льготного медицинского обеспечения населения, что отразилось на сокращении чистой прибыли более чем в 3 раза. Рост доходов от сдачи имущества в аренду в 2016 г. не снизил финансовые потери аптеки. Следовательно, управленческие мероприятия следует направить на развитие основного вида деятельности и оказание услуг, связанных с текущей деятельностью ООО «Аптека».

Данные о составляющих себестоимости, а также полные производственные затраты в 2014-2016 гг. представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ себестоимости и коммерческих расходов, тыс. руб.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста 2016 г. к 2014 г., %
Чистая выручка	64585	74273	70821	109,7
Затраты на производство и реализацию – всего в т.ч.	62184	71034	69176	111,2
*** материальные затраты	45143	53665	50850	112,6
*** затраты на оплату труда	11142	11680	12873	115,5
*** отчисления на социальные нужды	1515	1725	1744	115,1
*** амортизация основных средств	333	403	393	118,0
*** прочие расходы	4051	3561	3316	81,9
из них Коммунальное обслуживание	877	840	371	42,3
Вневедомственная охрана	484	544	584	120,7
Арендная плата	774	386	391	50,5
Связь	191	156	191	100,0
Электроэнергия	103	137	182	176,7
Себестоимость	44191	52202	49320	111,6
Коммерческие расходы	17993	18832	19856	110,4
в т.ч. материальные	952	697	364	38,2
% затрат к выручке	96,28	95,64	97,68	-
% себестоимости к выручке	68,42	70,28	69,64	-
% коммерческих расходов к выручке	27,86	25,36	28,04	-

Темпы роста выручки, себестоимости и коммерческих расходов в 2016 г. примерно равны, что является причиной снижения финансовых результатов. Перерасход по затратам связан преимущественно с ростом расходов на оплату труда.

Несмотря на определенные конкурентные преимущества исследуемой организации в 2016 году наблюдается снижение финансовых показателей деятельности, что требует углубленной оценки финансовой устойчивости и выявления внешних и внутренних факторов и угроз, влияющих на развитие бизнеса.

Список источников:

1. Микитухо А.А. Информационно-аналитическая составляющая и технологии экономического анализа в целях выявления и предупреждения банкротства / Н.В. Парушина, А.А. Микитухо // Вестник ОрелГИЭТ. - 2013. - №2. - С. 97-101.
2. Парушина Н.В. Системное представление бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс]: автореферат дисс. ... докт. экон. наук. – М, 2007. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=15843716> (дата обращения: 25.09.2017).
3. Парушина Н.В. Методология экономического анализа развития субъектов малого и среднего бизнеса: практическая реализация и профессиональная подготовка кадров // Вестник ОрелГИЭТ. - 2011. - №3 (17). - С. 3-9.
4. Рудакова О.В. Развитие методологических принципов исследования коммуникаций в бизнесе / О.В.Рудакова, И.Г.Павленко // Экономика Крыма. - 2014. - №1. - С. 40-43.
5. Суровнева А.А. Концептуальные аспекты антикризисного управления / Суровнева А.А., Суровнева В.А., Полянин А.В. // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. - 2015. - №1 (42). - С. 235-238.

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

УДК 659.1:64.011.44

Татарченко А.А., Пьянова Н.В., Потапова В.С.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ

Татарченко Алина Алексеевна, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: alinka0596@mail.ru

Пьянова Наталия Викторовна, кандидат экономических наук, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: rus.bagira@mail.ru

Потапова Виктория Спартаковна, аспирантка, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: lomakin.71@list.ru

Реклама – это специальная форма представления и продвижения товаров, идей и услуг. Термин «реклама» произошел от латинского слова «reclamare», что в переводе означает «выкрикивать». В настоящий момент повышение эффективности рекламных кампаний интересует многих руководителей организаций и является актуальной проблемой. Эффективность рекламных кампаний оценивается определенной группой специалистов с помощью различных правил и методов управления в соответствии с экономической ситуацией в стране.

Ключевые слова: реклама, эффективность рекламы, рекламные кампании, эффективность рекламных кампаний, расходы на рекламу, методы эффективности рекламы, критерии эффективности рекламы.

Реклама – это определенный вид деятельности, который затрагивает почти все сферы человеческой жизни. Однако нельзя однозначно сказать, когда именно и при каких обстоятельствах она возникла. По всей вероятности, становление рекламы было долгим и планомерным процессом. Следует заметить, что появление рекламы в России как одного из ценных экономических факторов произошло относительно недавно. Следовательно, возникает множество вопросов, связанных с эффективностью ее использования. Расходы на рекламу являются очень затратным элементом маркетингового бюджета и определяются как «неизбежные». Данные расходы приравниваются по важности к расходам на исследование, оборудование и т.д.

Оценка эффективности и контроль рекламных кампаний являются важнейшими стадиями процесса планирования рекламных мероприятий. Следует отметить, что нельзя точно оценить эффективность рекламы, поскольку результаты ее использования в большинстве случаев не бывают явными, и проблематично точно измерить, насколько увеличился сбыт продукции. Более того, рекламные кампании могут повлечь за собой также уменьшение сбыта продукции, если данный процесс не будет полностью контролироваться руководством компании. Кроме всего прочего, неконтролируемость рекламного процесса может привести к необратимым последствиям, и зачастую предпринимать попытки их исправления руководство компании не успевает.

Следует отметить, что крупнейшие фирмы всегда контролируют рекламные кампании, даже когда их результативность очевидна, поскольку руководитель должен быть уверен, что увеличение сбыта продукции обеспечивается именно за счет рекламы, а не иных маркетинговых факторов. В дополнение к этому, компания заинтересована в увеличении будущих продаж за счёт данных рекламных мероприятий.

Контроль над рекламными кампаниями требует крупных финансовых вложений. Именно для того, чтобы финансовые средства организации не тратились впустую, необходимо провести предварительное исследование рекламных кампаний, чтобы спрогнозировать их будущие результаты.

Таким образом и осуществляется исследование эффективности рекламных кампаний. Следует заметить, что стоимость каждого отдельного этапа исследования варьируется, но, тем не менее, остается высокой.

Контроль над рекламной кампанией состоит из измерений взаимосвязанных факторов:

1. Рекламных контактов;
2. Овладения информацией;
3. Позиционирования торговой марки;
4. Действий покупателей;
5. Уровня сбыта продукции или доли рынка;
6. Выручки [5].

Любая рекламная кампания должна иметь определенную структуру, на каждом этапе которой необходимо проводить маркетинговые исследования и прогнозировать результативность процесса.

Первым этапом осуществления рекламной кампании является исследование и формулировка целей рекламной стратегии. Данный этап включает в себя «разведочное» исследование, которое позволяет оценить состояние рынка, объем продаж, число потенциальных покупателей. Результат данного исследования считается за эталон, и дальнейшие результаты исследований сравниваются с ним.

Вторым этапом является проведение самой рекламной кампании. Этот этап включает в себя 1-2 исследования.

Третьим этапом осуществления рекламной кампании является изучение ее результативности. Данный показатель сравнивается с результатами первого исследования.

При проведении конкретных этапов рекламной кампании можно получить соответствующие результаты, которые позволят сделать выводы о том, целесообразно ли тратить финансовые средства на поставленные цели. Иногда ситуация на рынке складывается таким образом, что повышения объемов продаж можно добиться за счет расширения доли рынка организации. С другой стороны, в ситуации, когда темп роста рынка снижается, целесообразно повышать эффективность деятельности компании, в том числе за счёт инвестиций в рекламу.

Для того чтобы использовать оценку эффективности рекламной кампании в целях предприятия, необходимо организовывать рекламные мероприятия, исходя из его основополагающих целей. Кроме того, в штат сотрудников организации необходимо включить специалистов, ответственных за рекламную деятельность, которые возьмут под контроль все этапы рекламной кампании.

Следовательно, эффективное управление рекламной деятельностью компании подразумевает четкую организацию и оценку ее результативности. Однако существуют следующие факторы, которые понижают эффективность рекламной деятельности организации:

- во-первых, отсутствие основополагающих целей и задач кампании или их неправильная постановка;
- во-вторых, несоответствие целей рекламной кампании общим целям организации;
- в-третьих, ошибочное разделение целевых покупателей на сегменты;
- в-четвертых, неверный выбор каналов для распространения информации в целях получения ее потенциальными потребителями;
- в-пятых, невозможность обратной связи с целевыми потребителями;
- в-шестых, проведение рекламных кампаний без четкого плана и организационного контроля [4].

Невозможно произвести точные расчеты эффективности рекламной кампании, но даже приблизительные расчеты помогут предоставить руководству организации необходимые данные для принятия правильных экономических решений. В маркетинговой практике существуют некоторые показатели эффективности рекламы:

1. Информационная эффективность рекламной кампании. Данный показатель отражает количество связей целевых потребителей с рекламным сообщением и рассчитывает эффект влияния на мнение потребителей в результате данных связей.

2. Коммерческая эффективность рекламной кампании. Данный показатель является экономическим результатом применения рекламных инструментов или осуществления рекламной кампании в целом [1].

Следует также отметить отдельный показатель эффективности рекламной кампании, такой как оценка качества рекламной информации. Данный показатель предоставляет руководству компании информацию о том, каким образом можно улучшить качество рекламного материала: его предмет, выбранный метод использования или место расположения.

Для организации, работающей в условиях рыночной экономики и использующей рекламу для достижения своих целей, ключевой проблемой является эффективность рекламных кампаний, повышение которой приводит к увеличению прибыли. Однако на данный момент отсутствует универсальная модель влияния рекламной кампании на потребителей. В современном маркетинге существует примерно 50 моделей влияния рекламы и 10 способов оценки ее эффективности.

В условиях маркетингового исследования рынков можно выделить оценку коммерческой и информационной эффективности рекламы [3].

Оценка коммерческой эффективности производится по специальной формуле (1), а в качестве основных показателей берутся финансовые показатели деятельности организации:

$$\mathcal{E} = \frac{T_d + H_T}{100} - (U_P - U_d), \quad (1)$$

где \mathcal{E} – коммерческая эффективность рекламной кампании, руб.;

T_d – дополнительный товарооборот под воздействием рекламной кампании, руб.;

H_T – торговая надбавка на товар, в % к цене реализации;

U_P – расходы на рекламную кампанию, руб.;

U_d – дополнительные расходы по приросту товарооборота, руб.

Существуют следующие способы оценки коммерческой эффективности рекламных кампаний:

1. Способ сопоставления товарооборота до и после осуществления рекламной кампании;
2. Определение рентабельности рекламной кампании;
3. Расчет эффективности рекламной кампании;
4. Метод целевых альтернатив;
5. Определение эффективности использования затрат на рекламу [2].

Оценка информационной эффективности определяется посредством проведения тестов и опросов целевых потребителей. Данная оценка проводится в два этапа: первоначальное тестирование и заключительное тестирование.

Таким образом, следует отметить, что увеличение или уменьшение сбыта продукции не всегда напрямую зависит от эффективности рекламной кампании, поскольку существуют и другие влияющие факторы, такие как мода, экономическое положение в стране и др. В современных условиях невозможно полностью определить изменение всех факторов, которые могут повлиять на сбыт продукции. Однако общие тенденции, которые удалось выявить специалистам, могут помочь руководству компаний правильно распоряжаться собственными финансовыми ресурсами в целях повышения эффективности своей деятельности, в том числе за счет рекламы. Благодаря обнаруженным методам исследования этапов рекламной кампании можно избавиться от негативных последствий и повысить эффективность рекламы в целом.

Список источников:

1. Беклешов Д.В., Самусев В.П. Реклама. Ее функции и методы создания. – М.: Проспект, 2010. – 107 с.
2. Веселов С.В. Оценка эффективности рекламной деятельности // Рекламные технологии. - 2000. - №4. - С. 14-16.
3. Викентьев И.Л. Приемы рекламы. – Новосибирск: ЦЭРИС, 1993. – 138 с.
4. Гермогенова Л.Ю. Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации. – М.: РусПартнер Лтд., 2014. – 255 с.
5. Крылов И.В. Теория и практика рекламы в России. – М.: Центр, 2013. – 142 с.

УДК 35.08:005.95

Сусло Е.А.

**ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО:
ЕЕ ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ**

*Сусло Екатерина Александровна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: 79611000350@yandex.ru

В связи с модернизацией российской системы государственной и муниципальной службы одной из задач следует выделить развитие ее человеческого потенциала посредством вовлечения и удержания квалифицированных служащих. Для решения данной задачи следует учитывать их заинтересованность в результатах своей деятельности. Одним из способов решения данной задачи является развитие личной эффективности государственного служащего. В данной статье будут рассмотрены основные факторы и пути повышения личной эффективности служащих государственного и муниципального управления.

Ключевые слова: личная эффективность, государственные служащие, факторы личной эффективности, рост личной эффективности.

Государственная гражданская служба занимает особое место в достижении целей общенационального характера и играет главную роль в процессе государственного управления. Одним из главных направлений модернизации системы государственного управления в России является повышение эффективности деятельности структур государственного управления. В рамках исполнения Указа Президента РФ от 07.05.2012 г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» для улучшения корпуса государственных служащих Правительством РФ ведется разработка и реализация показателей результативности и эффективности работы государственных служащих.

Происходящие в настоящее время процессы в социально-политической, экономической и духовной жизни требуют кардинального изменения методов и форм государственного влияния на все стороны общества и ставят перед служащими определенно новые цели. Выполнение данных целей зависит главным образом от профессионализма и состава государственных служащих. В таких условиях определенную ценность приобретают вопросы развития и путей повышения личной эффективности деятельности государственных служащих.

На данный момент нет конкретного определения понятия «личная эффективность». Личную эффективность можно представить как результативное достижение личных целей или как скорость достижения целей системой в заданных условиях, с определенным качеством и оптимальными затратами ресурсов или как быстроту перехода от текущего состоя-

* *Научный руководитель: Захаркина Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент; e-mail: natashazaharkina@mail.ru*

ния в желаемое. Личная эффективность зависит от следующих факторов: личных целей; полезности результата; потраченных ресурсов; мотивационных и личностных ценностей.

Для эффективного исполнения профессиональной деятельности в государственной службе, особенно в критических условиях, работнику необходимо прибегать к мобилизации своих внутренних резервов и ресурсов. Эти резервы применяются как для получения положительных итогов, так и для получения компенсации отрицательных воздействий внутренней и внешней среды. Таким образом, можно говорить о существовании у работника определенного внутреннего потенциала, который является необходимой основой для реализации его личной эффективности.

Важно подчеркнуть, что вопрос становления личной эффективности государственных служащих – это вопрос социального и личностного развития будущего профессионала. Современный специалист должен воспринимать свою профессиональную деятельность во всей совокупности ее обширных связей, знать предъявляемые к ней и ее представителям требования, понимать специфику и сущность своей деятельности, ориентироваться в профессиональных задачах и быть готовым решать их в изменяющихся социальных и экономических условиях. Все необходимые профессиональные умения, знания и навыки, ценностные ориентиры и нормы поведения, идеалы и внутренние личностные стремления формируются в процессе совершенствования личной эффективности.

В настоящее время в общественном сознании сформировался отрицательный имидж государственных служащих, особенно это ярко выражено среди служащих правоохранительных органов. Так, более 40% общественности не испытывают доверия к сотрудникам полиции, и даже в определенной степени это подразделение вызывает у них больше чувства опасения и тревоги, нежели чем чувство защищенности [5, с. 598]. Таким образом, на сегодняшний момент необходимо радикальное реформирование сложившейся системы, включающее в себя рост уровня профессиональной деятельности государственных служащих, приобретения ими высокого уровня морально-нравственного развития и в том числе рост их личной эффективности, включающей в себя воспитание чувства долга и ответственности перед обществом и государством.

Сложившиеся в государственном управлении устойчивые ценностные ориентации государственных служащих как мера их причастности к обществу, его настоящему и прошлому, диапазону его общественных интересов, богатству и разнообразию связей и взаимоотношений с обществом проявляются в типе профессиональной деятельности и поведения, обеспечивая направленность потребностей и интересов, и поэтому становятся причиной мотивации поведения. В связи с этим вопросы мотивации государственных служащих являются одними из главных в процессе развития личной эффективности.

Проблема ценностей профессиональной деятельности требует обращения к мотивам профессиональной деятельности, позволяющим обнаружить психологически и социально притягательную сферу приложения сущностных сил личности – сферу, которая ставит личность в позицию необходимости овладения ценностями избранной профессии на уровне высших достижений. Мотивы профессиональной деятельности – главная движущая сила поведения государственного служащего. Изучение мотивов профессиональной деятельности, их динамики, выявление факторов, влияющих на изменение мотивов, дает возможность их корректировать и влиять на ценности профессиональной деятельности личности государственного служащего.

Современное российское чиновничество традиционно мотивировано не на служение обществу, а на получение привилегий и удовлетворение личных интересов за счет общественных. Именно поэтому важная роль в становлении нового типа российской государственной службы принадлежит мотивационному ресурсу государственных служащих, определяемому нами как включение в структуру ценностных ориентаций таких нравственных убеждений и принципов поведения, которые будут способствовать воспитанию и формированию прогрессивных этических ценностных ориентаций и высокой нравственности, адекват-

ватных потребностям социальной практики и традициям служения Отечеству.

Несомненно, основной проблемой мотивации государственных служащих является проблема материального стимулирования. Однако для повышения личной эффективности огромную роль играют и проблемы мотивации ценностно-нравственного порядка.

Так, отсутствие механизма карьерного роста - вторая по значимости проблема мотивации. Карьерный, профессиональный рост связан с более интересной и выше оплачиваемой деятельностью, властью и положением в обществе, использованием административного ресурса. Особенностью российской гражданской службы является подбор кадров в основном по личной преданности и политическим мотивам. Поэтому смена руководителя любого уровня означает приход новой команды со своим видением и подходами. Новый руководитель вносит коррективы в структуру и персональный состав аппарата. Карьерный рост как мотивация трудовой деятельности имеет «потолок», обусловленный объективными и субъективными причинами, а значит, и предельное значение заработной платы. Следовательно, как мотивация он важен для чиновников, начинающих карьеру с низовых должностей, но до определенного уровня.

Большой объем рутинной работы и необходимость осуществления множества согласований при решении простых вопросов также мешает эффективному функционированию государственных и муниципальных служащих. Большую значимость для государственных служащих имеют благоприятные морально-психологические условия работы. Одной из причин увольнений с государственной и муниципальной службы является сложная морально-психологическая обстановка, возникающая в результате ряда факторов, одним из которых является жесткая нормативная регламентация управления и трудовой дисциплины.

Для повышения уровня мотивации служащих необходимо учитывать характеристики коллектива и методы работы в нем. Для того чтобы команда была успешной, она должна обладать определенными характеристиками: компетентностью, наличием четких показателей эффективности, приверженностью общей цели, согласованностью усилий, участием каждого в общем деле, а кроме того, действовать в благоприятном окружении. В первую очередь, это задача руководителя органа. Выполнить данную задачу он может посредством мероприятий по сплочению коллектива. Такая форма стимулирования труда, как устранение административных и статусных барьеров действительно благоприятно сказывается на финансово-хозяйственной деятельности организации, поскольку сотрудники ощущают поддержку и взаимопонимание внутри коллектива, работают «на одной волне» – эффективность такого труда гораздо выше.

Устойчивые целевые ориентации регулируют профессиональную деятельность и служебно-профессиональное поведение государственного служащего через разрешение противоречий между профессиональным долгом и желанием, нравственными и утилитарными побуждениями, выполняя в структуре личности роль стратегической линии поведения человека. Целевые ориентации государственных служащих зависят от уровня самоактуализации, в основе которой лежит рефлексивное осознание ими индивидуального своеобразия, проявляемого в самоуважении, компетентности и уверенности в способности управлять своей карьерой.

Государственные служащие являются многочисленной социально-профессиональной группой, обеспечивающей исполнение полномочий государственных органов власти. Развитие их личной эффективности активно сказывается на проводимых преобразованиях, влияющих на интересы и мотивы поведения людей. Личная позиция государственного служащего носит двоякий характер: он одновременно выступает субъектом и объектом проводимых преобразований. С одной стороны, государственный служащий сам является представителем власти и непосредственно участвует в проведении реформ, а с другой, будучи включенным в общественную жизнь, испытывает на себе последствия этих реформ, что неизбежно меняет его целевые ориентации [6, с. 139].

В процессе развития служебно-профессиональной культуры и компетентности государственного служащего именно рост личной эффективности является «консолидирующей

основой» и выступает как своеобразный психологический регулятор отношения к окружающей действительности, собственной деятельности и другим членам общества [6, с. 139]. Целевые ориентации определяют способность личности государственного служащего к реализации всех аспектов самости в ее целостном развитии: самовыражение, самореализация, саморегуляция, самосовершенствование, самоутверждение. Направленность на достижение поставленных целей предполагает стремление личности к их реализации, умение оптимально планировать профессиональную деятельность, выбирать средства, методики, наиболее адекватные решению проблем получателей государственных услуг.

Духовное и культурное становление личности государственного служащего рассматривается нами как процесс усвоения, осознания, принятия, закрепления и реализации ценностей профессиональной деятельности и поведения, содержание которых составляет социальные и профессиональные ценности, специальные знания, характер отношений с людьми, т.е. то, что позволяет личности реализовать себя в социуме и мире профессии.

Исследователи выделяют основные факторы, влияющие на состояние и динамику личной эффективности государственных служащих в условиях социально-экономических перемен:

- национальная культура как исторически складывающаяся система норм, ценностей, значений;
- корпоративная культура как совокупность форм и способов социального соединения (корпорации) людей в ценностно-содержательном и организационно-формальном аспектах;
- индивидуальная культура руководителя;
- субкультура формальных и неформальных профессиональных групп, включающая представления, ценности, нормы корпоративной культуры, групповые представления, ценности и нормы в их специфическом сочетании, основанном на особенностях деятельности [6, с. 142].

В настоящее время личная эффективность профессиональной деятельности государственных служащих находятся в состоянии глубокой трансформации, связанной с сущностью властных отношений, когда критерием действий был и остается не реальный позитивный социально-экономический результат, а политический, демонстративный эффект.

Таким образом, в заключение важно подчеркнуть, что сегодня сильнее стала проявляться необходимость организационной, социальной и личной индивидуальной профессионализации и ответственности каждого работника за результаты труда, признания усиления роли государственной службы в обществе и формирования их социальной ответственности.

Список источников:

1. Волкова В.В. Государственная служба [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.В. Волкова, А.А. Сапфинова. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 207 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114695>.
2. Лисовская Н.Б. Психология кадрового менеджмента [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / Н.Б. Лисовская, Е.А. Трощинина. - СПб.: РГПУ им. А.И. Герцена, 2015. - 224 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=435428>.
3. Личная эффективность [Электронный ресурс]. - М.: Альпина Паблишерз, 2016. - 217 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=254533>.
4. Тайм-менеджмент. Полный курс [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г.А. Архангельский и др.; под ред. Г.А. Архангельского. - 3-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 311 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=269985>.
4. Ткаченко Д.Е. Технология повышения престижа государственной службы и авторитета государственных служащих [Электронный ресурс] // Вопросы совершенствования системы государственного управления в современной России: межвузовский сборник научных статей / под общ. ред. Л.В. Фотиной. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. - 736 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428009>.

5. Фролов О.В. Ценности профессиональной деятельности государственной службы [Электронный ресурс] // Ценности и смысл. – 2017. - №1. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=457910>.

6. Черепанов В.В. Основы государственной службы и кадровой политики [Электронный ресурс]: учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 679 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116626>.

УДК 336.531.2:61

Ляхова О.В.

**ПРОЦЕСС ПОДБОРА, ОТБОРА И НАЙМА ПЕРСОНАЛА:
ПОНЯТИЕ, ЭТАПЫ, ИНСТРУМЕНТЫ**

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

*Ляхова Ольга Валерьевна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: leahova.olga@gmail.com

В статье рассмотрены процессы привлечения персонала. Перечислены особенности социальных сетей как инструмента при подборе персонала. Выявлены критерии оптимальной системы процесса поиска, подбора и оценки персонала, на основании которых проанализированы три онлайн-сервиса.

Ключевые слова: привлечение персонала, подбор персонала, отбор персонала, рекрутинговые онлайн-сервисы, Хантфлоу.

Основой каждого современного бизнеса являются люди, которые обеспечивают продуктивное использование различных ресурсов организации для повышения ее экономических показателей. Вклад человеческих ресурсов в достижение стратегических целей компании и качество производимой продукции или предоставляемых услуг зависит от эффективности управления персоналом, а в особенности от того, насколько продуктивно ведется деятельность по привлечению персонала [5]. Этапы процесса привлечения персонала изображены на рисунке 1.

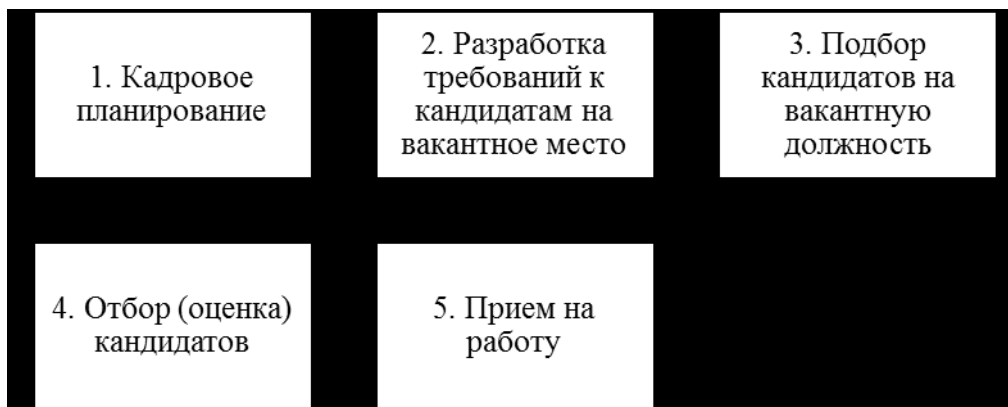


Рисунок 1 – Этапы процесса привлечения персонала

* *Научный руководитель: Захаркина Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент; e-mail: natashazaharkina@mail.ru*

В условиях пассивной кадровой политики процесс привлечения персонала может начинаться сразу с третьего этапа.

Под подбором персонала принято понимать систему мероприятий, направленных на привлечение в организацию сотрудников, обладающих необходимыми профессиональными компетенциями и моральными качествами для выполнения всех должностных обязанностей. Среди основных факторов влияющих на подбор сотрудников можно выделить уровень выдвигаемых требований к персоналу, общую кадровую политику, сформировавшийся имидж компании, включая оплату труда [2,7].

Подбор персонала проводится руководством компании в случае возникновения или осознания потребности в сотрудниках определенной профессии и квалификации. Потребность является результатом планирования персонала, например, при составлении нового штатного расписания или текучести кадров. Первостепенная задача менеджера по персоналу – это обеспечить компанию нужными кадрами в необходимые сроки [11].

В зависимости от кадровой политики организации подбор персонала может производиться за счет сотрудников самой организации или за счет ресурсов внешней среды. Второй способ считается наиболее распространенным потому, что если вакантная должность замещается за счет внутренних ресурсов, то освобождается место сотрудника, занимавшего первую должность.

Внешние источники бывают бесплатными, недорогими и дорогостоящими. К первым источникам можно отнести: Интернет-ресурсы, посвященные публикации вакансий и резюме соискателей; «самостоятельных» кандидатов – людей, занимающихся поиском работы самостоятельно, а также рекомендации сотрудников организации. Для мотивации сотрудников более охотно рекомендовать знакомых на вакантные должности можно ввести реферальную программу. Например, если порекомендовавшего сотрудника приняли в штат, и он прошел испытательный срок, то тот, кто его порекомендовал получает денежное вознаграждение. Правда в таком случае это уже будет не бесплатный источник привлечения персонала.

К недорогим внешним источникам относятся государственные центры занятости и высшие учебные заведения. Однако на сегодняшний день не многие регистрируются в центрах занятости. А вот в высших учебных заведениях можно найти много молодых специалистов пока без опыта работы, но с огромным желанием его получить. Многие крупные компании устраивают бесплатные и платные стажировки для студентов и выпускников ВУЗов, отыскивая таким образом новые таланты со свежим взглядом в свою команду. При отсутствии профессиональных компетенций, оцениваются личностные компетенции, такие как: умение планировать, анализировать, личная мотивация [10].

Дорогостоящими источниками являются кадровые агентства, публикации в средствах массовой информации. Каждое кадровое агентство ведет свою базу данных и осуществляет поиск кандидатов по заказу клиентов-работодателей. Однако в России данный источник персонала не очень популярен, нежели в других странах. Российские бизнесмены не готовы выделять дополнительные финансовые ресурсы на подбор персонала при наличии в организации отдела по управлению персоналом. Реклама в СМИ подходит для малого и среднего бизнеса, нуждающегося в квалифицированном персонале, но не имеющих средств воспользоваться услугами кадровых агентств [4].

На сегодняшний день продвинутые HR-специалисты, в том числе и российские, все чаще при подборе персонала используют новый инструмент как социальные сети. В среднем, на 15 подписанных контрактов с сотрудниками приходится один контракт со специалистом, которого нашли через социальную сеть, и эта цифра может увеличиться в несколько раз.

Можно выделить следующие преимущества социальных сетей перед другими Интернет-ресурсами по поиску персонала:

в социальных сетях можно установить контакт не только с теми, кто находится в поиске работы, но и с теми, кто в данный момент ее не ищет;

социальные сети стоят меньше, чем платные Интернет-ресурсы;

при возникновении вакансии можно адресно уведомить кандидатов, заинтересовавших организацию;

информация в социальной сети намного шире, чем на любом из сайтов поиска работы.

Важно понимать особенности каждой из социальных сетей для того, чтобы при поиске затрачивать минимум ресурсов (рисунок 2) [5].



Рисунок 2 – Особенности социальных сетей как инструмента в подборе персонала

Для того, чтобы последующий отбор был по-настоящему эффективным необходимо найти достаточное количество кандидатов. Чем выше требования к идеальному кандидату, тем большее их количество следует привлекать к отбору. На определение оптимального количества кандидатов, допущенных к этапу отбора, в значительной степени влияют организационные возможности компании, а также фактор времени. Тем не менее можно придерживаться следующих рекомендованных чисел, представленных в таблице 1 [9].

Таблица 1 – Количество кандидатов для эффективного поиска

Наименование категории сотрудников	Количество кандидатов
Технические исполнители, младшие специалисты	3-10
Специалисты, старшие специалисты, младшие руководители	5-15
Ведущие специалисты, руководители структурных подразделений	8-25
Главные специалисты, старшие руководители	10-30
Уникальные специалисты, руководители высшего звена	Не ограничено

Отбором персонала называют процесс выбора из списка претендентов того человека, который наилучшим образом соответствует вакантному рабочему месту в конкретной организации. На рисунке 3 представлен в общем виде процесс отбора персонала, но в зависимо-

сти от особенностей организации и от характера должности какие-то этапы могут пропущены или наоборот добавлены. Главное, что все мероприятия проводятся с целью отсеивания не подходящих кандидатов [3].



Рисунок 3 – Классический процесс отбора персонала в организацию

На сегодняшний день разработано множество программных обеспечений (ПО) для ускорения процесса подбора и оценки кандидатов на вакансию. Крупные мировые компании охотно инвестируют в развитие средств автоматизации управления человеческими ресурсами, приобретая полнофункциональные системы и специализированные модули для поиска и найма персонала. По прогнозам GIA, к 2018 году глобальный рынок рекрутингового софта достигнет 2 млрд. долларов.

В России, несмотря на доказанные преимущества автоматизации, сохраняется совершенно иная ситуация. Основной IT-инструмент большинства специалистов по подбору персонала – электронная почта, в которой ежедневно накапливаются многочисленные резюме – как от непосредственных кандидатов, так и из рассылки рабочих сайтов, причем некоторые предложения повторяются несколько раз. Каждый e-mail приходится открывать вручную, хотя бы бегло прочитывать, принимать решение по дальнейшим действиям, а затем вручную сортировать по определенным параметрам. При таком подходе обработанные резюме хранятся в папках на рабочем компьютере или в папках почтового клиента. Следовательно, невозможен быстрый поиск нужного кандидата, а вся информация по этапам отбора чаще всего теряется после закрытия вакансии.

Для оптимизации процесса поиска, подбора и оценки персонала хороший сервис должен уметь:

- 1) выполнять все рутинные операции: импортировать резюме любых форматов в единую базу, сортировать кандидатов по нужным параметрам, исключая повторные анкеты;
- 2) обеспечивать хранение большого массива данных с возможностью выбрать способ (облачное или на серверах компании);
- 3) в считанные секунды находить нужных кандидатов по заданным параметрам;
- 4) координировать взаимные действия HR-команды, линейных менеджеров и руководства;
- 5) собирать статистику: по источникам, по количеству кандидатов, по времени, по затратам – то есть анализировать воронку рекрутинга на каждом этапе и считать конверсию;
- 6) подстраиваться под конкретные запросы компании и уже действующие бизнес-процессы [1].

В таблице 2 проанализированы рекрутинговые онлайн-сервисы с учетом перечисленных выше критериев идеальной системы способной усовершенствовать HR-стратегию компании.

Таблица 2 – Анализ онлайн-сервисов для подбора персонала

Характеристики	FriendWork Recruiter	Mirapolis Recruit	Huntflow
Единая база кандидатов	+	+	+
Гибкий поиск	+	+	+
Импорт резюме	+	+	+
Совместная работа над вакансиями	+	+	+
Анализ данных	+	+	+
Шаблоны писем кандидатам	-	-	+
Стоимость 1 рабочего места	От 825 руб./мес.	Договорная	2600-2900 руб./мес,
Интеграция с другими решениями	Полная интеграция с почтой и календарями	-	Полная интеграция с почтой и календарями
Особенность	Автоматический поиск кандидатов в социальных сетях по резюме	Настройка и контроль последовательности шагов процесса подбора	Автоматически определяет номер кандидата при звонке

Наибольшее внимание среди анализируемых сервисов привлек сервис Хантфлоу (<https://huntflow.ru/>), который обладает всеми нужными функциями для автоматизации процесса подбора персонала. Сервис Хантфлоу, экономя время HR-команды, позволяет:

- сохранять резюме с HeadHunter, SuperJob, LinkedIn и других сайтов одним нажатием;
- легко отправлять письма кандидатам, используя шаблоны;
- добавлять собеседования в календарь прямо из программы;
- взаимодействовать с заказчиками вакансий без лишних пересылок резюме;
- анализировать работу рекрутеров, и др.

Также Хантфлоу автоматически определяет из базы имя звонящего кандидата, что позволяет менеджеру сразу обратиться к кандидату по имени, усилив HR-бренд компании. Внедрение системы занимает не более часа. Стоимость одного рабочего места рекрутера от 2600 - 2900 руб. в месяц (в зависимости от отплаты за квартал или год), при этом количество вакансий, резюме, заказчиков и файлов без ограничений [8].

Бесспорно, существует множество сервисов и программных продуктов способных упростить работу HR-менеджеров при подборе и оценке персонала. Для любой организации важно оценить свои потребности и исходя из них уже выбрать подходящий продукт. Не обязательно вкладывать огромные финансовые ресурсы в рекрутинговые программы. Наоборот стоимость ПО должна быть такой, чтобы затраты на поиск и подбор персонала сокращались, а итоговая эффективность увеличивалась.

Список источников:

1. Автоматизация рекрутинга: ускоряем процесс подбора персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrdocs.ru/poleznaya-informacziya/avtomatizatsia-rekrutinga/>.
2. Бурцева М.Н. Рациональная организация труда и управления как фактор повышения эффективности деятельности предприятия / М.Н. Бурцева, В.П. Бардовский, Н.В. Захаркина // Фундаментальные исследования. - 2016. - №8-2. - С. 310-314.
3. Дейнека А.В. Управление персоналом организации: учебник / А.В. Дайнека. – М.: Дашков и Ко, 2017. – 288 с.
4. Дейнека А. В. Управление человеческими ресурсами: учебник / А.В. Дайнека, В.А. Беспалько. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 392 с.
5. Ершова Н.А. Современные технологии системы управления персоналом в бизнес-структурах: монография / Н.А. Ершова, Н.В. Сергеева. – М.: Институт МИРБИС, 2014. – 312 с.

6. Захаркина Н.В. SWOT-анализ как инструмент управления профессиональным развитием персонала в современных условиях / Н.В. Захаркина, Л.В. Плахова // *Фундаментальные исследования*. - 2015. - №2-12. - С. 2673-2678.

7. Захаркина Н.В. Кадровый потенциал промышленной организации: подходы и методы оценки / Н.В. Захаркина, Л.В. Плахова., С.А. Легостаева // *Фундаментальные исследования*. - 2016. - №8-2. - С. 327-331.

8. Онлайн-сервисы для автоматизации подбора и оценки кандидатов на вакансию [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://hr-elearning.ru/servisy-avtomatizacii-podbor-a-personala/>.

9. Рогожин М. Ю. Управление персоналом: 100 вопросов и ответов о самом насущном в современной кадровой работе: практическое пособие / М.Ю. Рогожин. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2014. – 176 с.

10. Соколова Н.Н. Практика управления человеческими ресурсами на машиностроительных предприятиях: компетентностный подход / Н.Н. Соколова, Т.Н. Егорова, Н.В. Захаркина // *Фундаментальные исследования*. - 2016. - №8-2. - С. 394-398.

11. Тараненко О.Н. Основы управления персоналом: учебное пособие / О.Н. Тараненко. – Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2015. – 129 с.

УДК 369.032:316.46

Ильюшина Е.В.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ РЕПУТАЦИЯ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЛИДЕРСТВА В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

*Ильюшина Екатерина Владимировна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: iljushina.cat@yandex.ru

Автором проанализирована сущность терминов «репутация» и «политическая репутация», рассмотрены различия понятий «имидж» и «репутация». Выявлена сущность современных тенденций политического лидерства. Исследованы основополагающие индикаторы положительной политической репутации, раскрыт механизм ее формирования.

Ключевые слова: политическая репутация, краудсорсинг, транспарентность, технологии, имидж.

В эпоху информационного общества, когда представления людей о мире и происходящих процессах в значительной мере стали формироваться средствами массовой информации, репутация любого субъекта и объекта стала играть гораздо более важную роль, чем прежде. Новые информационно-коммуникационные технологии способствовали активному включению широких масс населения в политические процессы страны. За последние годы термин «репутация» из публицистической сферы перешел в область научных исследований. Учеными разных стран стали изучаться репутации регионов мира, отдельных государств, их политических деятелей и рядовых граждан. Постепенно в массовом сознании стала закрепляться логическая цепочка «репутация – жизненный успех». Указанные тенденции стали активно применяться политтехнологами на выборах. Политическая репутация партии или политика стала одной из ключевых доминант политического успеха или провала, своего рода «знаком качества» того или иного субъекта политического процесса.

Важной тенденцией современного мирового политического процесса является то, что политическая репутация лидеров государств нередко стала ассоциироваться со страной в це-

* *Научный руководитель: Ильин Иван Владимирович, кандидат экономических наук, доцент; e-mail: ivanogiet@yandex.ru*

лом. Особенно показательным в этой связи является негативный образ Президента России и страны в целом, формируемый западными СМИ после событий 2014 года, связанных с вхождением Крыма в состав России, а также началом гражданской войны на Юго-Востоке Украины. Обычные граждане России, которые посещают страны Европы, стали на себе ощущать последствия такой пропаганды: отношение к соотечественникам за рубежом стало хуже, присутствует даже агрессивность и ненависть европейцев к русскому миру. Указанные проблемные моменты наглядно показывают необходимость всестороннего изучения особенностей и технологий формирования политической репутации, так как в эру новых информационных технологий происходит пересмотр традиционных ценностей, многие из них трансформируются не в лучшую сторону. Именно поэтому необходимо объективно рассмотреть понятие «репутация», особенности и технологии его формирования в новых политических реалиях современного мира.

Слово «репутация» произошло от латинского *reputatio* – счет, счисление. В Толковом словаре русского языка С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой «репутация – это приобретаемая кем-либо или чем-либо общественная оценка, общее мнение о качествах, достоинствах и недостатках кого-либо или чего-либо» [5]. В последние годы понятие «репутация» начало активно использоваться в различных сферах жизнедеятельности человека. Закономерным итогом распространения термина «репутация» стало его активное использование в политическом пространстве. Однако политическая репутация имеет свои особенности:

- в лексической трактовке политологов понятие «репутация» во многом синонимично понятиям «имидж», «образ»;
- синонимом понятия «репутация» выступает репутационный капитал [4].

Понятие «репутация» А.Ю. Трубецкой характеризует как устойчивое представление больших социальных групп вне зависимости от объекта или субъекта применения (коллективного или индивидуального) репутационных технологий [8]. Репутация человека формируется уже на подсознательном уровне после более глубокого осмысления через каналы непосредственной и опосредованной коммуникации, систему визуального и фактического восприятия [2]. Также одним из аспектов восприятия и оценки личности является впечатление, которое она производит, ее имидж (образ). Имидж определяется как целенаправленно создаваемый «внешний образ» субъекта. Репутация же представлена в виде «внутреннего (личностного, нравственного) образа».

Таким образом, управление формированием репутации и имиджа руководителя происходит под влиянием ряда социально-психологических факторов и должно рассматриваться с двух позиций: с точки зрения влияния руководителя на подчиненных и с точки зрения сложившегося морально-психологического климата в организации [1].

Как справедливо отмечает А. Шабельник, управление имиджем представляет собой первичную настройку сознания масс путем передачи необходимого объема информации, а управление репутацией – вторичный процесс управления информационными потоками после сформированного образа [10].

Для лучшего понимания различий терминов «имидж» и «репутация» необходимо обратиться к трудам А.Е. Богоявленского, который считает, что лучше всего заметить разницу между имиджем и репутацией можно при анализе смысла пословицы «Встречают по одежке, а провожают по уму». Первая часть пословицы характеризует имидж (внешнюю оболочку), вторая часть – репутацию (комплексное восприятие). В связи с этим автор статьи отмечает, что имидж базируется на эмоциональном компоненте: это своего рода внешняя, достаточно поверхностная коммуникация. Тут уместно будет привести поговорку «Внешность обманчива», которая достаточно точно характеризует имидж.

Некоторую определенность трактовкам понятий «имидж» и «репутация» вносит исследование А.Ю. Трубецкого. Ученый смог эмпирическим путем установить, что, управляя политической репутацией, можно изменить восприятие отдельных характеристик личности без изменения характера самого политика. Корректировка возможна на любом этапе полити-

ческой карьеры в зависимости от конъюнктурных представлений электората. А.Ю. Трубецкой исследовал репутацию одного и того же политика до применения репутационных технологий и после. Первоначально политический деятель характеризовался электоратом как ответственный, надежный человек, крепкий хозяйственник. После применения репутационных технологий акцент общественного мнения сместился в сторону компетентности и убедительности руководителя [8].

Таким образом, различия в употреблении терминов «имидж» и «репутация» должны заключаться в следующих аспектах:

- имидж представляет собой сложившийся во многом стереотипный и мифологизированный образ, а репутация – это сущностное восприятие имиджа политического объекта (субъекта) через призму системы ценностей, нравственно-этических установок деятельности объекта (субъекта) политики;

- имидж – это явление, постоянно изменяющееся под воздействием объективных и субъективных факторов, а репутация – более устойчивая смысловая конструкция, восприятие которой происходит на сознательном и бессознательном уровне с акцентированием внимания на выполнении субъектом политики обещаний и реализации заявленных притязаний.

Чтобы поддерживать стабильность репутации, имидж должен быть не статическим, а динамическим, подвергаться постоянной корректировке в рамках тех нравственных ориентиров, которые были изначально сформулированы, так как без этого репутация может приобрести негативный окрас.

Позитивная репутация является следствием использования следующих основополагающих индикаторов - ценностных ориентаций. В большинстве случаев система ценностей является статической величиной, практически не подверженной корректировкам, так как ее основу составляют устоявшиеся в обществе представления, основанные на ментальных установках большей части населения. С целью сохранения позитивного репутационного капитала политическая среда и общественные отношения будут способствовать постоянному изменению имиджа, поиску дополнительных аргументов в защиту сложившейся репутации. Кроме того, необходимо бережное отношение к заработанной репутации. Разрушить репутацию можно достаточно быстро, а вот восстановить заново получается не всегда, да и подобные действия требуют огромных материальных и нематериальных ресурсов, времени. Особое сожаление всегда вызывает испорченная репутация отдельных стран (таких как, к примеру, Украина или Грузия), которая отражается не только на политической элите, но и на рядовых гражданах государства, так как принижаются прошлые достижения нации, переписывается история, меняется система ценностей, черное становится белым, а белое – черным [2].

Таким образом, рассмотрев взаимосвязь понятий «имидж» и «репутация», можно отметить, что указанные термины взаимосвязаны друг от друга: сначала создается имидж (образ), а затем формируется репутация. Политическая репутация может быть как позитивной, так и негативной. Прежде чем создавать репутацию, нужно правильно выстроить имидж субъекта политики, а затем постепенно корректировать его, пока не будут достигнуты положительные результаты, а в сознании электората не будут сформированы представления, являющиеся основой репутации. Механизм формирования репутации можно представить в виде двух процессов:

- стихийное формирование репутации (когда репутация создается естественным образом);
- управляемое формирование репутации (когда репутация создается искусственно посредством реализации репутационных технологий) [9].

В научном сообществе существует большое количество мнений относительно технологий формирования политической репутации. Так, к примеру, Г.В. Пушкарева предлагает следующие технологии: персональный и корпоративный имиджмейкинг, электоральные технологии, политический брендинг, технологии политических союзов, технологии регулирова-

ния и разрешения политических конфликтов, технологии лоббизма [6].

Практический взгляд на технологии формирования политической репутации можно заметить в работе Л.Я. Сухотерина и И.В. Юдинцева. Они, изучая технологии формирования политической репутации, заметили, что сознание основной массы населения в своей основе достаточно консервативно и слабо поддается масштабной корректировке. Поэтому для быстрого создания позитивного образа политика необходимо, чтобы он соответствовал ожиданиям электората, особенно в таком важном параметре, как умение героическими усилиями решать проблемы и конфликты. Поход к формированию репутации, предложенный Л.Я. Сухотериным и И.В. Юдинцевым, опирается на технологии манипуляции общественным сознанием, когда информационная картинка напрямую формирует необходимый имидж и репутацию политического деятеля или партии. Изначально затраченные серьезные ресурсы окупаются впоследствии полученными политическими бонусами в случае удачной технологии построения имиджа и репутации [7]. По мнению Н.В. Устиновой, политическая репутация формируется на основе личностных качеств. Огромное внимание при этом уделяется генеалогии, семейным традициям объекта использования политических технологий, материальному компоненту (уровень доходов, связи с криминалом или их отсутствие), а также ближайшему окружению политика [9].

Обычно выделяют следующие типы репутаций в контексте доминирующих качеств личности:

- мифическая репутация, то есть искусственно созданная в ходе предвыборной гонки репутация, от которой во многом зависит окончательный исход выборов;

- реальная репутация, которая сформирована в процессе жизнедеятельности политика и является действительным отражением его положительных и отрицательных качеств (выигрышный вариант, так как сложно найти серьезный компромат на политика или выявить нестыковки в политической биографии);

- репутация одномерного типа, формируемая тогда, когда электоральные группы придерживаются схожих мировоззренческих позиций, а поступки политика не предполагают двойной трактовки;

- многомерная репутация, то есть достаточно сложная в своей основе технология создания репутации, когда она строится с учетом мнений различных групп населения, но в итоге все равно формируется достаточно неоднозначная репутация.

Важной характеристикой политической репутации является то, что ее крайне сложно измерить количественными методами.

Особенностями современных технологий построения политической репутации являются также два важных аспекта:

- репутационный менеджмент необходимо осуществлять с оговоркой на то, что современное глобализирующееся общество диктует новые формы построения политической репутации, которая формируется во многом стихийно и бессистемно;

- вместе с тем, в ряде современных государств (в том числе и в России) репутационный менеджмент слабо интегрирован с институтами гражданского общества ввиду их нередко формального существования без эффективного воздействия на государственный аппарат, чиновников [5].

В России, например, обратная связь народа и власти осуществляется фрагментарно. Первому лицу государства приходится решать вопросы «в ручном режиме», а на прямую линию с Президентом РФ из года в год поступают миллионы обращений граждан, большинство из которых можно было бы решить на местах, заработать себе политические дивиденды, сформировав положительную политическую репутацию. Однако этого не делается, а политическую репутацию формируют, видимо, другими способами и средствами. По сути, в России активно развивается имитационная политика, направленная не на решение насущных

проблем населения, а на имитацию чиновниками активной трудовой деятельности без конкретного позитивного эффекта для общества и граждан страны. Следствием этих процессов является кадровый голод в бюджетных структурах, когда на ответственные должности назначаются одни и те же люди, происходит лишь их небольшая горизонтальная ротация, а политическая репутация практически не берется в расчет. Видимо, из подобных соображений Министром Обороны страны был назначен гражданский министр А. Сердюков, через пару лет ушедший в отставку с этого важного поста, став попутно фигурантом ряда уголовных дел о злоупотреблении служебным положением. Следует отметить, что управление политической репутацией – это процесс создания и постоянной корректировки системы стратегических коммуникаций, направленной на формирование доверия по отношению к политическому субъекту со стороны профессионального (экспертного) сообщества. Одной из современных социальных технологий, которую стоит взять на вооружение, когда речь заходит об управлении репутацией различных политических субъектов, является краудсорсинг. Это явление, которым обозначается передача определенных функций неопределенному кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключение трудового договора, предполагает наличие определенных мотивов каждого участника сотрудничать с компанией или любым другим субъектом, использующим краудсорсинг [3]. Сам субъект также должен быть готов раскрыть информацию о своей работе достаточно широкому кругу лиц.

Краудсорсинг как технология позволяет найти точки соприкосновения с широким кругом представителей внешней аудитории, не имеющей прямого отношения к деятельности субъекта. В его основе лежит неподдельный интерес большого количества людей к сотрудничеству. Субъект, использующий эту технологию, создает условия широкому кругу лиц для приобретения опыта взаимодействия с ним. Из этого опыта в результате и складывается репутация. Основными технологиями управления репутацией является информационная открытость (транспарентность), диалог и социальное партнерство [3]. Следует также дополнить их краудсорсингом в качестве технологии управления репутацией, так как технология краудсорсинга предполагает прямое взаимодействие субъекта с широким кругом лиц по поводу решения конкретной задачи. Репутация представляет собой не то, что субъект настойчиво заявляет о себе, а то, как субъект воспринимается другими. Иначе говоря, на формирование положительной репутации оказывают большее влияние конкретные действия, которые оставляют отпечаток в сознании окружающих. Они должны подтверждать заявления субъекта репутации, но не противоречить им.

Усилия региональных политических лидеров по изменению административных структур полностью зависят от их высокой политической репутации. Одобрение со стороны федеральной власти сможет закрепить лидера в регионе и оказать немаловажную не только моральную, но и финансовую поддержку вышестоящего руководства. Положительная репутация местного руководителя, дополнительно формирует доверие к нему со стороны местной элиты.

Таким образом, политическая репутация как фактор формирования лидерства находит свое отражение не только в отношении «власть - народ», но и «руководитель - подчиненные». То есть государственный лидер активно влияет на работу своих подчиненных. Именно он создает благоприятную рабочую среду, координирует, мотивирует, инициирует действия госслужащих, а значит, помогает максимизировать эффективность работы всего аппарата государственного или муниципального управления.

В заключение отметим, что в настоящее время, в эпоху возросшей роли СМИ, в повседневной жизни доминирует личностный фактор и проблема выбора политического лидера решается большинством населения не на основе политических программ кандидатов или их принадлежности к определенной партии, а под воздействием впечатления от их репутации в средствах массовой информации и сформировавшихся в различных электоральных группах

представлений о них. Репутация политика, внедряемая в массовое сознание, предстает как сложный социально-психологический феномен, в котором отражена, с одной стороны, совокупность его реальных личностных характеристик, качеств, сформированных его политической деятельностью, а с другой стороны, комплекс качеств и характеристик, порожденных информационными средствами на фоне национальных особенностей, социальных характеристики электората, запросов и ожиданий целевой аудитории.

Лидер в государственном управлении - это стратег, человек с идеями. Лидер - администратор при преобразовании органа государственной власти идет по пути, предполагающему в начале формирование собственной, личной миссии, отражающей его уникальность, его личную философию, а затем переходит к формулированию философии организации. Руководитель формирует и развивает свой собственный стиль управленческой деятельности. Ему необходима стратегия личностного развития.

Таким образом, развитие государственного управления возможно через развитие лидерского потенциала всех её субъектов. Для органов государственной власти это означает необходимость развития лидерских характеристик руководителей как через обучение, так и через создание в практике ситуаций, требующих лидерства.

Список источников:

1. Алехина Л.Л. Влияние социально-психологических факторов на формирование личности в коллективе работников организации в условиях нестабильности / Л.Л. Алехина, И.В. Ильин // *Фундаментальные исследования*. - 2015. - №2-12. – С. 2637 - 2641.
2. Богоявленский А.Е. Понятия «имидж», «репутация» и «образ» в контексте «Критики чистого разума» И. Канта / А.Е. Богоявленский // *Акценты. Новое в массовой коммуникации*. – 2014. – №5. – С. 44–50.
3. Быба Ю.В. Имидж современного Российского государства: состояние и перспективы формирования: учебное пособие / Ю.В. Быба. – М.: МГУ, 2015. – 215 с.
4. Коган Е.В. Этические аспекты формирования политической репутации / Е.В. Коган // *Бизнес. Общество. Власть*. – 2016. – №16. – С. 58–78.
5. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка, изд. 4-е. / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: ИТИ Технологии, 2016. – 944 с.
6. Пушкарева Г.В. Политический менеджмент: учебник / Г.В. Пушкарева. – М.: Дело, 2014. – 398 с.
7. Сухотерин Л.Я. Информационная работа в государственном аппарате: учебник / Л.Я. Сухотерин, И.В. Юдинцев. – М.: Европа, 2016. – 480 с.
8. Трубецкой А.Ю. Категория репутации в социально-политической коммуникации: дис. ... докт. психол. наук. – М.: МГУ, 2015. – 369 с.
9. Устинова Н.В. Политическая репутация: сущность, особенности, технологии формирования: дис. ... канд. полит. наук. – Екатеринбург: УГУ, 2015. – 166 с.
10. Шабельник А.И. Имидж и репутация – две большие разницы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sostav.ru/articles/2012/03/25/pr250302/>.

УДК 339.137.22

Потапова В.С.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ – ГАРАНТ УСПЕШНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

Потапова Виктория Спартаковна, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: lomakin.71@list.ru*

Обеспечение конкурентоспособности входит в разряд ключевых задач современного бизнеса, так как в условиях волатильности рынка компаниям приходится выживать под гнетом жесткой, серьезной конкуренции.

Для достижения успешной деятельности предприятиям необходимо использовать анализ, для того чтобы четко понимать свое положение в сегменте и грамотно отслеживать действия конкурентов. Проведение конкурентного анализа является необходимой мерой обеспечения конкретных преимуществ фирмы.

Ключевые слова: конкурентное состояние, интенсивность конкуренции, позиции конкурентов, маркетинговые исследования, внутренние и внешние факторы.

Сложившиеся условия рынка навязывают функционирующим на нем компаниям жесткую конкурентную борьбу. Фирмы стремятся превзойти своих конкурентов и в конечном итоге вытеснить их с рынка и получить лидирующие позиции на нем. В такой ситуации каждой компании необходимо четко понимать свое положение в сегменте и грамотно отслеживать действия конкурентов.

Анализ конкурентов осуществляется с позиции отдельной компании. Анализ отрасли компании должен содержать информацию в отношении других производителей схожих товаров и включать два раздела: первый – описание самой отрасли, второй – анализ каналов распределения товаров так называемой цепочки создания ценности, соединяющей поставщиков ресурсов и конечных потребителей, проходя при этом через все стадии производства и распределения.

Анализ отрасли имеет горизонтальную направленность и охватывает сходные типы компаний (например, производителей безалкогольных напитков), а анализ цепочки создания ценности предполагает изучение всех стадий производства и распределения товара.

Проведение отраслевого анализа предусматривает наличие следующей информации:

- характеристик и показателей динамики отрасли, таких как объем продаж, количество участников и темпов роста отрасли;
- фактических показателей деятельности участников отрасли, включая их товарную номенклатуру, перечень предоставляемых услуг, конкурентные барьеры и территориальный охват рынка.

Для полного анализа конкурентного состояния рассмотрим схему определения конкурентоспособности (рисунок 1)

* *Научный руководитель: Лыгина Нина Ивановна, доктор экономических наук, профессор; e-mail: kaf_mark@ogiet.ru*



Рисунок 1 – Схема определения конкурентоспособности предприятия

Согласно рисунку 1, контроль действий конкурентов позволяет удовлетворить специфические запросы покупателя и потребителя раньше и лучше других фирм. Зная сильные и слабые стороны конкурентов, можно оценить их потенциал и цели, настоящую и будущую стратегии. Это позволит фирме стратегически точно сконцентрировать своё внимание на том направлении, где конкурент слабее.

Интенсивность конкуренции в розничной торговле постоянно повышается: появляются новые формы торговли и новые технологии, изменяются потребности покупателей, что обуславливает повышение значения стратегического планирования. Стратегия указывает фирме общее направление, следуя которому она эффективно взаимодействует с миром розничной торговли, его средой и покупателями.

Для того чтобы наиболее точно определить позиции конкурентов, необходимо четко знать сферу их интересов, занимаемый сегмент рынка и выбранную стратегию. В процессе анализа конкуренции исследуют такие основные факторы, определяющие интенсивность конкуренции, как:

- численность и сравнительная мощь конкурирующих фирм;
- степень диверсификации производственно-рыночной деятельности конкурентов;
- изменение объёма спроса и его динамики;
- степень дифференциации продукта, предлагаемого на рынке;
- издержки переключения заказчиков с одного поставщика на другого;
- барьеры выхода с рынка и их уровень;
- барьеры проникновения на рынок;
- ситуация на смежных товарных рынках;

- различия в стратегии конкурентов;
- особые мотивы для конкуренции на данном рынке.

По нашему мнению, возможно, использовать следующую систему функций:

- сбор данных из полевых (агенты по сбыту, фирмы, занимающиеся исследованиями рынка) и публикуемых источников (статьи, объявления о найме работников, патентная информация);
- сведение информации в единую структуру: полученные данные могут быть представлены в форме отдельного отчета о текущем положении на рынке определенного конкурента;
- регистрация данных: собранная информация сохраняется в специальной базе данных, назначается ответственный координатор анализа;
- сводный анализ: сравнительный анализ конкурентов по различным критериям (производственная специализация, цены), ориентировочный прогноз их дальнейших действий;
- представление результатов: полные, регулярно обновляемые отчеты о конкурентах; информационные совещания с ведущими менеджерами в процессе планирования;
- анализ конкурентов для формулирования стратегии.

Проведение всех перечисленных этапов анализа будет пустой тратой времени, если полученные результаты не используются для разработки стратегии.

Конкурентный анализ — это систематический сбор и грамотная обработка эмпирических данных о позиции и стратегии предприятий, функционирующих на одном рынке с целью выявления сильных и слабых сторон компании, а, следовательно, для обеспечения ее конкурентоспособности.

Проведение конкурентного анализа является необходимой мерой обеспечения конкурентных преимуществ фирмы. Цель маркетингового исследования конкурентной позиции предприятия — обоснование корректировки конкурентной стратегии предприятия. Оно проводится с помощью анализа предварительно собранной фактической и статистической информации, а также анализа данных маркетинговых опросов и наблюдений из других исследований. Алгоритм проведения маркетингового исследования состоит из нескольких этапов:

1. Формирование перечня источников информации.
2. Формирование перечня исследуемых параметров.
3. Разработка форматов для анализа информации.
4. Организация получения информации для кабинетного исследования.
5. Обработка данных.
6. Контроль достоверности данных.
7. Анализ полученной информации.
8. Подготовка аналитического отчета.

Существует несколько этапов осуществления конкурентного анализа.

Первым этапом конкурентного анализа является определение стратегических групп конкурентов. Все действующие и конкурирующие между собой в отрасли организации по определенным стратегическим характеристикам можно объединить в несколько групп на основе используемых ими конкурентных подходов, схожих рыночных позиций и используемых стратегий. Такие группы и называют стратегическими группами конкурентов, в рамках которых ведется непрерывная борьба за свое место в отрасли. Здесь необходимо не только определить позицию конкурентов, но и адекватно оценить свое место на рынке.

Объединение компаний в стратегические группы ведется по нескольким основным характеристикам, а именно:

- 1) специализация деятельности предприятия;
- 2) использование торговых марок (брендов), товарного знака и т.п.;
- 3) выбор каналов продвижения товаров и услуг;
- 4) качество предлагаемых товаров;
- 5) инновационная деятельность предприятия;

- 6) методы обслуживания клиентов;
- 7) ценовая стратегия;
- 8) соотношение собственных и заемных средств;
- 9) влияние материнской организации.

После определения стратегических групп конкурентов и их места в отрасли необходимо перейти ко второму этапу конкурентного анализа — сбор информации о деятельности конкурентов. На данном этапе необходимо четко понимать его цели и задачи, а также соблюдать системность и регулярность мониторинга конкурентной среды.

Наибольший интерес при аналитической работе и сборе данных представляет следующая информация:

- доля рынка;
- финансовое и кредитное состояние;
- материально-техническая база;
- территориальный охват рынка;
- каналы сбыта;
- фактические цены на продукцию (включая фактические скидки);
- особенности коммуникативной политики (реклама, методы и каналы продвижения товаров и услуг).

Чтобы определить долю рынка конкурента, необходимо провести анализ объема продаж, а также вычислить объем промышленного производства одним из двух основных методов: на основе структурных характеристик рынка или на основе норм потребления. На практике оценить объем продаж довольно сложно, однако можно его заменить показателем объема выпуска продукции, используя данные Федерального органа государственной статистики.

Финансовое и кредитное состояние конкурента можно узнать с помощью специальных информационных продуктов, предоставляемых статистическими и бухгалтерскими организациями, например, Интерфакс. Анализ данного показателя позволяет оценить финансовые позиции конкурента, его устойчивость и платежеспособность и, соответственно, способствует определению конкурентных преимуществ.

Информация о материально-технической базе конкурента иногда выкладывается на их сайтах. Кроме того, ее можно получить в ходе специальных экскурсий, предлагаемых нередко самими компаниями, или получить данную информацию от потребителей. Знание технической базы конкурентов позволяет понять, насколько загружены производственные мощности.

Определение каналов сбыта и территории продаж конкурентов позволяет предприятию понять, в каком направлении ему следует развиваться. С помощью данной информации становится возможной корректировка региональной политики фирмы.

Чтобы получить информацию о ценах и скидках конкурентов, можно воспользоваться прайс-листами, опубликованными на официальном сайте. Однако такой способ малоэффективен, так как зачастую там размещается некорректная информация, поэтому здесь продуктивен прием «тайнственной покупки». Главным риском данной методики является опасность раскрытия агента.

Коммуникационная политика оценивается с помощью мониторинга материалов СМИ о предприятии и товарах, а также путем анализа объема и направленности рекламы. Данная информация позволяет сформировать собственный бюджет рекламы и продвижения для обеспечения конкурентоспособности.

Также можно выделить следующие источники информации о конкурентах:

- 1) открытые источники информации — рекламные объявления, отраслевые выставки, финансовая отчетность, отраслевые маркетинговые отчеты и другие;
- 2) клиенты компании;
- 3) mystery shopping – аудит качества обслуживания;
- 4) интернет-ресурсы – отраслевые порталы, корпоративные сайты и т.п.
- 5) конкурентная разведка.

Компания может организовать специализированный отдел по мониторингу политики конкурента или воспользоваться совместными усилиями существующих отделов (отдела закупок, отдела безопасности и т.д.).

Когда завершены предварительные этапы исследования, можно переходить к оценке конкурентоспособности компаний отрасли. В этих целях необходимо систематизировать собранную информацию и разработать систему отчетности. Для определения конкурентоспособности предприятия обычно используют оценку конкурентоспособности его продукции.

Использование данных методик позволяет компании наиболее конкретно и обоснованно оценить свою рыночную позицию, а также скорректировать маркетинговую стратегию, основываясь на опыте конкурентов.

Список источников:

1. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей: Коллективная монография / Филатов В.В. и др. – М.: [б.и.], 2015. - 482 с.

2. Filatov V.V., Dorofeev A.Yu., Knyazev V.V. Upravlenie stoimost'yu biznesa i otsenka aktivov innovatsionnykh predpriyatiy pishchevoy promyshlennosti // Mat-ly Mezhdunarodnogo nauchno-metodicheskogo seminarra «Upravlenie stoimost'yu biznesa i otsenka aktivov innovatsionnykh predpriyatiy pishchevoy promyshlennosti». - М.: MGUTU im. K.G. Razumovskogo (PKU), 2015.

3. Фасхиев Х.А., Гараев И.М. Анализ состояния проблемы управления конкурентоспособностью организации сферы услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>.

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.13:331.556

Бардовский В.П.**РЕГИОНАЛЬНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ И ЕЕ ВИДЫ**

Бардовский Виктор Петрович, кандидат экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: bardovskijv@bk.ru

Происходящие в стране социально-экономические преобразования, демографическая ситуация, изменения на рынке труда приводят к усилению трудовой миграции. Низкая рождаемость, высокая смертность, увеличение продолжительности жизни влекут за собой старение населения и сокращение его численности. Это в свою очередь приводит к негативным изменениям на рынке труда. С возникновением современных новых технологических возможностей, средств коммуникаций, в связи с происходящими изменениями в мире усиливается региональная трудовая миграция. В статье уточнена классификация региональной трудовой миграции по видам и формам.

Ключевые слова: миграция населения, трудовая миграция, региональная трудовая миграция, виды и формы региональной трудовой миграции.

Региональную трудовую миграцию можно охарактеризовать как процесс переселения населения из региона в регион в целях получения определенного заработка. Основными причинами региональной трудовой миграции являются:

- безработица в регионах вследствие избыточного населения или низкого уровня социально-экономического развития;
- низкий уровень доходов трудовых мигрантов в своем регионе, заставляющий искать заработок в других регионах и государствах;
- расширение и углубление хозяйственных связей [3].

Одним из признаков трудовой миграции является пересечение государственной границы. На этой основе выделяют внешнюю (эмиграцию и иммиграцию) и внутреннюю трудовую миграцию. Внешняя трудовая миграция всегда связана с пересечением государственной границы. Она имеет название международной трудовой миграции и подразделяется на межконтинентальную и внутриконтинентальную трудовую миграцию. Часть переселенцев в регионы является внешними трудовыми мигрантами.

С точки зрения временного фактора региональную трудовую миграцию подразделяют на постоянную и временную. К временной трудовой миграции относится сезонная и маятниковая трудовая миграция. К постоянной трудовой миграции относится такая миграция, при которой мигранты навсегда изменяют свое постоянное место жительства. При временной трудовой миграции мигранты переселяются на ограниченный период, причем этот период заранее устанавливается. Примером временной трудовой миграции может быть переселение на несколько лет для работы по контракту. Часто временная трудовая миграция вызвана необходимостью обеспечения рабочей силой для выполнения сезонных работ. Сезонной региональной трудовой миграцией является перемещение трудовых ресурсов в определенные месяцы года. Маятниковая трудовая миграция заключается в регулярных поездках на работу за пределы своего региона, пункта с постоянным возвращением домой. Маятниковые миграции обычно совершаются, когда место работы находится в другом населенном пункте, но до него достаточно близко, что позволяет совершать каждодневные перемещения. Региональная трудовая миграция разделяется и по причинам переселения. Так, к миграции по социально-экономическим причинам относится переселение в целях поиска работы, более высоких за-

работков, свободных сельскохозяйственных земель и т.д.

В настоящее время в нашей стране важное место в региональной трудовой миграции занимает международная миграция. Международная организация труда (МОТ) специально разработала классификацию видов международной трудовой миграции, при этом выделила пять ее видов. Эта классификация используется в мире и позволяет однообразно оценивать миграционные потоки в Российской Федерации [5].

К первому виду относятся переселенцы. Переселенцы – это люди, которые переезжают на постоянное место жительства в другую страну. Данные мигранты, как правило, сориентированы переехать в страны с развитой экономикой и высоким уровнем жизни. В развитых странах миграционное законодательство разрешает воссоединение с семьей, а трудовая миграция ограничена национальным законодательством.

Второй тип международной трудовой миграции - мигранты, работающие по контракту (договору). В контракте (договоре) установлен срок пребывания на территории принимающего государства. Мигранты, работающие по контракту (договору), – это в основном неквалифицированные и малоквалифицированные рабочие, привлекаемые на сезонные работы. Привлечение иностранных рабочих для работы по контракту имеет как положительное, так и отрицательное значение для принимающей страны. Это связано с тем, что циклы мигрантов, работающих по контракту (договору), могут не совпадать с циклами экономического роста принимающих стран.

Мигранты, работающие по контракту (договору), подразделяются на следующие виды:

1. Сезонные рабочие. Сезонные рабочие – это мигранты, работающие в другом государстве в течение нескольких месяцев, так как выполняемая ими работа зависит от сезонных условий.

2. Трудящиеся-мигранты, связанные с реализацией определенного проекта. Трудящиеся-мигранты, связанные с реализацией проекта, – это лица, которым разрешено трудоустройство для работы по определенному проекту.

3. Трудящиеся-мигранты, привлеченные для работы по контракту с ограничением по сроку занятости и по типу работы.

4. Временные трудящиеся-мигранты. Временные трудящиеся-мигранты – это лица, допущенные в страну для выполнения в течение некоторого срока определенной профессиональной деятельности. Они могут работать у разных работодателей и получать всякий раз разрешение на работу без необходимости выезда из страны трудоустройства.

5. Обосновавшиеся трудящиеся-мигранты – это лица, которым после пребывания в стране трудоустройства в течение определенного времени дается разрешение на проживание (вид на жительство) с разрешением на работу. Обосновавшимся трудящимся-мигрантам нет необходимости выезжать из страны трудоустройства, когда у них нет работы. Обосновавшимся трудящимся-мигрантам обычно дается воссоединения с членами семьи, но при этом должны быть выполнены определенные условия, связанные с наличием работы и обеспеченностью жильем.

6. Высококвалифицированные трудящиеся-мигранты.

Третий вид субъектов международной миграции, согласно методике МОТ, – высококвалифицированные профессионалы. К этому виду относятся студенты, обучающиеся в других странах. К этому виду субъектов международной миграции можно также отнести «высококвалифицированных специалистов» в США и Швейцарии, «независимых исполнителей и старших менеджеров», «специалистов в области техники», «исследователей» в Австралии, Великобритании и Франции. Для успешного развития национальной экономики принимающих стран эта категория лиц необходима и востребована. Повышение доли высококвалифицированных профессионалов в общей численности трудовых ресурсов западных стран с начала 1960-х годов стало заметным явлением. Начиная с этого времени, эмиграция ученых, инженерно-технических работников высокой квалификации из разных стран Европы в США положила начало «утечке мозгов», или «интеллектуальной миграции» [7].

Четвертый вид субъектов международной миграции – нелегальные мигранты. Нелегальные мигранты – это мигранты с просроченными туристическими визами или прибывшие нелегально без выездных документов, которые занимаются незаконной трудовой деятельностью. В последние годы нелегальная миграция в целый ряд стран, в том числе Россию, усилилась. Проблема нелегальной миграции связана, наряду с прочим, со сложностью определения количества нелегальных мигрантов, значительно превосходящих официальные данные, отсутствием продуманной программы борьбы с ней в условиях глобализации. Невозможность преодоления нелегальной миграции в жизни страны заставляет государства проводить более гибкую миграционную политику в отношении нелегалов с постепенным переходом от карательных мер к мерам легализации, что в свою очередь позволяет законно перейти на легальное положение значительному количеству людей.

К пятому виду субъектов международной миграции относят беженцев. К беженцам, согласно классификации МОТ, относятся лица, вынужденные покинуть страны своего постоянного проживания из-за угрозы их жизни. Беженцы впоследствии могут стать трудовыми мигрантами. По миграционному законодательству большинства стран беженец – это лицо, получающее определенные права при приведении в действие законодательства по проблемам беженцев. Так, в ФРГ имеются конституционные положения и положения в национальном миграционном законодательстве, которые защищают права беженцев. Региональная трудовая миграция является сложным социально-экономическим явлением, которое связано с важнейшими сторонами жизни общества и государства [5].

Региональная трудовая миграция в зависимости от временного фактора подразделяется на следующие виды: безвозвратную миграцию; постоянную миграцию; краткосрочную миграцию; маятниковую миграцию; сезонную миграцию. В зависимости от причины выделяют следующие виды региональной трудовой миграции: вынужденная миграция; добровольная миграция; экономическая миграция; принудительная миграция. По форме организации региональную трудовую миграцию подразделяют на следующие виды: организованную миграцию; неорганизованную миграцию; индивидуальную организованную миграцию; самостоятельную организованную миграцию [1]. В зависимости от квалификационного уровня выделяют следующие виды региональной трудовой миграции: миграция высококвалифицированной рабочей силы; миграция квалифицированной рабочей силы; миграция неквалифицированной рабочей силы. С точки зрения статуса на рынке труда в результате региональной трудовой миграции различают: занятость по найму; самозанятость; предпринимательство; иждивенчество.

Трудовая миграция оказывает значительное влияние на социально-экономическое развитие страны. Она оказывает положительное и отрицательное воздействие на экономическую, демографическую, политическую, социальную ситуацию в стране.

Список источников:

1. Кугушев Р.Р., Шапиро С.А. Оптимизация процессов регулирования трудовой миграции в экономике Российской Федерации: монография. – М.: Издательство «Авторская мастерская», 2015. – 132 с.
2. Зайончковская Ж. А. России не обойтись без миграции [Электронный ресурс] // Центр миграционных исследований. – Режим доступа: <http://www.migrocenter.ru/science/science021.php>.
3. Исследования Института демографии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.hse.ru/org/hse/demo.
4. Локтюхина Н. В. Социально-экономические основы рынка труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gpi.m/mfo/people/osipov/migr2002.html>.
5. Прудникова Т.А. Основные направления деятельности Федеральной миграционной службы России: Вопросы теории и практики: учебное пособие [Электронный ресурс] / Т.А.

Прудникова, А.Л. Миронов, С.А. Акимова; под ред. А.С. Прудникова. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119519>.

6. Рыбаковский Л.Л., Кожевникова Н.И. Оценка возможных и необходимых масштабов привлечения иммигрантов в Россию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rybakovsky.ru/migracia1.html>.

7. Тюрюканова Е.В. Мигранты на рынке труда: долгосрочные тенденции и кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr.minpromrf.ru/news/221>.

УДК 336.13:352.075.1

Скулкина А.В.

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ: ПОНЯТИЕ, ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ, ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

*Скулкина Алина Валерьевна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: alina5794@mail.ru

В современных условиях социально-экономическое развитие муниципальных образований характеризуется наличием различных взаимосвязанных проблем, обусловленных глобальными преобразованиями в обществе и в силу этого носящих комплексный характер. Наиболее действенным и эффективным инструментом муниципального управления являются целевые программы, которые оказывают позитивное воздействие на пространственное развитие экономики и социальной сферы территорий.

В статье рассматриваются этапы разработки и реализации муниципальных целевых программ, а также особенности оценки их эффективности. Приведены данные мониторинга эффективности реализации муниципальных программ муниципального образования г. Алексин Белгородской области.

Ключевые слова: программно-целевое управление, муниципальные программы, этапы разработки и реализации, мониторинг эффективности муниципальных программ.

Программно-целевое управление – метод управления, при котором разрабатывается цель управления и механизм реализации, сроки и состояния промежуточных значений процесса. Программно-целевое управление применяется при решения сложных проблем общественного производства, возникающих при реализации крупномасштабных народнохозяйственных, межотраслевых и межрегиональных целей с директивными сроками [2].

В самом широком смысле под целевой программой понимают совокупность выполняемых мероприятий (оказываемых услуг), взаимоувязанных и скоординированных по срокам, исполнителям и ресурсам и направленных на достижение определенной цели.

Целевая программа обязательно носит адресный характер и представляет собой определенный комплекс взаимосвязанных действий [6].

Существует множество видов целевых программ, которые можно классифицировать по статусу, назначению, срокам реализации, направленности и механизмам реализации. По статусу целевые программы делятся на федеральные, межрегиональные, региональные и муниципальные.

Муниципальные целевые программы служат эффективным инструментом стратегического планирования и развития, позволяющим комплексно и системно решать отдельные проблемы социально-экономического развития муниципального образования. Муниципальные целевые программы могут быть текущими и перспективными и входят составными частями в соответствующие планы. Расходы на реализацию целевых программ формируют

* *Научный руководитель: Захаркина Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент; e-mail: natashazaharkina@mail.ru*

бюджет развития муниципального образования [5].

Таким образом, муниципальная целевая программа представляет собой увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение задач в области экономического, экологического, социального, культурного и иного развития территорий.

Муниципальная программа состоит из текстовой части и приложений. Краткие сведения о муниципальной программе содержатся в ее паспорте. На практике в муниципальной программе удобно выделять подпрограммы. Такой подход позволяет оптимизировать объем муниципальной программы, а также организовать совместную работу структурных подразделений, являющихся ответственными исполнителями.

Количество муниципальных программ зависит от двух основных факторов: реализуемых полномочий и структуры администрации муниципального образования.

Этапы разработки и реализации муниципальной целевой программы представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Этапы разработки и реализации муниципальной целевой программы

Первоначально обозначаются проблемы, на решение которых направлена данная программа, затем разрабатывается паспорт программы, включающий такие типовые аспекты, как ответственный исполнитель и соисполнители программы, участники, подпрограммы в рамках программы, цель, задачи, целевые индикаторы программы, этапы и сроки реализации, объемы и источники финансирования программы

В частности, муниципальная целевая программа социально-экономического развития в общем случае должна включать следующие разделы:

- социально-экономическое положение и основные направления развития муниципального образования, обосновывающие необходимость осуществления данной программы;
- цели, задачи, сроки и этапы реализации программы;
- система программных мероприятий;
- механизм реализации программы;
- ресурсное обеспечение программы;
- оценка эффективности программы;
- организация управления программой и контроль за ходом ее реализации [4].

Проблемные муниципальные целевые программы могут разрабатываться по таким направлениям, как создание благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата; оздоровление окружающей среды, содействие реформированию промышленности; развитие инфраструктуры транспорта, связи и обеспечение бесперебойной работы жилищно-коммунального хозяйства и др.

На третьем этапе происходит процедура оценки регулирующего воздействия программы. Затем муниципальная целевая программа проходит процедуру утверждения. Четвертый этап свидетельствует о начале хода реализации принятой и утвержденной программы в сроки, которые обозначены в ней.

Мониторинг полученных результатов возможен на каждом этапе реализации программы, по итогам которого формируются отчеты. В ходе мониторинга анализируются индикативные показатели эффективности реализации программ.

Методической основой комплексного мониторинга данных показателей является, прежде всего, оценка влияния целевой программы на динамику развития территории. В частности, оценка эффективности базируется на выявлении влияния, которое программа оказывает или будет оказывать на комплексные показатели социально-экономического развития и повышения конкурентного потенциала территории [1].

Ниже представлены результаты мониторинга хода реализации муниципальных целевых программ в г. Алексина Белгородской области за отчетный период.

В 2016 году на территории муниципального образования реализовывались 9 муниципальных программ, объем финансирования которых составил 1 056 736,9 тыс. рублей (97,8% к плану 2016 года, 106,9%, к исполнению 2015 года), в том числе: из федерального бюджета – 3 550,7 тыс. руб. (100% к плану, 30,21 % к 2015 году); из областного бюджета – 601 131,4 тыс. рублей (101,3% к плану, 107,3% к 2015 году); из местного бюджета – 445 349,6 тыс. рублей (93,9% к плану, 107,8% к 2015 году); внебюджетные средства (в т.ч. родительская плата) – 6 705,1 тыс. руб. (73,6% к плану, 204,1 % к 2015 году).

Структура финансирования программ по источникам средств представлена следующим образом: из областного бюджета – 56,89% к общему объему средств; из местного бюджета – 42,14% к общему объему средств; из федерального бюджета – 0,33% к общему объему средств; внебюджетные средства (родительская плата) – 0,64% к общему объему средств. По итогам 2016 года управлением развития экономики проведена оценка эффективности реализации муниципальных программ г. Алексина (таблица 1).

Согласно полученным итогам, первое место в категории «высокоэффективных муниципальных программ» присвоено следующим муниципальным программам:

1. «Повышение общественной безопасности населения, развитие местного самоуправления, развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Алексин»: сумма индикаторов составила 85 баллов. В рамках программы доля выполненных мероприятий составила 100% от общего числа запланированных; доля фактического объема финансирования программы из бюджета муниципального образования от запланированного объема финансирования – 99%; предусмотрено софинансирование мероприятий за счет средств других бюджетов.

2. «Физическая культура, спорт, молодежная политика и дополнительные меры социальной поддержки в муниципальном образовании город Алексин»: сумма индикаторов составила 85 баллов. В рамках программы доля выполненных мероприятий составила 100% от общего числа запланированных; доля фактического объема финансирования программы из бюджета муниципального образования от запланированного объема финансирования – 99,4%; предусмотрено софинансирование мероприятий за счет средств других бюджетов.

3. Муниципальная программа «Образование и архивное дело в муниципальном образовании город Алексин» получила оценку в 85 баллов. В рамках программы доля выполненных мероприятий составила 100,0% от общего числа запланированных; доля фактического объема финансирования программы из бюджета муниципального образования от запланированного объема финансирования – 99,3%; предусмотрено софинансирование мероприятий за счет средств других бюджетов. В отчетном году в программу внесено 5 изменений, в 5 из которых предусмотрено перераспределение финансирования программы. Программа реализована с положительной динамикой всех показателей, предусмотренных программой.

Таблица 1 – Оценка эффективности реализации муниципальных программ г. Алексина Белгородской области за 2016 год [3]

Муниципальные программы	Суммарная балльная оценка индикаторов, баллы	Доля выполненных мероприятий в рамках программы, %
Высокоэффективные муниципальные программы		
1. Повышение общественной безопасности населения, развитие местного самоуправления, развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании г. Алексин.	85	100
2. Физическая культура, спорт, молодежная политика и дополнительные меры социальной поддержки в муниципальном образовании г. Алексин.	85	100
3. Образование и архивное дело в муниципальном образовании г. Алексин.	85	100
4. Обеспечение качественным жильем населения в муниципальном образовании г. Алексин.	82,5	100
Умеренно эффективные муниципальные программы		
1. Благоустройство города Алексин, создание комфортных и безопасных условий для проживания и отдыха населения г. Алексина.	79,5	100
2. Энергоэффективность в муниципальном образовании г. Алексин.	77,5	100
3. Культура в муниципальном образовании г. Алексин.	75	100
4. Управление муниципальным имуществом и земельными ресурсами муниципального образования г. Алексин.	74,5	91
5. Обеспечение услугами ЖКХ населения г. Алексина.	67,5	100

4. Муниципальная программа «Обеспечение качественным жильем населения в муниципальном образовании город Алексин», сумма индикаторов составила 82,5 балла. В рамках программы доля выполненных мероприятий составила 100% от общего числа запланированных; доля фактического объема финансирования программы из бюджета муниципального образования от запланированного объема финансирования – 100%; предусмотрено софинансирование мероприятий за счет средств других бюджетов. В отчетном году в программу внесено 3 изменения, которые предусматривали увеличение финансирования программы. Программа реализована с положительной динамикой большинства показателей, предусмотренных программой [3].

Умеренно эффективными признаны следующие программы:

1. Муниципальная программа «Благоустройство города Алексина, создание комфортных и безопасных условий для проживания и отдыха населения город Алексина» сумма индикаторов составила 79,5 баллов. В рамках программы доля выполненных мероприятий составила 100% от общего числа запланированных. Программа реализована с положительной динамикой большинства показателей, предусмотренных программой.

2. Муниципальная программа «Энергоэффективность в муниципальном образовании город Алексин» получила оценку в 77,5 балла. Мероприятия, запланированные программой, выполнены на 100%. В отчетном году в программу внесено 4 изменения, 3 из которых предусматривают увеличение финансирования программы.

3. Муниципальная программа «Культура в муниципальном образовании город Алексин» получила оценку в 75 баллов. Мероприятия, запланированные программой, выполнены 100%. Доля фактического объема финансирования программы из бюджета муниципального

образования от запланированного объема финансирования – 98,8%. В отчетном году в программу внесено 7 изменений, 5 из которых предусматривают увеличение финансирования программы.

4. Муниципальная программа «Управление муниципальным имуществом и земельными ресурсами муниципального образования город Алексин» получила 74,5 балла. Мероприятия, запланированные программой, выполнены на 91%. Доля фактического объема финансирования программы из бюджета муниципального образования от запланированного объема финансирования – 96,5%. В отчетном году в программу внесено 5 изменений, в связи с уточнением финансирования.

5. Муниципальная программа «Обеспечение услугами ЖКХ населения город Алексина» получила оценку в 67,5 балла. Мероприятия, запланированные программой, выполнены почти на 100%. Доля фактического объема финансирования программы из бюджета муниципального образования от запланированного объема финансирования – 77,8%. В отчетном году в программу внесено 5 изменений, 5 из которых предусматривают пересмотр финансирования.

Таким образом, по результатам проведенной оценки эффективности реализации муниципальных программ 4 муниципальных программы из представленных для оценки признаны «высокоэффективными», и 5 муниципальных программ «умеренно эффективными», на результаты оценки повлияло качество предоставленных отчетов, степень реализации мероприятий, периодичность внесения изменений в программы и другие показатели.

В заключение следует отметить, что целевые программы выступают наиболее приемлемым средством практического осуществления инвестиционных проектов, способствуют консолидации совокупного экономического потенциала регионов и муниципалитетов, поскольку в них концентрируются мероприятия по проектированию, размещению и строительству объектов экономики, производственной, социальной, транспортной и др. инфраструктуры.

Для обеспечения оценки результатов эффективности муниципальных целевых программ разрабатываются целевые индикаторы, то есть количественные показатели эффективности реализации целевой программы, отражающие степень достижения цели и решения задач целевой программы. Проведенный на основании индикативных показателей сравнительный анализ позволит отразить влияние муниципальных целевых программ на уровень социально-экономического развития муниципального образования и своевременно внести коррективы в механизм реализации программы.

Список источников:

1. Денисова И.П. Оценка эффективности и результативности целевых программ при переходе к «программному бюджету» [Электронный ресурс] / И.П.Денисова, С.Н. Рукина // Фундаментальные исследования. – 2013. – №8-2. – С. 399-404. - Режим доступа: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=31931> (дата обращения: 17.10.2017).

2. Мартынюк К.А. Совершенствование механизма совершенствование механизма оценки эффективности реализации целевых программ развития социальной инфраструктуры на основе метода результативного управления: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – СПб, 2014. – 186 с.

3. Результаты оценки эффективности реализации муниципальных программ муниципального образования «город Алексин» за 2016 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://aleksin.tula.ru/administratsiya-munitsipalnogo-obrazovaniya/munitsipalnye-programmy/munitsipalnye-programmy/monitoring-realizatsii-munitsipalnyh-programm/>.

4. Система муниципального управления / под ред. В.Б. Зотова. – 5-е изд., испр. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 717 с.

5. Шедько Ю. Н. Система государственного и муниципального управления: учебник для бакалавров. – М. : Юрайт, 2015. – 570 с.

6. Экономический словарь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://dic.academic.ru/contents.nsf/econ_dict/.(дата обращения: 17.10.2017).

Ермишина В.С.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

*Ермишина Виктория Сергеевна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; тел: +7-9192078728

Важным направлением муниципального управления является развитие местного самоуправления. Большое значение местного самоуправления объясняется тем, что его уровень – главная характеристика развития общественно-экономической жизни муниципальных сообществ. Существование развитых институтов местной власти обеспечивает эффективное распределение полномочий и ресурсов по различным уровням управления. Это приводит к повышению экономической и социальной эффективности местного самоуправления. Исследование экономических основ местного самоуправления имеет важное значение и является приоритетной задачей экономической науки. В статье рассмотрены экономические основы местного самоуправления: собственные налоговые источники, эффективное управление объектами муниципальной собственности.

Ключевые слова: местное самоуправление, экономические основы местного самоуправления, местные налоги, управление муниципальной собственностью.

Местное самоуправление представляет собой деятельность по управлению муниципальными образованиями и муниципальными сообществами. Эта деятельность основывается на определенных принципах.

Принципы местного самоуправления, которые сформулированы в Европейской хартии местного самоуправления, в Конституции Российской Федерации, Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», являются общими. Они охватывают все стороны организации местного самоуправления в Российской Федерации и едины для всех субъектов Российской Федерации. Общими принципами местного самоуправления являются:

- верховенство Конституции Российской Федерации и федеральных законов Российской Федерации;
- самостоятельность деятельности местного самоуправления;
- органы местного самоуправления не включаются в систему органов государственной власти;
- обеспечение законности в осуществлении местного самоуправления;
- защита прав и свобод жителей муниципальных образований;
- гласность в осуществлении местного самоуправления;
- наличие выборных органов местного самоуправления;
- ответственность органов местного самоуправления и их должностных лиц перед населением, государством, юридическими и физическими лицами;
- муниципальные образования не подчиняются друг другу;
- обеспечение государством наполняемости бюджетов муниципальных образований;
- совместная деятельность органов местного самоуправления и государственной власти по жизнеобеспечению муниципальных образований.

Процесс формирования местного самоуправления, создания и развития его экономической основы в настоящее время продолжается. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» смог ответить на многие вопросы, связанные с экономической стороной жизни муниципальных образований, однако устранить все спорные моменты так и не смог. Проблемы

* *Научный руководитель: Бардовский Виктор Петрович, кандидат экономических наук, доцент; e-mail: bardovskijv@bk.ru*

экономического характера, ограниченность налоговых источников местных бюджетов, недостаточное финансовое обеспечение передаваемых на местный уровень государственных полномочий и несовершенный механизм формирования муниципальной собственности не позволяют российским муниципальным образованиям успешно решать стоящие перед ними задачи.

Динамика происходящей в России муниципальной реформы обуславливает необходимость пересмотра ряда концептуальных положений, сформулированных в законодательстве, более тщательного изучения зарубежного опыта, проведения дополнительных исследований, прежде всего, в области становления и развития экономических основ местного самоуправления, целью которых должно стать нахождение и обоснование путей их совершенствования.

Экономическая возможность осуществления местного самоуправления является важным условием решения вопросов местного значения. Местное самоуправление можно осуществить в полной мере в том случае, когда муниципальное образование имеет финансовые ресурсы за счет местных налогов и эффективно управляет объектами муниципальной собственности [1]. В общем виде экономические основы местного самоуправления можно представить как совокупность юридических норм, которые регулируют отношения, связанные с управлением муниципальной собственностью и средствами местного бюджета.

Рассмотрим организацию экономических основ местного самоуправления на примере муниципального образования «Котовское сельское поселение Свердловского района Орловской области». Муниципальное образование «Котовское сельское поселение» основано 18 августа 2004 года и наделено статусом сельского поселения Законом Орловской области от 12 августа 2004 года № 416-ОЗ «О статусе, границах и административных центрах муниципальных образований на территории Свердловского района Орловской области» [2].

Структура доходов и расходов бюджета Котовского сельского поселения Свердловского района Орловской области за 2013-2015 гг. представлена в таблице 1. Анализ доходов и расходов бюджета Котовского сельского поселения позволяет сделать вывод о том, что основную долю в структуре всех доходов муниципального образования составляют налоговые доходы: 76% – в 2013-2014 гг. и 76,1% – в 2015 г. Безвозмездные поступления в структуре доходов бюджета сельского поселения в 2013-2015 гг. занимали весомую долю и составляли более 16%. Доходы от собственности в структуре доходов бюджета Котовского сельского совета Свердловского района занимали в 2013-2015 гг. более 7%. Сумма доходов бюджета сельского поселения за анализируемый период времени увеличилась на 153962,8 руб., тем самым темп роста составил 103,5%.

Большую часть расходов бюджета сельского поселения в 2013-2015 гг. занимали расходы на оплату труда – более 50%. Расходы на проведение работ и услуги составляли более 25%, безвозмездные перечисления бюджетам – более 17%. Примерно равные доли занимали расходы на социальное обеспечение населения – 3,7-3,9% и прочие расходы 2,5-3,1%. Сумма расходов бюджета сельского поселения за анализируемый период времени увеличилась на 240186,7 руб., темп роста составил 105,8%.

Таблица 1 – Доходы и расходы бюджета Котовского сельского поселения Свердловского района Орловской области за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2015 г по сравнению с 2013 г.	
	руб.	в %	руб.	в %	руб.	в %	Отклонение (+;-)	Темп роста
1	2	3	4	5	6	7	8	
Доходы, в том числе:	4376224,1	100	4425148,2	100	4530186,9	100	153962,8	103,5
Налоговые доходы	3325930,3	76,0	3363115,6	76,0	3446631,8	76,1	120701,5	103,6

1	2	3	4	5	6	7	8	
Доходы от собственности	319464,4	7,3	320823,2	7,25	335869,8	7,35	16405,4	105,1
Безвозмездные поступления от бюджета РФ	722077,0	16,5	725724,3	16,4	745620,0	16,5	23543	103,3
Прочие доходы	8752,4	0,2	15488,0	0,35	2065,3	0,05	-6687,1	23,6
Расходы, всего, в том числе:	4125521,2	100	4201454,5	100	4365707,9	100	240186,7	105,8
Оплата труда	2066866,1	50,1	2100677,3	50,0	2189810,4	50,2	122944,3	105,9
Приобретение работ и услуг	1056133,4	25,6	1075546,8	25,6	1122224,4	25,7	66091	106,3
Безвозмездные перечисления бюджетам	721966,2	17,5	739438,4	17,6	774474,0	17,7	52507,8	107,3
Социальное обеспечение населения	152644,3	3,7	163852,8	3,9	171226,7	3,9	18582,4	112,3
Прочие расходы	127891,2	3,1	121839,3	2,9	107972,3	2,5	-19819,9	84,4
Дефицит (-) / профицит (+) бюджета	+250702,9	-	+223793,7	-	+164479,1	-	-86223,8	65,6

В целом за 2013-2015 гг. деятельность сельского поселения как субъекта хозяйствования была безубыточной, об этом свидетельствует профицит бюджета поселения, который в 2013-2015 гг. составлял 250702,9 руб., 223793,7 руб. и 164479,1 руб. соответственно. Однако стоит отметить, что за исследуемый период сумма профицита существенно снизилась – на 86223,8 руб., или на 34,4%. Данное снижение вызвано тем, что темп роста расходов сельского поселения превышает темп роста доходов на 2,3%. Динамика расходов администрации Котовского сельского поселения на социальные нужды представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика расходов администрации Котовского сельского поселения на социальные нужды населения в 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г.			
				Отклонение (+;-)		Темп роста, %	
				от 2013 г.	от 2014 г.	к 2013 г.	к 2014 г.
Пенсии, пособия и выплаты по пенсионному, социальному и медицинскому страхованию	19810,1	8287,78	0	-19810,1	-8287,78	0	0
Социальная помощь населению	36500	64200	52800	16300	-11400	144,7	82,2
Пенсии, пособия, выплачиваемые организациями сектора государственного управления	96334,2	91365,02	118426,68	22092,48	27061,66	122,9	129,6
Всего, расходов по социальному обеспечению	152644,3	163852,8	171226,68	18582,4	7373,88	112,3	104,5

Анализ расходов администрации Котовского сельского поселения на социальные нужды населения в 2013-2015 гг. позволяет сделать вывод о том, что наибольшие суммы приходились на выплату пенсий и пособий, выплачиваемых организациями сектора государственного управления, темп роста которых составил 122,9% на конец 2015 г. по отношению к показателю 2013 г.

Для укрепления экономических основ местного самоуправления представляется целесообразным проведение следующие мероприятия.

1. Шире практиковать размещения муниципального заказа на выполнение работ и оказание услуг на основе открытого конкурса.

2. Предусмотреть обязательную компенсацию местным бюджетам расходов, которые возникают в результате решений, принимаемых органами государственной власти [4; 5]. В настоящее время в общем объеме доходов бюджета Котовского сельского поселения безвозмездные поступления составляют 16% от общего объема доходов.

Список источников:

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (в ред. от 8 марта 2016 г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/186367/>.
2. Закон Орловской области от 28 декабря 2004 г. №465-ОЗ «О статусе, границах и административных центрах муниципальных образований на территории Свердловского района Орловской области» (с изменениями от 26 декабря 2015 г.) // Собрание нормативных правовых актов Орловской области. - 2005. - Выпуск 25.
3. Васильева Н.В. Доходы местных бюджетов как залог финансовой самостоятельности местного самоуправления: правовой аспект // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2015. - №1. - С. 117-125.
4. Зубков А.А. Муниципальная собственность как ключевой компонент экономической основы местного самоуправления // Молодой ученый. - 2015. - №15. - С. 375-378.
5. Никиткова У.О. К вопросу о финансовой самостоятельности муниципальных образований // Финансы. - 2013. - №7. - С. 26-29.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.2

Прищеп И.П.

АНАЛИЗ БЕЗВОЗМЕЗДНЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья подготовлена победителем конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

*Прищеп Ирина Петровна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: irina.prishep@mail.ru

Данная статья посвящена изучению безвозмездных поступлений в бюджет Орловской области. Проводится оценка основных параметров бюджета Орловской области за 2015-2019 гг. Определяется степень значимости межбюджетных трансфертов в общей сумме доходов Орловской области на основе анализа их динамики и структуры за анализируемый период.

Ключевые слова: безвозмездные поступления, межбюджетные трансферты, дотация, субсидия, субвенция, бюджет.

Согласно статье 41 Бюджетного кодекса Российской Федерации, к доходам бюджетов относятся налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления [2].

Безвозмездные поступления - это финансовая помощь, которая предоставляется одним бюджетом бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации (межбюджетные трансферты), от физических и юридических лиц.

Межбюджетные трансферты могут предоставляться в следующих формах:

- дотации из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- субсидии из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (межбюджетные субсидии);
- субвенции из федерального бюджета и (или) из бюджетов субъектов Российской Федерации;
- иные межбюджетные трансферты из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, в том числе добровольные пожертвования.

Вышеназванные формы межбюджетных трансфертов используют для достижения следующих целей [4]:

1. Устранение горизонтальных диспропорций между регионами.
2. Ликвидация социальной напряженности, связанной с экономическими спадами.
3. Возмещение бюджетам менее развитых регионов средств, которые были потрачены на выполнение задач общегосударственного значения. Таким образом, межбюджетные

* *Научный руководитель: Думнова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент; e-mail: dnataly.76@mail.ru*

трансферты не позволяют увеличиваться диспропорциям во время осуществления масштабных проектов.

4. Устранение недостатков системы взимания налогов.

Необходимость использования межбюджетных трансфертов вызвана неравномерностью развития различных субъектов внутри страны вследствие причин как исторического, так и природно-климатического характера [7]. К числу дефицитных, то есть нуждающихся во внешних вливаниях средств, регионов относится и Орловская область.

Рассмотрим основные параметры бюджета Орловской области за 2015-2019 гг. [7].

Таблица 1 – Основные параметры бюджета Орловской области на 2017 год и плановый период 2018-2019 годов

Наименование показателей	Исполнение				Бюджет		Прогноз			
	2015 год		2016 год		2017 год		2018 год		2019 год	
	млн руб.	% к 2014 году	млн руб.	% к 2015 году	млн руб.	% к 2015 году	млн руб.	% к 2017 году	млн руб.	% к 2018 году
Доходы	26111,2	98,5	27057,9	103,6	28598,3	105,7	26003,9	90,9	26571,3	102,2
Расходы	28 821,30	101,2	29998,1	104,1	28598,3	95,3	26636,9	93,1	27564,9	103,5
Дефицит (-), Профицит (+)	-2710,1		-2940,2		0,0		-633		-993,6	

Анализируя вышепредставленные данные, можно заключить, что на протяжении 2015-2019 гг. бюджет Орловской области является дефицитным. В 2015 году дефицит бюджета составил 2710,1 млн рублей, а в 2016 г. - 2940, 2 млн рублей. В текущем году планируется, что общая сумма доходов будет равняться сумме расходов бюджета. На плановый период 2018-2019 гг. бюджет также планируется с дефицитом, при этом стоит отметить, что разрыв между доходами и расходами будет только увеличиваться в пользу последних. Также нельзя говорить и о стабильной динамике доходов и расходов на протяжении всего анализируемого периода. Так, увеличение числа поступлений в бюджет Орловской области происходило в 2016, 2017 и 2019 годах, в 2017-2018 гг., напротив, наблюдалось снижение общей суммы доходов по сравнению с предыдущими годами. Если говорить о расходах, то их рост наблюдался в 2015-2016 гг. и также планируется, что они увеличатся в 2019 г. В 2017-2018 гг., руководствуясь указами Президента от 7 мая 2012 года по достижению ключевых социально-экономических показателей, планируется, что расходы бюджета будут снижены благодаря консолидации и приоритизации расходов. То есть снижение расходов будет происходить в результате включения в бюджет в первоочередном порядке расходов на финансирование действующих расходных обязательств, непринятия новых расходных обязательств, сокращения неэффективных расходов, снижения привлечения дорогих коммерческих кредитов, сдерживания наращивания объема государственного долга.

Рассмотрим более подробно структуру доходов областного бюджета за 2017 год и плановый период 2018-2019 гг. [7].

Таблица 2 – Доходы бюджета Орловской области в 2015-2019 годах

Наименование показателей	Исполнение				Бюджет		Прогноз			
	2015 год		2016 год		2017 год		2018 год		2019 год	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Доходы, в том числе:	26111,2	100	27057,9	100	28598,3	100	26 003,9	100	26571,3	100
налоговые и неналоговые доходы	14204,8	54,4	16 689,9	61,68	16982,9	59,38	16 811,8	64,65	17393,5	65,46
безвозмездные поступления	11 906,4	45,6	10 368,1	38,32	11615,4	40,62	9192,1	35,35	9177,8	34,54

Исходя из данных таблицы 2, можно заключить, что в общей сумме доходов лидирующее положение занимают налоговые и неналоговые поступления. На протяжении анализируемого периода их доля ежегодно увеличивалась. Так, если в 2014 году доля налоговых поступлений в общем числе доходов Орловской области составляла 54,4%, то в 2017 г. планируется, что их доля увеличится практически до 60%, а к 2019 г. – до 65,46%. Таким образом, можно сделать вывод, что происходит постепенное увеличение собственной доходной базы региона.

Но, несмотря на стабильное увеличение налоговых и неналоговых доходов, безвозмездные поступления по-прежнему играют большое значение при формировании бюджета Орловской области. Так, в 2014 г. безвозмездные поступления в бюджет области составили 11 906,4 млн руб., что составило 45,6% от общего числа поступлений, в текущем году планируется, что они составят 11615,4 млн рублей, или 40,62%, а к 2019 г. произойдет их сокращение до 9177,8 млн.

На основании Закона Орловской области №2054-ОЗ от 06.12.2016 года «Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» рассмотрим структуру безвозмездных поступлений в бюджет Орловской области за 2015-2019 гг.

В 2015-2017 гг. структура межбюджетных трансферов выглядела следующим образом (таблица 3) [7].

Таблица 3 – Структура безвозмездных поступлений в бюджет Орловской области за 2015-2017 гг.

Наименование доходного источника	2015 год отчет		2016 год отчет		2017 год бюджет	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
Безвозмездные поступления, всего	11906,4	100	10368,1	100	11615,4	100
Дотации бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	4198,2	35,26	4098,7	39,53	5026,1	43,27
Дотации бюджетам бюджетной системы на выравнивание бюджетной обеспеченности	3498	29,38	3434,8	33,13	4775	41,12
Дотации бюджетам на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов	700,2	5,88	663,8	6,40		0
Дотации бюджетам субъектов Российской Федерации на частичную компенсацию дополнительных расходов на повышение оплаты труда работников бюджетной сферы		0		0	251,1	2,16
Субсидии бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	4280,4	35,95	2819,8	27,20	3759,5	32,37
Субвенции бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	2475,8	20,79	2548,6	24,58	2766,6	23,82
Иные межбюджетные трансферты	831	6,98	886,4	8,55	41,3	0,36
Безвозмездные поступления от государственных организаций (фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства)	6,4	0,05	99,4	0,96	7,7	0,07
Прочие безвозмездные поступления	191	1,60	159,2	1,54	14,2	0,12
Возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет	-77,3	-0,65	-243,9	-2,35		0

Как отмечалось ранее, за анализируемый период будет происходить постепенное уменьшение выделяемых безвозмездных платежей и увеличение собственных доходов региона. Согласно данным таблицы 3, наибольший удельный вес в структуре безвозмездных поступлений в бюджет Орловской области занимают дотации бюджетам бюджетной системы Российской Федерации, субсидии бюджетам бюджетной системы Российской Федерации и субвенции бюджетам бюджетной системы Российской Федерации. Стоит также отметить, что наибольшую долю в общей сумме выделяемых дотаций занимают дотации бюджетам

бюджетной системы на выравнивание бюджетной обеспеченности и дотации бюджетам на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов [5]. В 2017 г. также имеют место быть дотации бюджетам субъектов Российской Федерации на частичную компенсацию дополнительных расходов на повышение оплаты труда работников бюджетной сферы в размере 251,1 млн, что составляет 2,16% от общей суммы безвозмездных поступлений.

Прогноз структуры безвозмездных поступлений в бюджет Орловской области на 2018-2019 гг. представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Прогноз структуры безвозмездных поступлений в бюджет Орловской области за 2018-2019 гг.

Наименование доходного источника	2018 год прогноз		2019 год прогноз	
	млн руб.	%	млн руб.	%
Безвозмездные поступления, всего	9192,1	100	9177,8	100
Дотации бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	3400	36,99	3400	37,05
Дотации бюджетам бюджетной системы на выравнивание бюджетной обеспеченности	3400	36,99	3400	37,05
Дотации бюджетам на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов		0,00		0,00
Дотации бюджетам субъектов Российской Федерации на частичную компенсацию дополнительных расходов на повышение оплаты труда работников бюджетной сферы		0,00		0,00
Субсидии бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	3066,4	33,36	3051,4	33,25
Субвенции бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	2687,1	29,23	2688,7	29,30
Иные межбюджетные трансферты	38,5	0,42	37,7	0,41
Безвозмездные поступления от государственных организаций (фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства)		0		0
Прочие безвозмездные поступления		0		0
Возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет		0		0

В плановом периоде 2018-2019 гг. одижаются снижение суммы безвозмездных поступлений до 9192,1 млн рублей в 2018 г. и до 9177,8 млн руб. в 2019 г. соответственно. По-прежнему в качестве основных доходных источников выступают дотации бюджетам бюджетной системы Российской Федерации, субсидии бюджетам бюджетной системы Российской Федерации и субвенции бюджетам бюджетной системы Российской Федерации. В 2018-2019 г. доля дотаций в общей сумме межбюджетных трансфертов составит около 37%, субсидий – около 33%, а субвенций – около 30%.

Таким образом, подводя итог всему ранее сказанному, можно сделать вывод, что межбюджетные трансферты служат одним из основных инструментом межбюджетного регулирования. Несмотря на довольно значительное снижение суммы, поступающей в форме безвозмездных поступлений в бюджет Орловской области, межбюджетные трансферты по-прежнему играют и будут играть серьезную роль при его формировании, так как собственных поступлений региона на данном этапе развития пока не достаточно.

Список источников:

1. Бюджет для граждан (К Закону Орловской области от 06.12.2016 №2054-ОЗ «Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов») [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.ru/common/upload/library/2016/12/main/1288_BDG_2017.pdf (дата обращения: 20.09.2017)
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 20.06.2017)
3. Волохина В.А., Малышев В.В. К вопросу регулирования межбюджетных отноше-

ний в современных условиях // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. - №8 (183). - С. 15-22.

4. Межбюджетные отношения в Российской Федерации: учебник / А.Е. Суглобов и др.; под ред. А.Е. Суглобова. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 519 с.

5. Министерство финансов Российской Федерации Основные направления бюджетной политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/document/> (дата обращения: 20.09.2017).

6. Печенская М.А. Межбюджетные отношения: состояние, регулирование, оценка результативности: монография. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2015. – 164 с.

7. Портал Орловской области – публичный информационный центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orel-region.ru/index.php?head=180&part=108&unit=6> (дата обращения: 20.09.2017).

УДК 336.531.2:61

Разуваева М.Р.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

*Разуваева Мария Романовна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: delta472@yandex.ru

В данной статье рассматривается механизм финансирования системы здравоохранения Российской Федерации, её проблемы и перспективы развития. Описываются принципы функционирования одноканальной системы финансового обеспечения здравоохранения, реализуемой в России, а также её недостатки и преимущества в условиях современной экономики. Представлены нормативно-правовые аспекты функционирования одноканальной системы финансирования рассматриваемой отрасли. В работе приводятся меры по оптимизации здравоохранения за счёт реформирования и результаты предлагаемых мер.

Ключевые слова: здравоохранение, финансирование, экономика, одноканальная система финансирования здравоохранения, проблемы, реформы, перспективы развития

Приоритетным звеном социально-экономической политики Российской Федерации является развитие системы здравоохранения. Данная отрасль считается одной из наиболее важных для стран любого типа, так как уровень здравоохранения влияет на качество жизни населения, от которого, в свою очередь, зависит состояние национального дохода и экономики страны в целом. В соответствии со статьёй 10 Федерального закона от 21.11.2011 №323-ФЗ (ред. от 03.04.2017) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», обеспечение населения медицинской помощью в нашей стране является бесплатным, в этой связи становится актуальным вопрос об определении источников финансирования расходов системы и их размерах.

В настоящее время здравоохранение в России находится на стадии реформирования и нуждается в дополнительном привлечении денежных средств для осуществления намечен-

* *Научный руководитель: Минакова Елена Ивановна, кандидат экономических наук, доцент; e-mail: lana_57_78@mail.ru*

ных мероприятий, повышения эффективности и доступности медицинского обеспечения.

Согласно анализу, проведённому Всероссийским центром изучения общественного мнения, около 65% опрошенных граждан оценили качество медицинских услуг, обеспеченных государственными поликлиниками и больницами, как низкое. По мнению опрошенных, к наиболее важным проблемам относятся низкий уровень профессиональной подготовки врачей (49%), неудовлетворительное качество медицинских услуг. Менее всего опрошенных высказывают претензии в адрес страховых компаний, участвующих в системе ОМС (9%) [4].

Реформирование системы здравоохранения позволило выявить ряд проблем, одной из главных является недостаток финансирования отрасли. В составе расходов федерального бюджета на 2017 год доля расходов на здравоохранение сократилась на 33%. Таким образом, совокупный объём денежных средств по статье здравоохранения на 2017 год составит 362 млрд. рублей, когда как в 2016 году их сумма составила 544 млрд. рублей. Из-за недостатка финансовых средств становится невозможным увеличение объёма профилактических мер и улучшение качества оказываемой населению медицинской помощи [4].

Кроме недостатка финансирования, не маловажной проблемой является неэффективное распределение доступных ресурсов. Опираясь на мировую практику, становится возможным предложить следующие мероприятия для решения этой проблемы:

1. Усовершенствование первичной медицинской помощи и непосредственно ее амбулаторно-поликлинического уровня. Решение проблем именно в этой области является первичным. Дополнительные инвестиции в данный сектор должны превышать вложения, например, на высокотехнологичную помощь, не менее чем в три раза.

2. Максимальное применение финансово-экономических способов управления, целью которых является повышения результативности деятельности всех элементов системы. Для решения данной проблемы, необходимо, чтобы механизмы оплаты медицинских услуг и заработная плата медицинских работников были на таком уровне, чтобы возникли стимулы к улучшению качества оказываемых услуг, проведению профилактических работ и т.д.

3. Ликвидация неравенства в размерах, качестве и доступности медицинских услуг жителям городов и сельских поселений. Под доступностью понимается разрешение таких злободневных проблем как: дорожно-транспортная инфраструктура, жилищные условия на момент обследования и лечения, сотрудничество со службами соцобеспечения и т.д. Представленные направления существуют в тесной взаимосвязи, их объединяет, присущая им, совокупность финансово-экономических, управленческих и медико-организационных механизмов свойств, предоставляющих возможность выбрать верную траекторию развития и преобразования системы здравоохранения России.

4. Упрощение механизмов денежного обеспечения здравоохранения, путём сокращения количества потоков финансирования, иными словами, полный переход на одноканальную систему финансирования [1].

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года одним из главных направлений государственной политики является решение проблем в сфере здравоохранения. Особое значение так же имеет совершенствование механизма финансового обеспечения этой отрасли. Для решения проблем в ходе реформирования с января 2013 года была утверждена новая модель финансового обеспечения сферы здравоохранения – одноканальная система финансирования здравоохранения (ОСФЗ).

Суть ОСФЗ состоит в том, что с 2015 года финансовые потоки из разных источников слились в единый. Финансирование стало осуществляться только из одного источника – из средств обязательного медицинского страхования, а не из двух – субсидий бюджета и средств ОМС, как это было ранее.

Таким образом, расходы на оказание медицинской помощи, кроме болезней социального значения, таких как СПИД, туберкулёзные и психические заболевания, финансируются только из средств ОМС. Большим достоинством данной системы является возможность связать объёмы финансовых ресурсов, поступающих в медицинские учреждения с совокупно-

стью и сложностью оказываемых ими медицинских услуг и полученными результатами, то есть тратить денежные средства государства правильно.

Базой данного вида финансирования является осуществление принципа подушевого финансирования. Следовательно, субсидированные средства и средства ОМС сосредотачиваются в системе ОМС, после чего распределяются по медицинским учреждениям на одноканальной основе. Оплата предоставленных медицинских услуг происходит по конечному результату в зависимости от сопоставимости с размерами и качеством предоставленных услуг.

Согласно Федеральному закону №212 от 24 июня 2009 года «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд ОМС и территориальные фонды ОМС», начиная с первого января 2012 года, взносы из фонда оплаты труда в размере 5,1 % поступают в систему ОМС. На следующем этапе эти средства сосредотачиваются в федеральном фонде ОМС (ФФОМС) для распределения в ТФОМС и для стабилизации тарифов по ОМС, за счёт которого предполагается добиться сбалансированности финансовых средств и результативного осуществления базовой программы ОМС (БП ОМС) на всей территории Российской Федерации. Именно за счёт денежных средств, предоставляемых системой ОМС, осуществляется обеспечение первичной медицинской помощи, медико-санитарных услуг, специализированной и высокотехнологичной помощи [4].

В соответствии с законом №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании» от 29.11.2010, любой гражданин Российской Федерации может сам выбирать страховую медицинскую организацию (СМО), а так же больницу и врача. Помимо этого, использовать страховой полис можно не только по месту регистрации, но и на всей территории РФ. К задачам ОСФЗ относят:

- 1) улучшение качества и доступности к жизненно важным медико-санитарным услугам;
- 2) разработка и совершенствование конкурентоспособного рынка медицинских услуг;
- 3) приумножение профилактической составляющей;
- 4) повышение результативности применения трудового и финансового потенциала отрасли.

Среди преимуществ ОСФЗ можно выделить следующее:

- 1) финансирование общего объёма предоставленных медицинских услуг, в том числе расходов учреждений здравоохранения, ориентированное на совершенствование качества и структуры медицинской помощи;
- 2) открытый доступ ко всем видам медицинских услуг граждан, вне зависимости от места их жительства, реализуемая за счёт утверждения единых стандартов предоставления стационарной и амбулаторно-поликлинической медицинской помощи;
- 3) повышение рациональности использования бюджетных средств;
- 4) повышение контроля над качеством со стороны страховых организаций [2].

Вместе с видимыми преимуществами, ОСФЗ имеет некоторые недостатки. Прежде всего, вследствие отсутствия надзора за ведением финансово-экономической деятельности управляющими учреждениями здравоохранения, возрос уровень коррупции и хищений субсидированных средств. Не менее важным недостатком одноканальной системы является уменьшение финансирования местных программ ОМС региональными властями за счёт заведомо уменьшенных размеров работы учреждений здравоохранения. Помимо этого, страховые компании, доход которых главным образом состоит из штрафных санкций, ухудшают ситуацию, связанную с недостатком финансовых средств в медицинских учреждениях.

Процесс реформирования сопровождался ухудшением финансового положения во многих медицинских учреждениях. Однако, обосновывать финансовые проблемы отрасли, как следствие перехода на одноканальную систему финансирования, безосновательно. Основной причиной этих проблем остаётся систематическое снижение финансового обеспечения данной отрасли, а так же повышение цен на медикаменты, специализированное оборудо-

вание, медицинские материалы, связанное с падением рубля.

Следствием вышеперечисленных недостатков одноканальной системы стало повышение социальной напряженности работников здравоохранения. Оптимизация системы здравоохранения так же привела к негативным последствиям. Так, согласно данным Росстата, за первые девять месяцев 2016 года количество медперсонала сократилось на 66 тысяч, по сравнению с тем же периодом 2015 года. Более всего сокращение коснулось младшего медперсонала, его количество уменьшилось на 48,5 тысяч человек. По мнению экспертов, дальнейшее трудоустройство таких специалистов невозможно, программы переобучения и переадресации для них не предусмотрено [5].

На сегодняшний день, в условиях растущей социальной нестабильности проблема утраты высококвалифицированных кадров как нельзя актуальна. Для предотвращения кризисных явлений и модернизации одноканальной системы финансирования возможно проведение следующих мер:

1. Утверждение новой системы оплаты труда медицинских работников. Начиная с 2014 года, на всей территории страны вводится новый элемент мотивации медицинских работников, так называемый, эффективный контракт - это особый вид трудового договора, заключающийся между руководителем медучреждения и работником. В контракте должны быть обозначены должностные обязанности, условия оплаты труда, а так же совокупность показателей результативности и эффективности труда, в соответствии с которыми, работнику будут начисляться стимулирующие выплаты, меры социальной поддержки. К сожалению, внедрение эффективных контрактов не приводят к желаемым результатам, потому что работники отождествляют понятия «заработная плата» и «стимулирующие выплаты», как следствие, выплаты теряют свою стимулирующую силу. Помимо этого, денежные средства на финансирование эффективных контрактов субъекты Российской Федерации изыскивают сами, что в ближайшей перспективе может привести к увеличению дефицита квалифицированных кадров в учреждениях здравоохранения, а так же негативным образом скажется на доступности медицинских услуг и их качестве.

2. Формирование главного и дополнительного перечня критериев результативности труда медицинских работников и руководителей учреждений здравоохранения. Вопрос, касающийся нехватки профессиональных, высококвалифицированных кадров в системе здравоохранения России, носит сложный, многофакторный характер. Отрицательные последствия на качество предоставляемых услуг становятся причиной снижения квалификации медицинских работников, повышение текучести кадров и падения уровня обеспеченности населения качественной медицинской помощью на всей территории страны. Разработка грамотного перечня критериев эффективности труда работников медицины и руководителей учреждений здравоохранения сделало бы возможным, во-первых, сделать работу в регионах страны более привлекательной для квалифицированных кадров, во-вторых, ужесточить надзор за финансово-экономической деятельностью руководителей учреждений здравоохранения [3].

Таким образом, подытожив вышесказанное, становится понятным, что система здравоохранения нуждается во всестороннем преобразовании. Главным образом, это улучшение качества медицинских услуг и обеспечение всеобщего доступа к ним. Для достижения этой задачи необходимо сформировать механизм финансирования, отвечающий всем современным тенденциям развития отрасли. Следовательно, ведущим направлением реформирования должно стать устранение недостатков одноканальной системы финансирования здравоохранения.

Список источников:

1. Глотова И.И. Здравоохранение России: вопросы финансирования и перспективы развития // Наука вчера, сегодня, завтра: сб. ст. по материалам 13 Междунар. науч.практ. конф. – Новосибирск, 2014. – 98 с.

2. Махнова Н.А. Основные тенденции развития здравоохранения России [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №3. – Режим доступа: www.science-education.ru/117-13304 (дата обращения: 22.04.2017).

3. Шаповалов К.В. Исследование проблем управления здравоохранением и организационные аспекты в оценке эффективности оказания медицинской помощи // Международный журнал экспериментального образования. - 2014. - №10. – С. 350-351.

4. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 22.04.2017).

5. Российское агентство медико-социальной информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://giaami.ru/2016/07/rosstat-v-rossii-v-1-kv-2016-goda-sokrashaetsya-chislennost-medrabotnikov/> (дата обращения: 22.04.2017).

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 331.104.2+658.5

Лытнева Н.А., Мишин А.Ю.

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лытнева Наталья Алексеевна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент и государственное управление», Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ukar-lytneva@yandex.ru

Мишин Андрей Юрьевич, магистрант кафедры «Менеджмент и государственное управление», Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: andrey.mishin.1993@mail.ru

Современные реалии позволяют отметить тот факт, что корпоративная культура организации может оказать влияние на стратегию развития предприятия или оказаться под её влиянием. Перед каждой современной компанией в настоящее время стоит вопрос о соответствии стратегии ее эффективного развития, а также организационной культуры. На стадии определения стратегии развития предприятия необходимо осуществлять максимальный учёт всех возможных трудностей, которые могут возникнуть с организационной культурой при осуществлении стратегии развития компании, и стараться выбрать такую стратегию, которая не потребует проведения различных действий по внесению изменений в корпоративную культуру, обреченных заранее на провал.

Ключевые слова: корпоративная культура, организационная культура, компания, взаимосвязь, взаимодействие, влияние.

Для обеспечения эффективной деятельности любой современной компании необходимы различные ресурсы. Одним из самых важных и ключевых ресурсов любой организации является её персонал, который одновременно выступает разработчиком, носителем и проводником стратегии ее развития, поскольку сотрудники могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на реализацию стратегии. Персонал организации является одним из источников корпоративных проблем и решений, так как большинство из них возникает в процессе функционирования фирмы при контактах сотрудников [14].

Основные стереотипы поведения сотрудников той или иной организации, а также ценности компании и степень разделения их сотрудниками во многом определяют уровень конкурентоспособности и эффективности деятельности организации на рынке. Таким образом, организационная культура предприятия, как и интеллектуальный потенциал персонала, – это важные критерии, которые должны учитываться руководством при разработке стратегии развития деятельности организации: культура, стиль, а также ценности необходимо оценивать с точки зрения осуществления различных изменений в стратегии развития компании.

Корпоративная культура – это тот элемент, который может считаться одним из ключевых нематериальных активов той или иной современной компании [1].

На сегодняшний день развитие российской экономики как одной из форм рыночной экономики характеризуется достаточно высоким уровнем интереса к осуществлению управления деловой культурой [12]. Однако следует отметить, что различные отрасли экономики

проявляют повышенный интерес к уровню профессиональной культуры и этики, различным добровольным соглашениям объединений современных предпринимателей, а многие коммерческие организации не уделяют этому должного внимания. Организации должны совершенствовать корпоративную политику организации и приводить её в соответствие с основной стратегией развития.

Многие руководители современных организаций для внедрения норм цивилизованного ведения предпринимательской деятельности в практику функционирования советов директоров, а также менеджмента принимают различные кодексы, которые регулируют основы корпоративного поведения и корпоративной этики в организации [2]. Это связано с пониманием руководством компании степени влияния корпоративной культуры и этики на успехи и эффективность всего бизнеса в целом [7]. Современные крупные российские компании (например, ПАО «Газпром», ПАО «Сбербанк России» и другие) отличаются достаточно высоким уровнем развития корпоративной культуры, который формируется при помощи определенных продуманных усилий, направленных на развитие корпоративного духа в организации, а также на благо всех заинтересованных в деятельности той или иной организации сторон.

Российская Федерация сделала огромный шаг в мировую экономику, а именно: вступила во Всемирную торговую организацию, что в свою очередь требует развития высокого уровня корпоративной культуры во всех российских компаниях, соответствующего лучшим мировым эталонам. Каждая современная и успешно развивающаяся организация ставит перед собой цель формирования собственного облика, а именно определяет свои основные цели деятельности и её ценности, стратегии улучшения качества выпускаемой продукции либо оказываемых услуг, цивилизованных правил поведения и нравственных принципов сотрудников компании, поддержания высокого уровня репутации фирмы на российском и мировом рынках [13].

Вышеперечисленное может быть названо как корпоративная культура предприятия, которая является основной задачей, без эффективного решения которой нельзя добиться оптимальной деятельности организации в целом [8].

Под корпоративной культурой современной организации следует понимать совокупность различных неформальных процедур или как преобладающую философию относительно наилучших методов достижения корпоративных целей компании [3].

Формированием требуемого уровня корпоративной культуры современной организации, которая будет направлена на развитие всего предприятия в целом, нужно эффективно управлять. Управление корпоративной культурой – это один из ключевых элементов стратегии развития предприятия. Для того чтобы предприятие успешно развивалось и увеличивало свою долю на рынке, необходимо постоянно проводить анализ существующей корпоративной культуры, при этом исследовать тенденции ее развития и выявлять устаревшие нормы этой культуры, а также формулировать цели развития перспективной культуры, которая будет отвечать всем основным стратегическим целям организации в целом.

Стратегия развития компании и корпоративная культура напрямую взаимосвязаны друг с другом. Развитие и жизнеспособность корпоративной культуры компании, а также ее проявления зависят от того, в какой степени развиты формальные институты управления всем предприятием в целом. В свою очередь вышеуказанные институты будут удовлетворять общепризнанным нормам управления корпорациями только в том случае, когда будут действовать в соответствии с ценностными ориентациями развития организации.

Перед любой организацией, которая стремится эффективно развиваться и функционировать, стоит вопрос, связанный с соответствием его стратегии существующей на сегодняшний день в организации её корпоративной культуре [4].

Для того чтобы правильно ответить на данный вопрос необходимо разложить стратегию развития той или иной компании на составные части или задачи, которые позволят образовать широкую программу стратегических действий в организации. Взяв данные составные части за основу анализа, необходимо рассмотреть их с двух основных позиций, а именно:

- важность каждой стратегической задачи для успеха реализации всей стратегии предприятия в целом;
- определить совместимость между задачей и аспектом корпоративной культуры организации, который направлен на ее обеспечение.

Для анализа соответствия стратегии организации и корпоративной культуры Г. Шварц и С. Дэвис предложили построить матрицу, в основе которой должны лежать две вышеназванные переменные, которые позволяют определить уровень риска применения той или иной стратегии развития в условиях существующей организационной культуры. При помощи вышеуказанного подхода осуществляется расположение каждой основной задачи организации на поле матрицы на основе имеющегося у менеджера компании управленческого опыта или интуиции. Выполнив указанные процедуры, можно найти ответ на вопрос о том, какие действия должны быть совершены руководством в том случае, если будет наблюдаться серьезная несовместимость стратегии развития организации и корпоративной культуры [9].

В менеджменте выделяют четыре подхода к разрешению проблемы несовместимости стратегии развития организации принятой корпоративной культуре:

1. Осуществляется игнорирование той корпоративной культуры, которая оказывает серьезное воздействие на эффективную реализацию выбранной стратегии развития предприятия;

2. Подход, при котором система управления предприятием подстраивается под существующую в организации корпоративную культуру. Сущность данного подхода состоит в том, что он строится на признании имеющихся барьеров, которые создаются организационной культурой для выполнения необходимой и желаемой стратегии развития, а также в выработке альтернатив по осуществлению «обхода» вышеуказанных препятствий без внесения каких-либо значительных изменений в саму стратегию развития предприятия в целом;

3. Третий подход заключается в попытках изменить корпоративную культуру организации таким образом, чтобы она соответствовала выбранной стратегии развития фирмы. Данный подход является самым трудным и занимает достаточно большой промежуток времени и объем финансовых и иных ресурсов. В практике бывают ситуации, в которых данный подход является основным для обеспечения эффективного долгосрочного развития компании в целом;

4. Сущность последнего подхода состоит в том, что происходит изменение стратегии развития предприятия для её подстраивания под существующую в организации культуру [5].

На стадии определения стратегии развития организации необходимо осуществлять максимальный учёт всех возможных трудностей, которые могут возникнуть с организационной культуры при осуществлении стратегии развития компании, и стараться выбрать такую стратегию, которая не потребует проведения различных действий по внесению изменений в корпоративную культуру, обреченных заранее на провал.

Таким образом, следует отметить то, что корпоративная культура организации – это один из самых мощных инструментов, который позволяет обеспечить общность целей организации, а также основных усилий по обеспечению их достижения, что подтверждается принятыми на предприятии ценностями и нормами поведения персонала компании.

В управленческой науке выделяют два основных направления, по которым тесная связь между корпоративной культурой и стратегией развития организации влияет на деятельность работников, мобилизуя их основные усилия на выполнение основных стратегических планов развития компании. Корпоративная культура организации обеспечивает формирование внутренней атмосферы, неофициальных правил, а также требований к персоналу организации, которые повышают эффективность их трудовой деятельности.

В случае, если корпоративная культура организации согласована со стратегией её эффективного функционирования и развития, то происходит формирование новых дополнительных стимулов, оказывающих положительное влияние на трудовую деятельность сотрудников. Модели поведения, которые препятствуют развитию стратегии компании, подверже-

ны подавлению, поскольку данное поведение не соответствует общепринятой в организации корпоративной культуре.

Корпоративная культура, соответствующая стратегии эффективного функционирования и развития организации, побуждает людей на более эффективную работу, что повышает уровень лояльности персонала организации в целом и осуществляется формирование их положительного отношения к порученной работе.

В случае если существует рассогласованность между стратегией развития организации, а также его организационной культурой, то это мешает персоналу организации не только правильно воспринимать поставленные цели, но и эффективно реализовывать их. Если стратегия эффективного функционирования и развития предприятия требует от сотрудников совершения различных действий, не соответствующих принятым в компании нормам, то это ведет к осуществлению неверного толкования основных задач развития компании и неверным управленческим решениям. В худшем случае подобная рассогласованность между стратегией развития организации и корпоративной культурой способна дезориентировать сотрудников, остановить их эффективную трудовую деятельность до тех пор, пока не будет эффективно решён конфликт между организационной культурой и стратегией предприятия.

В случае, если различия между культурой и стратегией не очень велики, культуру возможно изменить. Но иногда корректировке лучше подвергнуть стратегию - если в организации создана сильная положительная культура. В различных компаниях степень взаимодействия культуры и стратегии могут сильно отличаться. Как правило, эту степень определяет сила или слабость культуры [6].

Основной характеристикой сильной корпоративной культуры организации является положительное влияние на выработку стратегии развития компании. Организационная культура – это центр, вокруг которого осуществляется построение деятельности компании. Конфликт между корпоративной культурой и стратегией развития компании может возникнуть при резком и быстром изменении внешней среды организации, то есть тогда, когда старая стратегия развития предприятия уже не работает, а новую стратегию – нужно разрабатывать [1].

При этом необходимо отметить, что культура намного инертнее, чем стратегия предприятия, в результате появляется рассогласованность между ними. В подобной ситуации необходимо проводить мероприятия, которые будут направлены на осуществление формирования новых ценностей развития компании, а также норм, способствующих реализации и развитию новой стратегии.

Одной из ключевых особенностей слабой корпоративной культуры на предприятии является наличие большого количества различных субкультур, что ведет к появлению различия в основных ценностях и нормах поведения сотрудников компании. В условиях слабой корпоративной культуры многие сотрудники компании считают фирму только местом работы, а выполняемые трудовые функции – источником получения денежных средств. Слабая организационная культура достаточно часто не препятствует реализации стратегии развития организации, однако и не содействует ей.

Таким образом, подводя итог, можем отметить, что стратегия развития организации, а также её корпоративная культура очень тесно взаимосвязаны между собой, а, следовательно, оказывают друг на друга определенное влияние. Корпоративная культура организации может как способствовать, так и отрицательно влиять на стратегическое управление компанией [10]. Положительной и желательной ситуацией является взаимное дополнение стратегии и корпоративной культуры [11].

В менеджменте допустимо проведение мероприятий, которые позволят обеспечить наилучшее соответствие организационной культуры и стратегии организации. Однако необходимо помнить о том, что не каждая стратегия способна и достойна того, чтобы для её реализации изменяли благоприятную корпоративную культуру организации, поскольку послед-

ствия от подобных изменений могут быть намного хуже, чем позитивный эффект от различных нововведений.

В заключение отметим, что руководителям, а также специалистам, которые осуществляют разработку стратегии развития организации, необходимо учитывать вид сложившейся организационной культуры, а также степень соответствия корпоративной культуры стратегии ее развития. Наличие вышеуказанной информации способно предостеречь менеджеров от принятия неправильных решений, а также скорректировать стратегию или указать на то, что необходимо провести определенные внутриорганизационные изменения перед принятием и реализацией новой стратегии развития фирмы.

Список источников:

1. Богданова В.А., Кыштымова Е.А. Анализ среды фирмы как важнейший этап стратегического менеджмента // Современные концепции, учета, анализа и аудита в развитии предпринимательства: сборник научных трудов международного экономического форума. – Орел: Орловский государственный институт экономики и торговли», 2016. - С. 79-83.
2. Гончарова М.А. Организационная культура и организационное поведение: учебно-методическое пособие. - Орел: Изд-во ОФ РАНХиГС, 2016. - 60 с.
3. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: учебник. - М.: Юрайт, 2013. - 375 с.
4. Казакова Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум. - М.: Юрайт, 2015. - 539 с.
5. Сторчевой М.А. Теория фирмы и стратегический менеджмент // Вопросы экономики. - 2013. - №1. - С. 131-146.
6. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка: учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 151 с.
7. Паршутина И.Г., Анурина Т.М., Щекотихина Д.А. Влияние личностного фактора на инновационный потенциал современной организации // ИнВестРегион. – 2012. – № 3. – С. 28-34.
8. Парушина Н.В. Методология экономического анализа развития субъектов малого и среднего бизнеса: практическая реализация и профессиональная подготовка кадров // Вестник ОрелГИЭТ. - 2011. - №3. - С. 3-9.
9. Парушина Н.В., Ходырева О.И., Горковенко А.В. Заработная плата и проблемы повышения ее стимулирующего значения // Научные записки ОрелГИЭТ. - 2010. - №1. - С. 66-71.
10. Парушина Н.В. Теория и практика управления интегрированными образованиями // Вестник ОрелГИЭТ. - 2008. - №4 (6). - С. 16-23.
11. Пачина Ж.С. Организационная культура как фактор эффективности деятельности организации // Социально-гуманитарные знания. - 2014. - №4. - С. 348-352.
12. Рудакова О.В., Полянин А.В. Благополучие населения как индикатор социальной эффективности государственного управления // Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления: материалы межрегиональной научно-практической конференции (27 января 2016 г.) / под общ. ред. А.В. Полянина. - Орёл: Изд-во ОФ РАНХиГС, 2016. - С. 117-122
13. Суровнева А.А., Полянин А.В., Головина Т.А. Особенности менеджмента некоммерческих организаций // Труд и социальные отношения. – 2017. - №4. – С. 33-38.
14. Черных Е.В., Кыштымова Е.А. SWOT-анализ как инструмент выявления проблем управления человеческим капиталом // Научные записки ОрелГИЭТ. - 2016. - №3 (15). - С. 96-100.

УДК 339.142:330.112

Анцупов В.И.

ТОВАРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

*Анцупов Владислав Игоревич**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: oks_orel@mail.ru

Актуальность исследования определяется объективной необходимостью научного анализа и теоретического обоснования принципов, форм и методов логистического обеспечения торговой деятельности предприятия в условиях динамичного развития рыночной экономики. Это требует добавления к данным условиям функционально-экономических факторов (хозяйственных и деловых связей, имиджа фирмы, комплексного использования ее ресурсного потенциала), эффективность воздействия которых может быть обеспечена использованием логистики – действенного инструмента управления движением ресурсов (товарных, финансовых, трудовых, информационных и т.п.) в сферах производства и обращения.

Ключевые слова: оптовая и розничная торговля, хозяйствующие субъекты, экономические показатели торговой деятельности, логистическое обеспечение торговли.

Для того чтобы определить коммерческую стратегию поведения организации и провести эту стратегию в жизнь, руководство должно иметь углубленное представление как о внутренней среде организации, ее конкурентном, в частности, стратегическом потенциале и тенденциях развития, так и о внешней среде, тенденциях ее развития и месте, занимаемом в ней организацией. При этом и внутренняя среда, и внешнее окружение изучаются стратегическим управлением в первую очередь для того, чтобы вскрыть те угрозы и возможности, которые организация должна учитывать при определении своих целей и при их достижении [8].

Апробация теоретических аспектов товарного обеспечения организации и управления движением материальных потоков с учетом конкурентных преимуществ осуществлена на практических материалах деятельности производственно-торгового предприятия Ливенское РАЙПО Орловской области.

Процесс формирования торговой политики, основанный на применении логистических приемов, и движение товарных потоков Ливенского РАЙПО на исследуемом потребительском рынке следует рассматривать как программу, которая направляет деятельность предприятия в течение продолжительного периода времени, с учетом того, что конфликтная и постоянно меняющаяся деловая и социальная обстановка делает постоянные корректировки неизбежными.

Логическая последовательность этапов в процессе логистического и маркетингового стратегического развития приведена на рисунке 1.

Изучаемое предприятие осуществляет свою деятельность на рынке Орловской области более 10 лет, являясь крупным предприятием системы потребительской кооперации, сотрудничающим со многими хозяйствующими субъектами определенного рынка товаров и услуг.

* *Научный руководитель: Конобеева Оксана Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент; e-mail: oks_orel@mail.ru*

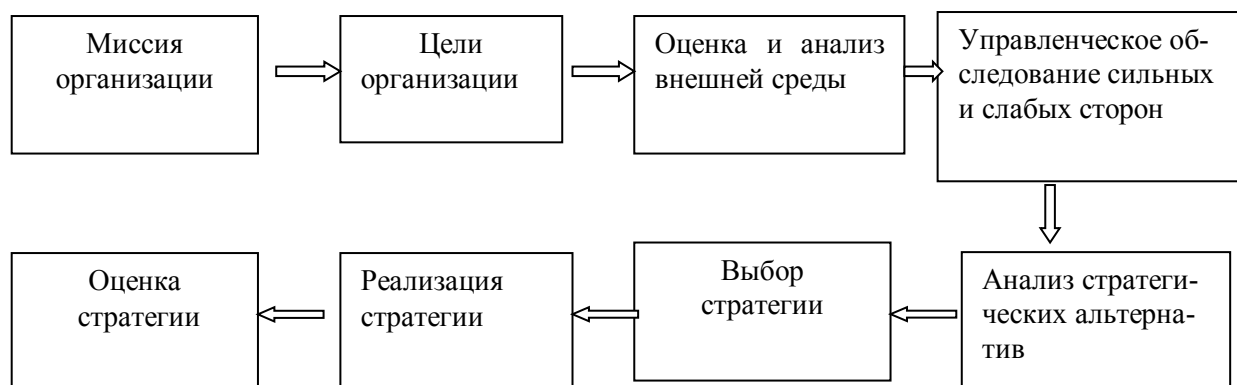


Рисунок 1 – Процесс стратегического развития предприятия

Важной составляющей, определяющей позицию фирмы на рынке, является сфера конкуренции, характеризующаяся широтой реализации конкурентных преимуществ: разнообразием ассортимента товаров, кругом потребителей, широтой удовлетворения потребностей и т.д. Тип конкурентного преимущества и сфера конкуренции определяют типовую стратегию и соответствующий принцип коммерческой фирмы [3].

Источниками конкурентных преимуществ являются основные виды деятельности (функции) фирмы как звенья ее логистической системы (рисунок 2): внутреннее материально-техническое обеспечение - производство – обеспечение сбыта - маркетинг и продажа – послепродажное обслуживание.

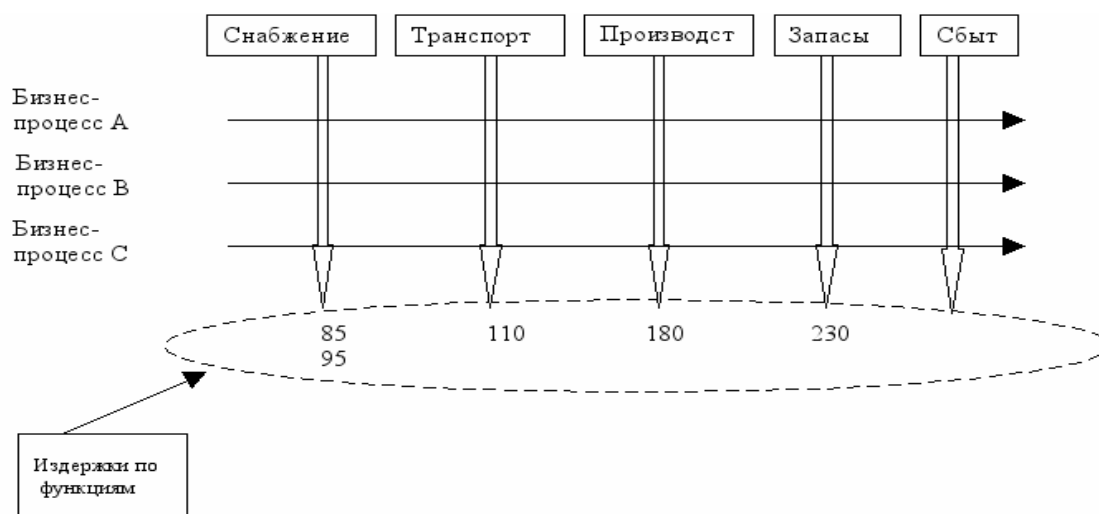


Рисунок 2 – Звенья торгово-логистической системы коммерческого предприятия

Избранная данным торговым предприятием конкурентная стратегия определяет организацию выполнения этих и других (обеспечивающих) функций: закупки, внешнего материально-технического обеспечения, технологического, кадрового, финансового, коммуникационного, информационного обеспечения, а также управление фирмой в целом.

Перечисленные функции образуют внутреннюю систему создания и реализации фирмой товара. Эта система, в свою очередь, является частью другой, внешней системы, которую, помимо данной фирмы, образуют в их взаимосвязи другие субъекты: поставщики, посредники, покупатели и потребители. Наконец, вся эта сложная логистическая система существует в конкурентной среде, определяемой факторными условиями: спросом, конкурентоспособностью фирм родственных и поддерживающих отраслей, конкурентоспособностью

фирм-конкурентов и условиями конкуренции на внутреннем региональном рынке товаров и услуг [6].

Следовательно, потенциал фирмы определяется не только и не столько ее наделённостью товарными ресурсами (запасами) в их организационном единстве, сколько интенсивностью их движения (поток) – создания, обновления и совершенствования как логистического процесса действенной адаптации и одновременно активного воздействия на конкурентную среду.

Как и любое торговое предприятие, торговые магазины Ливенского РАЙПО имеют свой ассортимент с перечисленными в нём реализуемыми товарными наименованиями. Как было отмечено ранее, в состав исследуемого предприятия входят магазины, реализующие продовольственные, непродовольственные и смешанные товары, а также предприятия общественного питания.

Главным показателем торговой деятельности Ливенского РАЙПО является объем продаж. Анализ показал, что в 2016 году наибольший объем продаж от совокупного количества составляет розничный товарооборот, достигший 66,16% в удельном весе. Относительно предыдущего года объем сократился на 1,45%. Удельный вес товарооборота общепита составил в отчетном году 5,30%, что снизилось относительно 2015 года на 0,20%. Отпуск социальной сфере достиг в 2016 году 11,18%, что по сравнению с удельным весом 2015 года увеличилось на 0,65%. Заготовительный оборот в 2016 году вырос на 1,38% относительно 2015 года и составил 8,97%. Объем производства сократился в удельном весе относительно предыдущего года на 0,14%, составив при этом в 2016 году 4,84%.

Для наглядности динамики изменения удельного веса объемов продаж Ливенского РАЙПО в общем количестве представим рисунок 3.

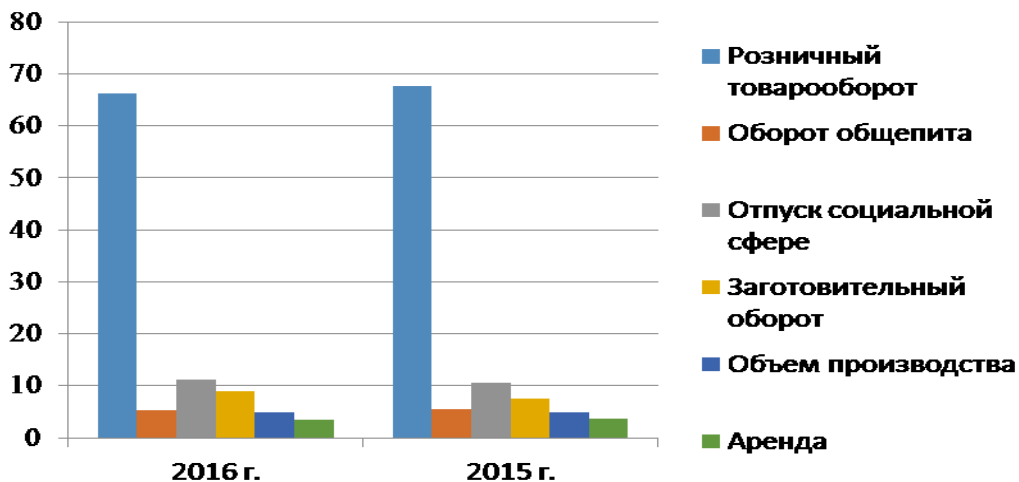


Рисунок 3 – Структура объемов продаж исследуемого предприятия в динамике, в процентах

В структуре товарооборота Ливенского РАЙПО произошли изменения, связанные с уменьшением доли аренды складских помещений на 0,24%. Причинами, по которым происходили изменения в объеме товарооборота, стали: сезонный характер, влияющий на закупку и спрос ряда товаров, таких как овощи, фрукты и т.д.; экономические санкции, повлекшие за собой снижение количества заключаемых договоров поставок.

Применение комплексного подхода к формированию хозяйственных и деловых связей дает возможность перевести этот процесс и оценку его результатов с абстрактно-теоретического на расчетно-аналитический уровень.

Организационно-хозяйственный потенциал характеризуется совокупностью хозяйственных связей предприятия как способов взаимодействия с субъектами системы создания и продажи товара в единстве их экономического содержания и правовой формы [1]. Обмен ценностями (товарно-материальными и нематериальными) предполагает взаимное удовле-

творение потребностей субъектов обеих взаимодействующих сторон, что вносит определенные изменения в их правовой статус как собственников предметов обмена.

Это свидетельствует о том, что менеджмент предприятия стремится к реализации текущей стратегии. Для этого необходима корректировка стратегических целей в процессе осуществления логистической политики, постоянное и своевременное информирование персонала с основными положениями стратегической концепции развития организации.

Обращение товаров на рынке происходит непрерывно. Для поддержания данного процесса необходимы товарные запасы, которые являются частью товарного логистического обеспечения, представляющей собой совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю.

В таблице 1 представлена сводная информация о структуре товарных остатков Ливенского РАЙПО.

Таблица 1 – Анализ товарных остатков исследуемого предприятия за 01.01.2016 г. по 01.01.17 г.

Товарная группа	Товарные остатки на				Отклонение (+;-)		Темп роста, %
	01.01.16 г.		01.01.17 г.		по сумме, тыс. руб.	по уд. весу, %	
	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %			
Кондитерские изделия	1378,5	4,91	1427,4	5,28	48,9	0,37	103,55
Мясо и птица	634,6	2,26	856,2	3,07	221,60	0,81	134,92
Колбасные изделия	540,4	1,93	671,3	2,41	130,9	0,48	125,52
Молоко и молочные продукты	155,0	0,55	192,9	0,69	37,9	0,14	124,45
Хлеб и хлебобулочные изделия	110,8	0,39	76,6	0,27	-34,2	-0,12	69,52
Макаронные изделия	224,0	0,80	334,4	1,20	110,4	0,4	149,29
Безалкогольные напитки	642,3	2,29	701,6	2,52	59,3	0,23	109,23
Крупа и бобовые	372,0	1,33	512,8	1,84	140,8	0,51	137,85
Рыба и морепродукты	238,1	0,85	527,1	1,89	289	1,04	221,38
Чай натуральный	340,7	1,21	343,6	1,23	2,9	0,02	100,85
Прочие прод. товары	11956,7	42,6	11811,4	42,38	-145,3	-0,24	89,78
Итого по прод. товарам	16575	59,0	17455,3	62,63	880,3	3,55	105,31
Всего непрод. товаров	11481,0	40,9	11107,5	39,85	-373,5	-1,07	96,75
Всего	28056	100	27872	100	-184	-	99,34

Исследование данных таблицы позволяет нам заключить, что на 01.01.2017 года величина товарных запасов по всем товарным группам Ливенского РАЙПО снизилась на 184 тыс. руб. Это произошло за счет уменьшения товарных остатков непродовольственной группы товаров на 373,5 тыс. руб. Однако наблюдается увеличение данного показателя по продтоварам на 880,3 тыс. руб.

Изучение структуры товарных запасов позволило сделать вывод о том, что снижение товарных запасов при увеличении объема продаж свидетельствует о грамотной политике руководства РАЙПО в процессе формирования товарной политики, а также оптимизации торгового и складского процессов, позволяющего снизить издержки предприятия на хранение товаров, рационализируя товарные и финансовые потоки с учетом логистических расходов.

Анализируя данные, можно заметить, что увеличились суммы товарных запасов следующих групп: кондитерские изделия – на 48,9 тыс. руб.; мясо и птица – на 221,60 тыс. руб.; колбасные изделия – на 130,9 тыс. руб.; молоко и молочные продукты – на 37,9 тыс. руб.; макаронные изделия – на 110,4 тыс. руб.; безалкогольные напитки – на 59,3 тыс. руб.; крупа и бобовые – 140,8 тыс. руб.; рыба и морепродукты – на 289 тыс. руб.

С целью рационализации своих ресурсов (товарных, денежных, трудовых, транспортных, складских) и оптимизации работы многие предприятия применяют сегодня ABC-анализ, который представляет собой экономически обоснованный метод ранжирования сырья, запасов и т.д. Применение результатов ABC-анализа на исследуемом торговом предпри-

ятии позволяет повысить уровень организации логистики и, тем самым, минимизировать коммерческие, закупочные и финансовые риски, сократить все виды расходов и увеличить прибыль [2].

Список источников:

1. Конобеева О.Е. Влияние результатов анализа финансового состояния на кредитный потенциал предприятия / О.Е. Конобеева, Е.Е. Конобеева // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – №4-0. – С. 208-212.
2. Конобеева Е.Е. Возможности кредитования малого и среднего бизнеса- региональный аспект / Е.Е. Конобеева, О.Е. Конобеева // *Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг*. – 2012. – № 2. – С. 117-126.
3. Конобеева Е.Е. Финансовые механизмы управления холдинговыми структурами бизнеса / Е.Е. Конобеева, О.Е. Конобеева, Н.И. Лыгина // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2014. – №2 (28). – С. 25-29.
4. Конобеева О.Е. Особенности развития товарно-сырьевых рынков России / О.Е. Конобеева, Е.Е. Конобеева, К.В. Галицкова // *Научные записки ОрелГИЭТ*. – 2016. – №2 (14). – С. 99-102.
5. Конобеева О.Е. Особенности правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации / О.Е. Конобеева, Е.Е. Конобеева, А.Д. Рахимова // *Научные записки ОрелГИЭТ*. – 2016. – №2 (14). – С. 118-121.
6. Конобеева О.Е. Маркетинговый подход формирования товарной политики: практический опыт / О.Е. Конобеева, Е.Е. Конобеева // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2016. – №2 – С. 294-297.
7. Сотникова Е.А. Влияние микросреды на деятельность фирмы / Е.А. Сотникова, О.Е. Конобеева, Е.Е. Семенова // *Научные записки ОрелГИЭТ*. – 2015. – №2 (12) – С. 134-144.
8. Сотникова Е.А. Организация инновационной политики на уровне предприятия / Е.А. Сотникова // *Научные записки ОрелГИЭТ*. – 2010. – №2. – С. 278-281.
9. Sustainable development of large entrepreneurial structures in competitive environment / I.R. Lyarina et al. // *Journal of applied economic sciences*. - 2016. - Vol.11. - №7.
9. Федеральная службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/resources.

УДК 658.5: [338.124.4]

Закроева-Фаринская Ю.Г.

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
И УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР
В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ СРЕДЫ**

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

*Закроева-Фаринская Юлия Геннадьевна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: yuliya.zakroeva@mail.ru

В статье рассмотрены теоретические и методологические аспекты устойчивого развития и понятие «устойчивости» предпринимательских структур. Проблема устойчивого состояния организа-

* *Научный руководитель: Деминова Светлана Викторовна, кандидат экономических наук, доцент; e-mail: dyominovas@mail.ru*

ций в условиях нестабильного экономического положения в стране, частых кризисов приобрела все большую значимость. Представлены определения понятий «устойчивость» и «устойчивое развитие», проведено исследование сущности устойчивости, предложены факторы и критерии устойчивого развития, принципы устойчивости структур, занимающихся предпринимательской деятельностью.

Ключевые слова: устойчивость, устойчивое развитие, экономический рост, равновесие, предпринимательские структуры.

В настоящее время одной из важнейших целей стабильного выполнения работы предпринимательских структур является усовершенствование устройств обеспечения устойчивого развития. Реализация стратегии развития в условиях нестабильной среды является причиной замены основных и вспомогательных процессов стандартного хода на более специальные методы управления, которые способствуют защите от отрицательных воздействий факторов среды. В связи с этим складывается потребность организовать механизмы управления, которые позволяют с успехом воплотить стратегии развития и создают возможность рентабельного функционирования организации, реализующей данные стратегии с помощью обеспечения устойчивости [9].

Обзор научной литературы по текущему циклу проблем показывает, что не существует четкого понимания сущности устойчивости и развития предпринимательских структур. Представленные суждения на данную тему, касающиеся вопроса теории и практики, связаны в основном с развитием общества и социальных слоев в целом. К примеру, на основании концепции ООН под устойчивым развитием понимается баланс следующих элементов: экономический рост, благоприятная окружающая среда и неисчерпаемость ресурсов [8].

Согласно концепции перехода к реализации устойчивого состояния в нашей стране, данный термин подразумевает развитие, обуславливающие уравнивание решения рыночных и социальных проблем, сохранение земной среды и природных ресурсов в целях удовлетворения нужд человечества [6].

В докладе Международной комиссии ООН устойчивым развитием является развитие, удовлетворяющее нужды настоящего времени, но права будущих поколений на такие потребности не должны подвергаться угрозам [8].

В программе развития ООН (ПРООН) данный термин глубоко связан с предоставлением равных моральных и правовых ресурсов, а также с увеличением высокого качества жизни; прослеживается связь между развитием человеческого капитала и окружающей среды. Как показала практика, методологическая и теоретическая основа устойчивого развития и устойчивости коммерческих структур отсутствует практически. Концепция устойчивого развития крупнейших организаций сосредоточена на выполнении долгосрочных задач по направлениям, которые заданы ООН: социальному, экономическому и экологическому.

Однако главная смысловая сложность сосредоточена на том, что понятие «устойчивое развитие» охватывает два термина – «развитие» и «устойчивость». Наряду с этим многие авторы (Н.Н. Моисеев, Е.Л. Цай, Н. Давыдова) считают их несовместимыми и отмечают: «устойчивого развития не существует – если есть развитие, то стабильности уже нет» [1]. Т.И. Костина, Н.М. Мамедов имеют другое мнение: «устойчивость не предполагает отсутствия роста, устойчивое общество будет заинтересовано в качественном развитии, а не в физическом росте» [4].

Подход к устойчивому развитию и устойчивости, предложенный в статье, дает возможность дать определение данным понятиям, проанализировать методологии развития предпринимательских структур, а также сформулировать критерии и принципы устойчивости развития.

Таким образом, устойчивость – это способность бизнеса добиваться намеченных стратегических задач или сохранить выбранный подход к функционированию предприятия, несмотря на то, что на нее воздействуют факторы внешней среды.

Равновесие, гомеостазис и стационарный вид являются основными разновидностями

устойчивости. Равновесие представляет собой характер действий разнонаправленных сил, процессов, явлений, причем их воздействие погашается взаимно так, что свойства структуры остаются без изменений. Поэтому равновесие в предпринимательских структурах появляется в результате определенных действий, которые основаны на взаимосогласованных интересах всех подсистем (распределение ресурсов, благ и доходов) [2].

Но равновесие деятельности предприятий не всегда отражает оптимальность с точки зрения социальной справедливости. Оно делится на два вида: устойчивое (при соблюдении равновесных свойств системы при воздействии внешней среды) и неустойчивое состояние. Данное понятие необходимо рассматривать в двух аспектах: статическом (точка равновесия) и динамическом (сбалансированный процесс развития). С точки зрения экономики статическим аспектом является набор равновесных цен, который способствует равенству спроса и предложения ресурсов. Установившим равновесие процесс развития (рост), относящийся к предпринимательским структурам, является рост социально-экономической системы, в которой уровень запасов продукции, объемов производства в течение конкретного периода времени будет постоянным (сущность понятия развития и роста предпринимательской структуры становятся тождественными).

Гомеостазис – это устойчивое положение равновесия коммерческой компании, представляющее собой открытую систему во взаимодействии с внешней средой. Под понятием гомеостазис понимается как стабильность существенных параметров системы под влиянием внешних факторов, так и постоянство отношений системы с внешними факторами. В связи с этим предпринимательская структура – это гомеостат, который стремится к жизнеспособности и сохранению своего единства как системный объект [2].

Стационарный режим представляет собой режим работы структур, который возникает в определенный промежуток времени. При данном режиме остаются неизменными его показатели: устойчивое стационарное состояние, циклически повторяющаяся последовательность состояний системы, колебательный характер состояний.

Противоположным стационарному состоянию является переходный режим, его называют трансформацией. Другими словами, осуществляется переход от одного состояния системы к другому. Данное состояние становится более качественными, сопровождается возникновением новых коммерческих отношений, закономерностей, тенденций, связей, которые на протяжении определенного времени вытесняют устаревшие. В период трансформации возникают трансформационные эффекты – структурные сдвиги и трансформационный спад. Переходный период может совершаться «шоковыми» методами (либерализация) или эволюционными (градуализм). Как показала мировая экономическая практика последних десяти лет, страны с переходной экономикой, которые использовали метод «шоковой» терапии для перехода к рыночной экономике (например, Польша, Великобритания, Чехия, Венгрия, Эстония, Словакия и др.), смогли достигнуть более быстро экономического роста, чем страны с эволюционными методами (Россия, Румыния, Болгария и большинство стран СНГ) [7]. Данная терапия способствовала ряду стран Центральной и Восточной Европы перейти к рыночной экономике и войти в состав Евросоюза. Схема понятия и сущности устойчивости предпринимательских структур представлена на рисунке 1.

Параметры устойчивости предпринимательской структуры представлены во взаимосвязи трех составляющих:

1. Функциональная – все миссии предпринимательской структуры выполняются в полном объеме, ритмично, рентабельно, бесперебойно;
2. Элементная – для всех задач предпринимательской структуры применяется необходимый для их решения набор элементов, которые обеспечены необходимыми ресурсами;
3. Структурная (по положению равновесия) – связь между элементами результативна, своевременна, ритмична, экономична [3].

К главным принципам устойчивости можно отнести следующие:

- принцип системности – устойчивость обладает системной характеристикой, но должна рассматриваться в триединстве ее составляющих;



Рисунок 1 – Схема понятия и сущности устойчивости предпринимательских структур

- принцип ограниченности во времени – устойчивость является временным состоянием предпринимательской структуры;
- принцип необратимости – переход к предыдущему устойчивому состоянию структуры невозможен;
- принцип динамичности – устойчивое состояние не является чем-то «застывшим», оно постоянно движется к неустойчивому.

Устойчивость коммерческой структуры охватывает ограниченную область распространения: в определенный период времени среди множества состояний возникают границы устойчивости, которые отделяют области притяжения различных состояний. Если возникает переход структуры через данные границы, то возврат к предыдущему состоянию необратим.

Параметры устойчивости предпринимательской структуры представлены во взаимосвязи трех составляющих:

1. Функциональная – все миссии предпринимательской структуры выполняются в полном объеме, ритмично, рентабельно, бесперебойно;
2. Элементная – для всех задач предпринимательской структуры применяется необходимый для их решения набор элементов, которые обеспечены необходимыми ресурсами;
3. Структурная (по положению равновесия) – связь между элементами результативна, своевременна, ритмична, экономична [3].

К главным принципам устойчивости можно отнести следующие:

- принцип системности – устойчивость обладает системной характеристикой, но должна рассматриваться в триединстве ее составляющих;
- принцип ограниченности во времени – устойчивость является временным состоянием предпринимательской структуры;
- принцип необратимости – переход к предыдущему устойчивому состоянию структуры невозможен;
- принцип динамичности – устойчивое состояние не является чем-то «застывшим»,

оно постоянно движется к неустойчивому.

Устойчивость коммерческой структуры охватывает ограниченную область распространения: в определенный период времени среди множества состояний возникают границы устойчивости, которые отделяют области притяжения различных состояний. Если возникает переход структуры через данные границы, то возврат к предыдущему состоянию необратим.

Поэтому для появления более качественного состояния (то есть развития) предпринимательская структура обязана перейти границы устойчивости. Устойчивое развитие и устойчивость по своей сущности различны. Данное развитие существует в триединстве экономической, социальной и экологической составляющих [10]. К примеру, некоторые крупнейшие компании, такие как ОАО «Газпром нефть», ОАО «НК Роснефть», ориентировали свою миссию устойчивого развития на рост социальной сферы, защиту окружающей среды и развитие экономической деятельности компаний с помощью создания специальных кадровых подразделений.

Устойчивое развитие коммерческой структуры – это прогрессивное развитие с ростом рентабельности, которое сопровождается совершенствованием параметров и приращением ресурсов динамической гомеостатической системы в триединстве социальной, экономической, экологической составляющих. Необходимо также понимать, что устойчивое развитие не идентично росту, но и они могут совпадать при конкретных условиях. Экономический рост, который ориентирован на получение максимальной прибыли и удовлетворение краткосрочного спроса, является причиной истощения социальных и природных ресурсов.

Устойчивое развитие – это развитие конструктивное, которое основано на коэволюции и когерентном взаимодействии элементов бизнеса и социума.

Сущностью устойчивого развития является инновационная деятельность, создание определено новых качественных продуктов, технологий, услуг, методов управления производством и взаимоотношений с обществом. Следовательно, система устойчивого развития ориентирована на самостоятельность и поддержание динамического равновесного уровня коммерческой структуры. Усовершенствование предприятия как динамической системы предусматривает хронологическую смену устойчивых и неустойчивых состояний. Переход из одного состояния в более качественное предполагает возникновение неустойчивости и сопровождается увеличением чувствительности социально-экономической системы к небольшим воздействиям окружающей среды [9].

Таким образом, механизм управления коммерческими структурами основывается на правильном распределении во времени и пространстве малых руководящих воздействий с помощью самоорганизации и взаимодействия элементов системы. Для того чтобы координировать предпринимательскую структуру, вовсе не обязательно организовывать управляющий аппарат движением и компенсировать колебания от выбранного направления большим управлением. Управление инновационным процессом довольно часто является достаточным на основе малого управляющего аппарата. Для определения факторов устойчивого развития коммерческой структуры следует обратить внимание как на внутренние факторы, так и на внешние факторы по четырем уровням: глобальные факторы, макроэкономические факторы, мезоэкономические факторы, микроэкономические факторы (таблица 1).

Критериями устойчивого развития являются:

- а) Соответствие траектории функционирования предпринимательских структур запланированным стратегическим миссиям;
- б) Увеличение объемов производства (запасов);
- в) Достаточный уровень ресурсов;
- г) Адекватность результата управляющего механизма (при соответствии результата система устойчива, при несоответствии (существует ошибка управления) – неустойчива);
- д) Высокое приспособление к изменениям условий работы предприятия для того, чтобы сохранить целостность системы и обеспечить выживаемость на рынке [2].

Таблица 1 – Факторы устойчивого развития предпринимательских структур

Виды факторов	Характеристика факторов
Внутренние	1. Стратегия 2. Ресурсы 3. Технология 4. Инновационный потенциал 5. Культура 6. Структура (коммуникации, принятие решений, иерархия) 7. Процессы (современность организации, уровень технологий) 8. Человеческий капитал 9. Размер
Внешние	
Глобальные	1. Аффилированные структуры 2. Законы на мировом уровне и экологические нормы
Макроэкономические	1. Государственная экономика 2. Социокультурная и демографическая обстановка 3. Законодательство
Мезоэкономические	1. Монополия, олигополия 2. Политические и социальные сферы деятельности 3. Структура собственников и собственности 4. Дифференцированность бизнеса 5. Уровень вертикальной цепи 6. Уровень технологических процессов
Микроэкономические	1. Отрасль 2. Динамика и конъюнктура рынка 3. Зависимость от соседних рынков (фондовых, финансовых) 4. Конкуренция и конкурентные преимущества

Подводя итог, следует отметить, что на современном этапе отсутствует единая методология устойчивого развития коммерческих структур. Термины «устойчивое развитие» и «устойчивость» отличаются по своей сущности.

Понятие «устойчивость» должно восприниматься в триединстве элементной, функциональной и структурной составляющих.

Устойчивое развитие характерно для самостоятельных и высокоорганизованных организаций. Сущность устойчивого развития проявляется во взаимодействии структурных частей бизнеса между собой и с внешними факторами. Данный процесс коммерческой структуры основан на инновационном потенциале и приводит к росту рентабельности деятельности.

Список источников:

1. Давыдова Н.С., Тимофеева О.Н. Устойчивое развитие города. Вопросы разработки стратегии // Муниципальная экономика. - 2015. - №4. - С.18-23.
2. Евстюхин И.Н. Проблемы обеспечения экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях // ЭПОС. - 2017. - №1 (29). - С. 33-36.
3. Золотухина А.В. Проблемы инновационного и устойчивого развития регионов. - М.: Красанд, 2010. - 240 с.
4. Костина Т.И., Мамедов Н.М. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования // Молодой ученый. - 2015. - №7. - Т.1. - С. 86-91.
5. Майбуров И. Устойчивое развитие как коэволюционный процесс // Общество и экономика. - 2014. - №4. - С. 124-143.
6. О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 4 февр. 1994 г. №236. – Режим доступа: <http://giod.consultant.ru/page.aspx?1165466> (дата обращения:

29.09.2017).

7. Островский Н.В. Критерии устойчивого развития: национальные аспекты // Социально-экономическая ситуация в России: состояние и перспективы: сб. материалов науч. конф. студентов и аспирантов. – Киров: Вятский социально-экономический институт, 2005. – С. 5-8.

8. Официальный портал Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/sustainable/index.shtml> (дата обращения: 29.09.2017).

9. Пчелинцев О.С. Проблемы формирования экономической системы устойчивого развития // Экономическая наука современной России. - 2016. - №4. - С. 58-70.

10. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / под ред. А.Г. Гранберга и др. – М.: Экономика, 2015. – 414 с.

УДК 001.895 (470)

Ермолова Т.С.

АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

*Ермолова Татьяна Сергеевна**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: tatjana.ermolowa2014@yandex.ru

Рассматривается понятие и основные направления реализации государственной инновационной политики. Анализируется структура государственного управления инновационной деятельностью и нормативно-правовая база, обобщается зарубежный опыт управления инновационными процессами на уровне государства (основные направления государственной политики в области инновационной деятельности США, КНР, а также стран Европейского союза). В заключение приводятся рекомендации по совершенствованию механизма управления инновационной деятельностью в РФ.

Ключевые слова: инновации; инновационная политика; управление инновационной деятельностью.

Инновационная политика государства представляет собой «совокупность форм, методов и направлений воздействия на бизнес с целью интенсификации разработки и выпуска новых видов изделий и технологий» [1, с. 34].

Государственная инновационная политика служит важнейшим инструментом для формирования благоприятного инновационного климата, а также связующим звеном между научно-исследовательской деятельностью и процессом производства. Первостепенная задача государственного аппарата – создание и постоянная модернизация правовой базы для всех сфер хозяйствования.

В сфере инновационной деятельности активная позиция государства необходима для распределения высоких рисков, присущих инновационному предпринимательству, и стимулирования инновационной активности малых и средних предприятий.

Российская действительность такова, что компании, особенно малые и средние, часто

* *Научный руководитель: Голоктионова Юлия Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент; e-mail: golokdim@mail.ru*

сталкиваются с экономическими, бюрократическими и другими барьерами. Инновационная деятельность – это дополнительный риск и неопределенность, поэтому государство должно стремиться сформировать такую инновационную среду, где предприятия, осознав необходимость инновационной деятельности, берут на себя организацию и финансирование научных исследований, разработок и т. д. Безусловно, понимание данной необходимости должно культивироваться государством довольно долго. Российская Федерация находится на начальном этапе формирования инновационной культуры, поэтому ее правительству следует максимально поддерживать бизнес-среду через нормативное регулирование инновационной деятельности, определение приоритетных перспективных направлений развития, совершенствование системы подготовки кадров, создание инновационной инфраструктуры.

В структуру управления инновационной деятельностью на государственном уровне в Российской Федерации входят Президент РФ, Совет Федерации и Государственная Дума, Правительство РФ, федеральные министерства, службы и агентства.

Задачи Президента РФ – координация взаимодействия органов государственной власти и определение приоритетных направлений государственной научно-технической и инновационной политики (при содействии Совета по науке, технологиям и образованию, а также Совета по модернизации экономики и инновационному развитию России).

В составе Совета Федерации РФ функционирует Комитет по науке, образованию, культуре и информационной политике, к основным направлениям его деятельности относятся: выработка государственной политики в сфере научной и инновационной деятельности, образования и культуры и СМИ, а также регулирование деятельности государственных академий наук, федеральных исследовательских и научных центров и государственных и некоммерческих фондов, занимающихся поддержкой научно-исследовательской и инновационной деятельности.

Инновационная политика в Государственной Думе Федерального Собрания РФ обсуждается в следующих комитетах:

- по науке и наукоемким технологиям (законодательство в сфере науки, научно-технической и инновационной деятельности, наукоемких технологий, а также об охране интеллектуальной собственности);

- по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству (приоритетные законы, направленные на реализацию нового экономического курса Президента РФ, в том числе в области государственного стратегического планирования, государственно-частного партнерства, развития малого и среднего бизнеса и т. д.);

- по информационной политике, информационным технологиям и связи (организация деятельности СМИ, защита прав пользователей услугами связи, государственное регулирование деятельности в области связи, международное сотрудничество РФ в этой области и др.);

- по промышленности (национальная промышленная политика, кадровое, научное, сырьевое и энергетическое обеспечение промышленной деятельности и др.);

- по энергетике (одна из функций – законодательное регулирование и стимулирование инновационной и инвестиционной деятельности в отраслях ТЭК).

Обеспечением деятельности Правительства РФ и контролем за выполнением принятых решений органами исполнительной власти занимается Аппарат Правительства РФ, в состав которого входят профильные департаменты, участвующие в управлении инновационной деятельностью: Департамент науки, высоких технологий и образования и Департамент промышленности и инфраструктуры.

В целях налаживания взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти и иных организаций при Правительстве РФ функционируют совещательные и координационные органы. Из них к системе управления инновационной деятельностью в РФ относятся следующие:

- Совет Правительства по грантам для государственной поддержки научных исследо-

ваний, проводимых под руководством ведущих ученых в российских образовательных учреждениях высшего профессионального образования, научных учреждениях государственных академий наук и государственных научных центрах Российской Федерации;

- Правительственная комиссия по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное, региональное и межрегиональное значение;
- Правительственная комиссия по экономическому развитию и интеграции.

Центральным звеном в системе управления инновационной деятельностью в РФ является Министерство образования и науки. Его функции: выработка государственной политики и нормативно-правовое регулирование в сфере образования, научной, научно-технической и инновационной деятельности, нанотехнологий и интеллектуальной собственности. Обеспечивает их реализацию входящий в состав Минобрнауки РФ Департамент науки и технологий.

Инновационная деятельность затрагивает практически все сферы хозяйствования, поэтому в регулировании инновационной деятельности так или иначе участвуют все министерства: например, Министерство обороны контролирует процесс исследования и применения разработок в своей сфере; Федеральное агентство по туризму, находящееся в подчинении Министерства культуры РФ, является профильным ведомством, координирующим в том числе и инновационную деятельность в индустрии туризма.

Ключевым законодательным актом, регулирующим инновационную деятельность в Российской Федерации, является Федеральный закон от 23.08.1996 г. №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Он определяет основные принципы научно-технической политики государства и поддержки инновационной деятельности, среди которых можно выделить следующие [2]:

- признание науки социально значимой отраслью, определяющей уровень развития производительных сил государства;
- первоочередность развития фундаментальных научных исследований и результатов инновационной деятельности;
- приоритетное использование механизма государственно-частного партнерства и иных рыночных инструментов для поддержки и стимулирования инновационной деятельности;
- доступность информации о мерах государственной поддержки научно-технической и инновационной деятельности, а также использование различных форм общественного обсуждения программ и проектов, реализуемых на конкурсной основе;
- опережающее развитие научной, научно-технической и инновационной инфраструктуры;
- поддержка конкуренции и предпринимательства в области научно-технической и инновационной деятельности;
- развитие и стимулирование научной, научно-технической и инновационной деятельности через систему льгот, а также посредством создания государственных научных и инновационных центров и иных структур.

В соответствии с данными принципами определяются цели и основные направления поддержки инновационной деятельности в рамках «Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года», принятой Правительством РФ 08.12.2011.

В Стратегии приводится комплексный анализ состояния инновационной сферы, выявивший ряд трудностей формирования инновационной системы в РФ [3]:

- невысокий спрос на инновации в российской экономике (ключевая проблема);
- низкий уровень инновационной активности российских предприятий и восприимчивость к инновациям технологического характера;
- недостаточно развитая система государственно-частного партнерства в реализации инновационных проектов;
- неприспособленность системы государственной статистики к требованиям системы

управления инновационным развитием и недостаточность показателей, характеризующих инновационную сферу РФ;

- слабая конкурентоспособность государственного регулирования инновационной деятельности;
- неудовлетворительное развитие и низкоэффективное использование инновационной инфраструктуры.

В области регулирования стимулирующих мер для развития инновационной деятельности в РФ приняты два постановления Правительства РФ: от 24.10.2013 г. №954 «О премиях Правительства Российской Федерации в области науки и техники» и от 15.12.2004 г. №793 «О премиях Правительства Российской Федерации в области науки и техники для молодых ученых».

Главный недостаток системы нормативного регулирования инновационной деятельности в РФ – отсутствие на федеральном уровне закона об инновационной деятельности, который охватывал бы все составляющие инновационного процесса. Основным предметом регулирования закона №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [2] является научная и научно-техническая деятельность, тогда как инновационной отводится второстепенная роль. Принятие федерального закона, регламентирующего ее, стало бы важным шагом на пути формирования комплексной законодательной базы регулирования инновационной сферы. Однако инновационная деятельность затрагивает практически все сферы хозяйствования, а это затрудняет установление предмета регулирования закона и критериев определения инновационной продукции [4].

В связи с этим, интересно рассмотреть зарубежный опыт управления инновационной деятельностью. На сегодняшний день можно выделить три типа моделей инновационного развития стран [5]:

- лидерство в научно-инновационной сфере, реализация крупных целевых проектов со значительным научно-инновационным потенциалом в оборонном секторе (США, Франция, Великобритания);
- распространение инноваций, нацеленность на создание благоприятной инновационной среды (Германия, Швейцария, Швеция);
- ориентация на применение достижений мирового научно-технического прогресса, на развитие инновационной инфраструктуры и скоординированной инновационной системы (Япония, КНР и Южная Корея).

Обратимся к опыту стран с наиболее развитой национальной инновационной системой: США, государств Евросоюза и КНР.

США как мировой экономический лидер первыми начали переводить свою экономику на новый технологический уклад, под которым понимается прежде всего переход на новый вид энергии. Это вызвало потребность изменить концепцию государственной инновационной политики Соединенных Штатов, и сегодня она характеризуется следующими чертами [6]:

- возрастание роли государства в национальной инновационной системе и в поддержке инновационных проектов, особенно радикальных;
- курс на повышение наукоемкости экономики путем качественного улучшения ресурсного обеспечения научно-технологического сектора;
- масштабная государственная поддержка наиболее перспективных научно-технических направлений (альтернативной энергетики и производства автомобилей с гибридными силовыми установками);
- большая роль университетского сектора в фундаментальных и прикладных исследованиях (на него приходится треть всех государственных расходов на науку);
- акцент на опережающее развитие наукоемких услуг и нематериальных активов.

Быстро меняющаяся глобальная конкурентная среда заставляет США адаптироваться к новым реалиям, усиливать свои преимущества. Страна, несомненно, продолжает поиск новых форм, направлений и приоритетов инновационного развития, что позволяет говорить о

сохранении ею лидерских позиций.

Рассматривая направления современной инновационной политики Евросоюза, можно выделить несколько особенностей [6]:

– увеличение государственного финансирования приоритетных инновационных проектов в сфере энергетики, здравоохранения, компьютерных технологий и др.;

– унификация методов, инструментов и форм инновационной политики стран ЕС (предпочтение отдается инфраструктурным проектам, мерам поддержки спроса на инновационную продукцию, налоговому стимулированию и проектам государственно-частного партнерства);

– координация направлений инновационной политики отдельных стран и ЕС в целом.

Кризис 2008-2009 гг. послужил катализатором роста инновационной активности стран Евросоюза и выявил необходимость интеграции в сфере науки, инноваций и образования в целях повышения конкурентоспособности.

Быстро растущая экономика КНР в недавнем прошлом ориентировалась главным образом на адаптацию западных инновационных разработок, в большинстве случаев из-за низкой квалификации инженерных кадров (в том числе по причине несоответствия между теоретической и практической подготовкой студентов). Сегодня правительство КНР взяло курс на модернизацию системы образования с целью получить высококвалифицированных, конкурентоспособных и инновационно активных инженерно-технических работников.

Еще одной отличительной чертой китайской инновационной политики является широкое применение планирования как метода управления инновационным развитием страны. Оно идет в соответствии с комплексной государственной стратегией, что позволяет не только ставить цели, но и отслеживать полученные результаты на всех уровнях экономической системы. Одна из стратегических целей инновационного развития КНР – выход китайских научно-исследовательских центров на мировой уровень.

Основные меры государственной поддержки инновационной сферы в КНР: выделение инвестиций на создание зон развития новых и высоких технологий, а также предоставление налоговых льгот организациям, ведущим инновационную деятельность, что способствует привлечению инвестиций в данный сектор. В целом анализ зарубежного опыта управления инновационным развитием свидетельствует об усилении процессов глобализации, что заставляет ведущие страны мира искать новые направления и инструменты инновационной политики. Общемировым трендом является возрастание роли государства в научной и инновационной сферах деятельности, что выражается в увеличении государственного финансирования приоритетных инновационных проектов и в обширном использовании системы государственно-частного партнерства как ключевого фактора модернизации экономики.

Итак, в целях формирования эффективной системы управления инновационной деятельностью в РФ необходимо принять федеральный закон об инновационной деятельности, который на 2017 г. находится в проекте №344994-5 «Об инновационной деятельности в Российской Федерации» (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 18.03.2010 г.); создать единое профильное ведомство для обеспечения единоначалия, а также четкую, прозрачную структуру управления; усилить государственную поддержку приоритетных направлений инновационного развития экономики и шире использовать механизм государственно-частного партнерства в сфере инновационной деятельности.

Список источников:

1. Федеральный закон РФ «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 г. №127-ФЗ (ред. от 02.11.2013) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149218/ (дата обращения: 27.09.2017).

2. Арманшина Г.Р. Управление проектами инноваций // Экономическая среда. – 2014. - №1 (7). – С. 49-53.

3. Иванова Н.И., Иванов В.В. Научная и инновационная политика. Россия и МИР.

2011-2012. - М. : Наука, 2013. - 480 с.

4. Лазаренко Л.Е. Роль инноваций в социально-экономическом развитии региона // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2011. - №2. – С. 177-181.

5. Попов В.Л., Кремлев Н.Д., Ковшов В.С. Управление инновационными проектами: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.-ИНФРА, 2014. – 336 с.

6. Степанова М.А., Сотникова Е.А. Развитие отечественной инновационной системы // Экономическая среда. – 2015. - №2 (12). – С. 154-159.

7. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123444> (дата обращения: 27.09.2017).

8. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. - 6-е изд. - СПб.: Питер, 2012. - 448 с.

9. Хыдырова Г.Д., Захарова Т.В. Теория инноваций // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2015. - №1 (11). – С. 92-95.

10. Чабанюк О.В. Концептуальные основы инновационного развития экономики России // Экономика и социум: е-Журнал. - 2014. - №1 (10). - С. 250-269.

11. Чекулина Т.А. Маркетинговые исследования в управлении инновациями // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2017. - №2 (20). – С. 19-23.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 004.056.5:351.851

Сергеева И.И., Целая О.В.

**ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ БЕЗОПАСНОГО ИНТЕРНЕТА
В УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ**

Сергеева Инна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: inchiksergeeva@yandex.ru

Целая Ольга Валерьевна; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: 5171451@mail.ru

Современный Интернет – не только уникальная информационная среда, но и источник многих угроз. Наибольшую опасность из них представляет различное вредоносное программное обеспечение: вирусы, рекламные и шпионские программы.

В данной научной работе представлены особенности построения безопасного Интернета в учебных заведениях. В ходе работы была определена необходимость использования информационных технологий в образовательном процессе учебных заведений, выяснены особенности самостоятельного выполнения учебно-познавательных задач средствами сети Интернет. Подробно рассмотрено специальное программное обеспечение прокси-сервер с интегрированным антивирусом: проблема выбора подходящего продукта, его установка (а именно программы UserGate), настройка работы. UserGate Server, установка параметров работы службы DNS (Domain Name System – система доменных имён), настройка рабочих станций: браузеров, электронные почты. Описаны преимущества, которые получает учебное заведение при установке этих программ. Для обеспечения совместного выхода в Интернет всех компьютеров локальной сети через единый внешний канал нужно использовать специальное программное обеспечение (ПО) – прокси-сервер. Существуют три ряда преимуществ для реализации системы, которая поможет добиться реального использования Интернета преподавателями и обучающимися, обеспечив совместный доступ с нескольких рабочих мест.

Ключевые слова: информационные технологии, Интернет, прокси-сервер, компьютеры, вирусы, образовательные учреждения.

С каждым годом возрастают потенциальные возможности формирования информационно-ресурсной базы образовательных учреждений, в том числе на основе ресурсов сети Интернет.

В настоящее время всемирная компьютерная сеть Интернет стала самым крупным и доступным банком данных и средством для обучения. Интернет-ресурсы можно эффективно использовать и для проведения различных мероприятий. Сеть Интернет строилась не в целях образования. Для преподавателя Интернет воспринимается как совокупность компьютерных сетей, связывающих учеников между собой с широким выбором информационно-образовательных и телекоммуникационных услуг, которые представляются всемирной сетью. Учебный процесс включает в себя выполнение индивидуальных заданий, электронные семинары и виды электронных занятий, которые используются при изучении каждого модуля. Кроме того, учебный материал дублируется на CD, который высылается слушателям по почте.

Для обучения в Интернете требуется специальное программное обеспечение в форме электронных образовательных сред или обучающих систем.

После решения обсуждаемых проблем «интернет-процесс пошел», но появились проблемы в реализации документооборота. Получилось так, что преподаватель провел учебные

занятия в Интернете: дистанционное тестирование, защиту курсовых работ в форуме в режиме офлайн. А экзаменационную ведомость приходится нести в твердой копии в деканат. Поэтому коллективу вузовских специалистов, работающих в сфере IT, необходимо решать проблему автоматизации документооборота.

Использование Интернета, с одной стороны, приводит к расширению образовательных возможностей, а с другой – к появлению проблем. В первую очередь они связаны с тем, что в сети может содержаться антигуманная, провокационная информация, носящая вредоносные данные деструктивные массивы, которые нужно отсечь от образовательного процесса. Такая проблема может решаться разными способами. Первым является бесплатный интернет-фильтр.

Бесплатный интернет-фильтр для обучающихся, к сожалению, он приспособлен только для Windows, а для всех компьютеров в сети нет возможности централизованного управления. Это решение больше подойдет для небольшой группы компьютеров. При установке нужно придумать пароль и указать электронную почту для восстановления пароля и отправки уведомлений.

Контентная фильтрация в образовательных учреждениях необходима, но почему-то многие не замечают того факта, что сейчас практически в каждом доме есть компьютер и Интернет, где ребенок может найти любую интересующую его информацию. Наиболее важно вести пропаганду и доступно объяснить родителям, как установить дома фильтр, хотя бы от рекламы. Обучающийся ищет в Интернете вполне безобидные вещи, но находит сайты, где слева и справа висят баннеры, на которых фотографии уродливых частей тела. Интернет представляет серьезную опасность для подрастающего поколения, и важно это понимать. Но данный фильтр не решает всех проблем, поэтому используется прокси-сервер.

Интернет в образовательных учреждениях подается через прокси-сервер UserGate. Это один из наиболее эффективных путей решения этой задачи.

Сотрудники провайдера подключали только один компьютер. Для исправления ситуации в первую очередь необходимо подготовить инфраструктуру. Для этого компьютеры, на которых предполагается работать в Интернете, объединяются в одну локальную сеть. Причем ПК, к которому подключен внешний канал (его обычно называют интернет-шлюзом), также должен входить в нее.

Далее нужно обеспечить совместный выход в Интернет всех компьютеров локальной сети через единый внешний канал. Для решения данной задачи используется специальное программное обеспечение (ПО) – прокси-сервер. На сегодняшний день на рынке представлено большое количество продуктов данного класса, однако для образовательных учреждений подходят не все. Проблема заключается в том, что большинство продуктов рассчитано в первую очередь на коммерческие компании, как правило, это приводит к весьма серьезным финансовым затратам. У других, более доступных программ, отсутствуют многие полезные функции, связанные с безопасностью работы в Сети и контролем над пользователями. В результате эти задачи приходится решать с помощью встроенного ПО, что также связано с некоторыми дополнительными затратами. Поэтому для использования в образовательном учреждении лучше всего выбирать продукты, оптимальные по соотношению цена/функциональность. В качестве примера можно разобрать процесс организации совместного доступа к Интернету с помощью программы UserGate.

Устанавливается прокси-сервер UserGate точно так же, как и любое другое программное обеспечение. В первую очередь его необходимо установить на интернет-шлюзе. При этом нужно обязательно установить модуль UserGate Server. Именно в нем реализованы такие функции, как обеспечение доступа пользователей в Интернет в соответствии с заданными правилами, подсчет потребленного трафика, ведение статистики, проверка передаваемой информации на вирусы.

Остальные модули являются вспомогательными. Они нужны для управления системой доступа к Интернету (UserGate Administrator), просмотра статистики использования гло-

бальной сети и формирования на ее основе различных отчетов (UserGate Statistics). Они могут устанавливаться на любом компьютере локальной сети и использоваться удаленно. Если интернет-шлюз является чьей-то рабочей станцией (например, преподавателя дисциплин, связанных с информатикой и информационными технологиями), то все модули можно инсталлировать и непосредственно на данную рабочую станцию.

После установки прокси-сервера его необходимо настроить UserGate Server. Это предполагает создание пользователя для каждого компьютера локальной сети и его привязку к IP-адресу. Далее необходимо установить параметры работы службы DNS (Domain Name System – система доменных имён), после чего можно переходить к настройке рабочих станций: браузеров, электронные почты.

Реализовав систему, образовательное учреждение получает ряд преимуществ, во-первых, возможность управлять доступом в Интернет с различных компьютеров, отключая и включая его по мере необходимости. Это обеспечивает максимально эффективное распределение неширокой (128 кбит/с) полосы пропускания, выделенной в каждом учебном заведении. Во-вторых, возможность полного контроля использования Интернета. Применяя статистику прокси-сервера, можно посмотреть, когда и на какие сайты были заходы с каждого подключенного ПК (персонального компьютера). На ее основании можно формировать общие отчеты по использованию глобальной сети.

В-третьих, в системе прокси-сервера реализован механизм кеширования. Это значит, что некоторая информация (изображения и веб-страницы) при первом обращении к ней сохраняется на жестком диске, а при последующих считывается оттуда, а не с внешнего сервера. Такое решение позволяет экономить деньги на внешнем трафике. Кеширование информации позволяет разгрузить внешний канал и увеличить скорость загрузки сайтов.

Еще одним преимуществом рассматриваемого решения является возможность запретить скачивать файлы определенных типов, например, mp3, avi и т.д. Это позволяет предотвратить нецелевое использование глобальной сети. В настоящее время в большинстве образовательных учреждений контроль над работой в Интернете ведется весьма относительно, поэтому достаточно часто канал используется не по назначению, например, для загрузки музыки, видеофильмов и т.д.

Современный Интернет – это не только уникальная информационная среда, но и источник многих угроз. Наибольшую опасность представляют различные вредоносные ПО: вирусы, рекламные и шпионские программы.

Именно глобальная сеть стала основным каналом их распространения. А любой компьютер, к ней подключенный, подвергается опасности постоянно. Проблема заключается в том, что вредоносное ПО распространяется не целенаправленно, а автоматически. Заражая компьютеры, хакеры получают возможность использовать их для организации вирусных атак, рассылок спама. Поэтому все недостаточно защищенные школьные компьютеры, имеющие выход в Интернет, вошли в состав бот-сетей и используются злоумышленниками для своих неблагоприятных целей.

Поэтому организовывая доступ в Интернет с компьютеров, обязательно нужно позаботиться об их защите. Для этого подойдет любой современный антивирус, в настоящее время их достаточно: «Антивирус Касперского», Dr. Web, Panda и т.д. Каждый из них обеспечивает надежную защиту компьютеров. Сегодня вновь появившееся вредоносное ПО распространяется через глобальную сеть очень быстро, вызывая целые эпидемии. Поэтому после установки защиты необходимо включать ее обновление как можно чаще.

У прокси-сервера UserGate есть версии с интегрированной антивирусной защитой: модулями от «Лаборатории Касперского» и Panda Software. Их использование позволяет надежно контролировать весь входящий и исходящий трафик: файлы, HTML-страницы и т.д. У такого решения есть определенные преимущества. Оно обеспечивает надежную защиту от вирусов, распространяющихся через Интернет, при этом минимизирует затраты (цена прокси-сервер с интегрированным антивирусом меньше совокупной стоимости прокси-сервера и

антивируса для каждой рабочей станции). Дополнительно необходимо позаботиться о защите от вирусов, попадающих на ПК с мобильных носителей. Для этого можно использовать бесплатное антивирусное ПО. Необходимо отметить, что в прокси-сервере UserGate реализован встроенный фаервол. С его помощью можно запретить соединения через все сетевые порты, кроме тех, которые стандартно используются для передачи информации по протоколам HTTP (HyperText Transfer Protocol – «протокол передачи гипертекста»).

Интернет – это угроза не только для компьютеров, но и обучающихся. Ни для кого не является секретом тот факт, что в глобальной сети размещено огромное количество сайтов с картинками и видео сомнительного содержания, пропагандирующих насилие, наркотики. Все это может оказать на обучающихся сильное отрицательное влияние, поэтому руководство образовательного учреждения обязано оградить их от таких веб-ресурсов. Такая возможность реализована в большинстве браузеров в Microsoft Explorer. Однако низкая эффективность этих модулей при работе с русскоязычными ресурсами не позволяет говорить о них серьезно. Это хорошо понимают и в Министерстве образования РФ. В этой связи особое значение приобретает национальный проект, предусматривающий внедрение системы фильтрации доступа (СИД – система исключения доступа к Интернет-ресурсам), что позволяет осуществить централизованный контроль за используемыми ресурсами и обеспечить безопасное использование информационных сетевых ресурсов.

В прокси-сервере UserGate также реализована система фильтрации. Она основывается на собственной базе опасных для детей сайтов и является прекрасным дополнением и расширением возможностей защиты от веб-страниц с сомнительным содержанием.

Таким образом, подключение образовательных учреждений к Интернету, действительно, очень важно: образование должно быть инновационным, использующим современные информационные технологии. Однако просто подключить один ПК к глобальной сети недостаточно для достижения поставленных в национальном проекте целей. Добиться реального использования Интернета преподавателями и обучающимися можно, только обеспечив совместный доступ с нескольких рабочих мест, например, из кабинета информатики. Задача по реализации совместного доступа с помощью прокси-сервера, в общем-то, достаточно проста. При ее решении нужно понимать, что Интернет – среда небезопасная, поэтому необходимо уделять достаточно внимания защите компьютеров и обучающихся. Все вышесказанное относится к любым образовательным учреждениям разного уровня: училищам, техникумам, университетам.

Список источников:

1. Гребенщиков А.В. Прокси-сервер UserGate [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.aspectspb.ru/solutions/school/proxy.html> (дата обращения: 10.09.2017).
2. Колесников А.М. Контентная фильтрация в образовательных учреждениях [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://habrahabr.ru/sandbox/79659/> (дата обращения: 12.09.2017).
3. Лапенков М.В. Интернет в учебном процессе школы и ВУЗа [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.uchportal.ru/publ/22-1-0-1808> (дата обращения: 10.09.2017).
4. Мосягина Н.Г. Программа безопасности в сети интернет [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/view> (дата обращения: 15.09.2017).

УДК 377.4:616-008.811.2

Спасибина Е.С., Неврова Т.И., Сеницына Е.И.**ЦЕННОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ: РОЛЬ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ**

Спасибина Елена Сергеевна, преподаватель предметно-цикловой комиссии общеобразовательных дисциплин ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: alena_19192009@mail.ru

Неврова Татьяна Ивановна, преподаватель предметно-цикловой комиссии общеобразовательных дисциплин ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: t_nevrova@mail.ru

Сеницына Елена Ивановна, преподаватель предметно-цикловой комиссии общеобразовательных дисциплин ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: elenas.ru@bk.ru

В статье речь идет о том, что образование формирует универсальную модель поведения и ценностные установки, способствует усвоению действительно значимых гуманистических ценностей. Наиболее эффективно модель усвоения знаний формируется с помощью непрерывного образования, которое имеет значительные плюсы в воспитании как молодого поколения, так вообще личности в целом, способной быть гармоничной, развитой и полноценной. Основная проблема статьи рассматривается с точки зрения философии, аксиологии, этики, философии образования. Кроме того, поднимаются вопросы нравственности в связи с основными аспектами образования, проблемами педагогики. Педагогическая наука исходит из того, что аксиологические ориентиры отдельных индивидов формируются на основе функционирующих в обществе универсальных ценностей, которые становятся регуляторами социального поведения.

Ключевые слова: непрерывное образование, ценности, высшее образование, экономические проблемы, педагогика, психология.

Начинать разговор о ценностях образования не совсем просто. Причин тут будет достаточно много: и философская сложность самого понятия «ценность», и трудность преодоления сущности современного образования, и довольно большое количество разнообразных концептуально и интеллектуально наполненных публикаций, казалось бы, уже со всех сторон рассмотревших то, что мы обозначили как тему нашего размышления. И все же постараемся внести свою новую лепту не только в полемику, но и в понимание сущности данного вопроса.

Мы люди, и наши рассуждения о себе долго не могли остановиться на понимании собственной многоликой сущности: мы здесь, вот мы, живем, мыслим, чувствуем, пониманием, делаем, бодем, умираем, познаем и любим, но мы и личность, индивидуум, субъект и объект познания. Каждый сам по себе велик, неповторим и важен, а еще мы живем, отмеряя собой часы и годы, века и эпохи, цивилизации и парадигмы, концепции и теории. Мы вечны и тленны, мы живем, задумываясь и не думая о самом смысле своего существования: всяк по-своему принимает и отвергает глубинные основы жизни, постепенно догадываясь, что смысл-то может просто-напросто оказаться за ее пределами.

Мы, песчинки мироздания, оцениваем, обесцениваем, исследуем, объясняем, прогнозируем, вычисляем, передаем из поколения в поколение накопленный опыт. И тут-то и возникает оно, образование – то, что передается нами же самими или теми, кто сделал это наукой – наукой передачи опыта и знаний, норм и морали, вкусов и чувствований, навыков и умений. И все это – великое понятие «Образование»! То, что и привело нас к разговору о ценностях, ценностях внутри и снаружи этого феномена, ценностях многообразных, много-

слоиных – государственных, социальных, личностных. Тех, что прежде всего отражают коллективную, групповую, командную значимость образования.

Ценности образования в недавний советский период отечественного образования несколько отличаются от современного нам периода. В последнее время приоритет отдается личностной ценности образования, индивидуально мотивированного, очень пристрастного отношения человека к уровню и качеству своего образования.

Большинство людей понимают, что в настоящий период образование – это непрерывный процесс, протекающий в течение всей жизни человека. Само образование способно не только поддерживать на должном уровне ценности общества, ценности социума, ценности универсума, но и реально таковые обогащать, развивать. Образование связано с таким понятием, как культура. Отсюда же вытекает и явственное требование новой парадигмы образования – образования, ориентированного на воспитание чувства собственного достоинства человека, чувства свободы, профессиональной и общекультурной компетентности. Это ведет за собой изменение содержания и организационных форм всей образовательной системы, а особенно системы ценностей образования как социального и культурного явления.

Конечно же, ценности меняются. То, что происходит во всем мире как явление глобального экономического кризиса, «цветных» революций, намечающегося распада единства прежних государственных образований, – уже сегодня характеризуется как аксиологическая (ценностная) революция. Старые, некогда абсолютно неопровержимые ценности заменяются новыми, чуждыми предыдущим, совершенно противоположным им.

Да, конечно, главная ценность – сам человек, ценности же образования человека длительный период времени в нашей стране определялись в понятиях Бога и религии, веры, совести и любви, рядом стояли знания, наука, просвещение, культура, мораль. Одной из педагогических систем, ориентированных на государственно-общественные, социально-политические ценности, является система А.С. Макаренко. Коллективный труд, трудовое воспитание занимали в образовательном процессе ведущее место.

Если новую парадигму отечественного образования считать гуманистической, то можно выдвинуть новые ценностные принципы: равенство, диалогизм, сосуществование, свободу, соразвитие, единство, принятие, толерантность – налицо обращение к культурным общецивилизационным ценностям, ценностям трансцендентного порядка и уже их воспроизводство следующими поколениями. Главной ценностью образования в рамках гуманистической парадигмы является человек, личность. Отсюда образовательный процесс понимается как создание условий для саморазвития, самоформирования конкретной личности. Конечно же, не забываем и о том, что усвоение суммы знаний и умений, компетенций по-прежнему на первом месте. Однако, к сожалению, процент выпускников вузов, идущих работать в соответствии с присвоенной квалификацией, не столь велик, как хотелось бы.

Особенность экономической и социально-культурной ситуации сегодняшней России состоит в том, что необходимость преобразований в обществе очень остро ставит проблему развития человека в ранг важнейших задач.

Понятно, что одним из способов разрешения данной проблемы может выступать реализация концепции непрерывного образования в отличие от прерывного (прерываемого), имеющего свои определенные временные рамки и свой реальный результат. Но практический опыт свидетельствует, что прерывные формы обучения не охватывают тот большой круг проблем, которые встают перед профессионалами в качестве современных требований. Зачастую получение профессионального образования (первого, первоначального) может чередоваться с деятельностью на основе полученных знаний, затем трудовая деятельность может быть прервана и продолжено обучение на более высоком уровне, учеба может продолжаться и без отрыва от производства. Эта прерывистость в принципе не противоречит идее непрерывного образования, которое призвано обеспечить гармоничное развитие каждой личности, саморазвитие и действенный, индивидуальный подход к обучению, воспитанию осознанной потребности в повышении уровня знаний.

Отличительная особенность непрерывного образования заключается в себе устремленность в будущее, в частности решение проблем развития общества в целом на основе использования полученных профессиональных знаний для получения высшей квалификации; переподготовка специальностей и переходу к более востребованной и престижной профессии. Так, может быть, непрерывное образование само по себе и представляет великую ценность в качестве достижения педагогической науки? Но если мы посмотрим на, скажем, принципы этого образования, базовые идеи, столько увидим аксиологических составляющих того, что может сопровождать нас в разные периоды жизни, того, в чем мы нуждаемся, что ценно для нас в действительности:

- прогрессивность в формировании и обогащении творческого потенциала личности (ступенчатость и возможность выбора этапов, ступеней);
- вертикальную и горизонтальную целостность образовательного процесса;
- интеграцию учебной и практической деятельности;
- учет особенностей формы и содержания образовательных потребностей на различных стадиях всего жизненного цикла;
- содержательную последовательность восходящих уровней образовательной лестницы;
- неразделимость общего, гуманитарного и профессионального образования;
- постоянное стремление к самообразованию.

Это то научное, что легко воспринимается каждым, осознающим важность получения образования не ради обладания синенькой (или даже красненькой) книжицей бакалавра, а ради знания, профессии, будущего. Здесь, может быть, уместны слова о профессиональном самосовершенствовании как условии реализации непрерывного образования?

Закономерность результативного формирования личности с полным задействованием ее личного усилия и потенциала, возможностей пополнения знаний и умений становится вполне убедительной. Мы понимаем, что профессиональное самосовершенствование расценивается сегодня неслучайно как специфический тип профессиональной деятельности, неотъемлемый компонент подготовки и переподготовки. Это намеренный, целенаправленный процесс повышения уровня своей профессиональной компетентности и развития профессионально значимых качеств в соответствии с декларированными социальными требованиями, условиями профессиональной деятельности и личного плана развития.

В основе этого процесса – психологический механизм постоянного преодоления внутренних противоречий между наличным уровнем профессионализма (Я - реально профессиональное) и воображаемым, моделируемым состоянием (Я - идеально профессиональное). Источники профессионального самосовершенствования находятся в социальной сфере, значит, самосовершенствование как социальный процесс опирается на требования общества и профессиональные требования к отдельной личности. Вдобавок предъявляемые требования должны быть несколько выше присущих возможностей конкретного человека – вот оно снова понимание ценностей образования. И свое, личное, и пришедшее извне, но все-таки пришедшее и ставшее внутренней необходимостью, интериоризированное. А результатом разрешения возникших противоречий является процесс целенаправленного развития собственной личности, собственных профессиональных возможностей.

Таким образом, анализ приоритетов и ценностей, лежащих в основе различных моделей образования, показывает, что выбор весьма широк. Гуманистическое, национальное, глобальное, инновационное, рефлексивное и др. Массовые и элитарные, государственные, негосударственные, автономные, муниципальные и частные с самыми разными профессиональными профилями и направленностью. Понятно, что выбор образовательной модели не должен осуществляться на основе моды или прочих обстоятельств, он должен приносить только положительный результат.

Список источников:

1. Богданов И. Психология и педагогика [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Pedagog/bogd/11.php (дата обращения: 10.09.2017).

2. Бордовская Н.В., Реан А.А. Педагогика. Учебник для вузов. - СПб.: Издательство «Питер», 2000. - 304 с.

3. Гершунский Б.С. Философия образования. - М.: Московский психолого-социальный институт, 1998. - 432 с.

4. Филатова Л.О. Переемственность общего среднего и вузовского образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://portalus.ru/modules/shkola/rus_readme.php?action=showfull&id=1193318099&archive=1195596940&start_from=&ucat=& (дата обращения: 10.09.2017).

5. Шленов Ю., Мосичева И., Шестак В. Непрерывное образование в России // Высшее образование в России. - 2005. - №3. – с. 36-37.

УДК 372.881.1

Тюрюканов А.В.

ИНТЕНСИВНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ЯЗЫКОВ

Статья подготовлена призером конкурса «Наука будущего», проведенного в рамках IV научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук» (Орел, 12 октября 2017 г.)

*Тюрюканов Андрей Викторович**, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: a.tyuryukanov@yandex.ru

В статье рассматривается понятие интенсивных образовательных технологий, анализируется формирование и развитие этой методике в педагогике, делается вывод об условиях применения интенсивных технологий в современном учебном процессе.

Ключевые слова: интенсивные образовательные технологии, коммуникация, учащиеся, преподаватель, методология.

Появление интенсивных образовательных технологий является следствием совершенствования методики преподавания иностранных языков. Под интенсивными методами следует рассматривать реализацию прогрессивных тенденций современной педагогической практики, направленных на создание условий овладения иноязычной речи как социально-психологической проблемы, с одной стороны, и как к управляемой речевой деятельности, с другой [1]. Интенсивные технологии требуют интегрального подхода к обучению, основной целью использования которых является овладение языком как средством коммуникации. В этимологии понятия «интенсивные образовательные технологии» лежит теория усиленного, дающего наибольший результат процесса обучения. Согласно определению интенсивных технологий, эта методика направлена на создание условий реального общения, вызывающих наибольший интерес у учащихся. В условиях комфортной среды осуществляется оперативное овладение коммуникативными навыками, необходимыми для эффективного изучения иностранного языка.

Интенсивное обучение иностранным языкам основывается на конкретных принципах современного обучения: коммуникативном, функциональном и ситуативном. В обучении по

* *Научный руководитель: Лепешкина Галина Геннадьевна, старший преподаватель; e-mail: summertime555@rambler.ru*

этой методике обязательным является задействование следующих принципов: активности речи и коммуникации, поэтапной концентрической организации предмета и процесса обучения, а также внедрение личностно-ролевого принципа. Наиболее специфической особенностью методики является создание ориентации непроизвольного запоминания, когда учащиеся неосознанно запоминают учебный материал, находясь в коммуникативных условиях, приближенных к реальным.

Основной целью интенсивного обучения является овладение умениями иноязычного общения в кратчайшие сроки. Достижение этой цели реализуется посредством относительно большой концентрации учебных часов в системе общего образования. Методика основывается на коммуникативно-ситуативном подходе, позволяющем сформировать у учащихся комплекс умений и навыков овладения учебным материалом и его применения в речевой деятельности.

Поиск эффективных методов обучения иностранному языку поставил перед лингвистами необходимость внедрять усовершенствованные технологии изучения языка, аккумулируя лучшие методики преподавания. Первым принципиальным продвижением в области интенсивного обучения стало методологическое определение прямого метода, в основе которого лежало формирование интереса к устной речи, в особенности диалогической, укрупнение единицы слова до смыслового блока, поиск ситуаций, активизация учащихся и т.д. Большое влияние на формирование интенсивных технологий оказали психология и дидактика. Формирование прямого метода стало основой для зарождения интенсивных образовательных технологий: аудиолингвального, аудиовизуального, суггестопедии* и др. В педагогической теории сформировалось положение о взаимоактивности преподавателя и ученика в процессе обучения. Проблема диалога и общения в обучении ставила перед педагогами необходимость поиска творческих подходов для активации интеллектуального потенциала учащихся.

В 60-е гг. XX века осуществляется переосмысление личности. Центральной фигурой в процессе обучения становится личность учащегося. В связи с акцентированием психологической стороны ученика как личности актуальными стали исследования врача-психотерапевта и доктора медицинских наук Г. Лозанова, который сформировал базовые принципы суггестопедической системы обучения – ускоренной технологии овладения новыми знаниями. Основные принципы данной системы основывались на 4 базовых идеях:

- 1) усвоение большого объема речевых единиц;
- 2) формирование способностей применения активного запаса в разных коммуникативных ситуациях;
- 3) создание личностной мотивации обучения иностранному языку;
- 4) устранение психологического барьера.

Идеи Г. Лозанова стали активно внедряться в общеобразовательную практику для развития полноценной личности и легли в основу многочисленных трудов советских педагогов [1].

Попытки реализовать технологию на практике были совершены В. Сухомлинским, В. Шаталовым, Ш. Амонашвили и др. На основе идей Г. Лозанова были сформированы отдельные методические системы:

- эмоционально-смысловая, предложенная И. Ю. Шехтером. Она заключается в том, что цель коммуникации – обмен смыслами, а значит, основной путь овладения речевыми навыками общения. Основным средством этого метода является формирование коммуникативных действий, связанных с личностным мотивом учащегося;

- цикличная, предложенная Л. Гегечкором. Её суть заключается в чередовании циклов с межцикловыми этапами. Цикловой этап заключается в системности и цикличности. Введение межциклового этапа заключается в овладении языковыми средствами, применимыми в

* Суггестопедия – система ускоренного обучения, основанная на применении гипноза (прим. автора).

формировании коммуникативных навыков;

- суггестокибернетическо-интегральная, разработанная В. Петрусинским. Данная система заключается в использовании технических средств в обучении без вмешательства преподавателя в процесс. Его роль – подбирать материал и контролировать результат.

В последующие десятилетия методы и технологии интенсивного обучения видоизменялись и претерпевали модификации. На современном этапе разработки интенсивных методов большой вклад внесли работы и исследования Г.А. Китайгородской и М.К. Апетян. Г.А. Китайгородская возглавляет Центр интенсивных методов обучения, ее работы способствовали массовой популяризации технологий в современной системе обучения иностранному языку. Значимый вклад в методологию технологий внес М.К. Апетян, использовавшей интенсивные методы для обучения иностранному языку детей младшего школьного возраста [1].

В эпоху компьютерных технологий интенсивные методы стали взаимосвязываться с компьютерной лингводидактикой – междисциплинарной областью знаний, взаимодействующей с информационными технологиями. В основе данной области лежит применение теории и практики компьютерного обучения. В систему преподавания постепенно внедрялись методы усвоения знаний, основанных на оптимизации форм обучения. Так, в педагогической методологии и практике появились понятия:

- Blended Learning – технология смешанного обучения;
- Flip the Classroom Technique – технология перевернутого урока;
- Content and Language Integrated Learning (CLIL) – технология интегрированного овладения языком и содержанием учебного процесса;
- Innovative Learning Environments (ILE) – создание инновационных сред обучения;
- Critical Creative Moments (CCM) – технология критических творческих моментов [3].

Данные технологии учитывают все важные аспекты современного обучения иностранному языку: интегральность, интерактивность, естественность интереса, развитие коммуникативной компетенции. Каждая из этих технологий направлена на создание благоприятных условий интенсивного обучения, основанного на индивидуальных особенностях каждого ученика. Рассматривая современные требования к организации процесса обучения, следует сказать о важности создания мотивации у учащихся, развитии проблемно-поисковых способностей и творческого мышления, междисциплинарности процесса и создании условий для творческой самостоятельности. Эти принципы являются важными концепциями интенсивного обучения и процесса обучения в целом.

Цель использования интенсивных технологий – развитие навыков коммуникаций ситуативного и внеситуативного общения. Для реализации интенсивных технологий можно использовать различные формы и методы обучения:

- игровые технологии. Универсальный метод, где обучение осуществляется посредством ситуативных и игровых задач. Совмещая игровые технологии с компьютерной лингводидактикой, интенсивные методы можно применить для выполнения проектного задания с использованием гаджетов, интернет-технологий, мультимедиа и т.д.;
- активная учебная лекция с использованием PowerPoint, аудио- и видеосопровождения;
- семинар с использованием техники трехмерного анализа или GROW (goal, reality, options, will). Эти технологии стимулируют формирование и развитие аналитического мышления посредством ролевого и ситуативного диалога;
- анализ ситуаций для активного обучения (action learning) заключается в ситуативном упражнении, требующем взаимодействия с другими участниками дискуссии;
- ситуационные упражнения (СУ), ситуативное обучение (Case Study) и ситуационные задачи основываются на выполнении аналитических действий для решения задач [2].

Современная методика и практика обучения иностранному языку не ставит перед педагогом ограничений в выборе эффективных технологий. Использование интенсивных технологий – эффективный и продуктивный метод обучения, но, несмотря на свою результативность, он имеет недостатки. Основной недостаток данных технологий – формирование моти-

ва и постоянное стимулирование активности учащихся. Роль преподавателя заключается в выборе методов и приемов, которые подойдут данной целевой аудитории, вызовут интерес и побудят к ответной реакции. Это не самая простая задача. Объем информации в интенсивном обучении больше. Не каждый учащийся способен обработать большой объем речевых единиц, затем успешно применить их в речевой деятельности и за пределами ситуативных задач. Но использование методов интенсивного обучения гораздо эффективнее хотя бы по тому, что не дает учащимся «расслабиться», а создает максимально продуктивную среду для их целостного развития в коммуникативной среде. Для эффективной реализации интенсивных технологий необходимо:

- соответствие возможностей преподавателя данной технологии;
- наличие у преподавателя опыта группового взаимодействия;
- личностная направленность преподавателя;
- техническая возможность.

Возникает необходимость сочетания интенсивной и интерактивной технологий для улучшения усвоения материала и повышения продуктивности учебного процесса. Современная педагогика имеет множество методов и технологий обучения иностранному языку, но реализация и интегральное внедрение интенсивных инструментов позволили бы сократить издержки несовершенных программ обучения и качественно повысить знания иностранного языка, умения и навыки его применения в речи.

Список источников:

1. Китайгородская Г.А. Методика интенсивного обучения иностранным языкам: учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Высшая школа, 1986. - 103 с.
2. Панфилова А.П.: Активное обучение: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. - 192 с.
3. Стуколова Е.А. Современные технологии подготовки педагогических кадров: зарубежный опыт // Педагогические науки. – 2015. - №7. - С. 102-108.

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли» и редакция журнала «Экономическая среда» приглашает к сотрудничеству преподавателей, научных работников, аспирантов и соискателей, студентов.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ:

Требования к статьям:

– Статьи должны носить аналитический, а не описательный характер, автором должен быть четко определен круг рассматриваемых вопросов, их актуальность и цели исследования. В статье не следует приводить лишь перечень цитат и точек зрения, необходимо провести их анализ и на его основе дать систематизацию взглядов по исследуемой проблеме, сформулировать авторский подход к теме. Позиции автора должны быть аргументированы и логически выдержаны. Статью необходимо начать с описания проблемы (задачи) и завершить выводами и предложениями.

– К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1,0 печатных листа (10 000 – 40 000 знаков с пробелами).

– Обязательными элементами статьи являются Ф.И.О. всех авторов, заглавие (название) статьи, аннотация, ключевые слова, список литературы, сведения об авторах.

– Фамилии и инициалы авторов статьи приводятся перед заглавием, в отдельной строке, выделяются жирным шрифтом. Число авторов статьи, как правило, не должно превышать трех человек.

– Заглавие (название) не должно быть слишком длинным, должно полностью отвечать содержанию статьи. Заглавие размещается по центру строки, набирается заглавными (прописными) буквами, без переносов, выделяется жирным шрифтом.

– Аннотация (150 – 500 знаков с пробелами) и ключевые слова размещаются перед текстом статьи (после заглавия) и выделяются курсивом. Текст аннотации должен быть лаконичным, связным, логичным и информативным.

– Список литературы приводится в конце рукописи в алфавитном порядке (по фамилиям авторов) в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания (ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления»). В статье рекомендуется привести ссылки все использованные автором литературные источники и статистические данные.

– Сведения об авторах, научном руководителе (для статей аспирантов, соискателей) и рецензентах приводятся в конце статьи, после списка литературы.

– Рекомендуется продублировать сведения об авторе (ах) в отдельном файле:

Ф.И.О. полностью	
Ученая степень, звание:	
Должность:	
Место работы, город, страна:	
Почтовый адрес (для связи с редакцией, не публикуется):	
Телефон, e-mail (для связи с редакцией, не публикуется):	
E-mail (для опубликования):	
Название рукописи:	
Объем в усл. (авт.) п.л.:	
Научный руководитель (только для статей аспирантов, соискателей): Ф.И.О., уч.степень, звание, должность, место работы, e-mail	

– Статьи, предназначенные для публикации в журнале, подлежат обязательному рецензированию. Статьи аспирантов (соискателей) должны сопровождаться положительной рецензией (отзывом) за подписью научного руководителя или заведующего кафедрой. Скан-копия рецензии направляется в редакцию вместе со статьей (отдельным файлом).

– Рукопись должна сопровождаться документом, подтверждающим проверку работы на наличие плагиата. Рекомендуемый Интернет-сервис для проверки AntiPlagiat.ru (режим доступа: <http://www.antiplagiat.ru>).

Требования к оформлению:

– Редакция принимает материалы только в электронном виде (рекомендуется направлять материалы на e-mail журнала: economicsreda@mail.ru – «Экономическая среда»).

– Материал должен быть набран в текстовом редакторе Microsoft Word в форматах doc, docx или rtf: шрифт Times New Roman – 12 пт., обычный; межстрочный интервал - одинарный; абзацный отступ – 1,25 см.; все поля – по 20 мм. Текст должен быть выровнен по ширине. Не допускается вставка разрыва страниц, разрыва разделов, деление текста на колонки и иное дополнительное форматирование. Обязательны ссылки на рисунки, таблицы и использованные источники в тексте.

– При вставке формул необходимо использовать MicrosoftEquation. Формулы выполняются курсивом (основной размер символа 10-12 pt), размещаются по центру строки, нумерация справа в круглых скобках. В формулах в качестве символов следует применять обозначения, установленные соответствующими государственными стандартами. Пояснение значений символов и числовых коэффициентов следует приводить непосредственно под формулой в той же последовательности, в которой они даны в формуле. Значение каждого символа и числового коэффициента следует давать с новой строки. Первую строку пояснения начинают со слова «где» без двоеточия. Если уравнение не умещается в одну строку, оно должно быть перенесено после знака равенства «=», или после знака «+», или после других математических знаков с их обязательным повторением в новой строке.

– Рисунки должны быть черно-белыми, толщина линий не менее 0.5 pt. Ширина рисунка не должен превышать 160 мм, высота – 200 мм. Разрешение не менее 300 pp. Отдельные блоки и элементы в рисунках и схемах следует сгруппировать. Номер и наименование размещаются под рисунком, по центру строки. Пример оформления подписи к рисунку:

...

Рисунок 1 – Классификация различных подходов к целям государственной политики формирования доходов населения

– Цифровой материал в статье рекомендуется оформлять в виде таблиц. Таблицу, в зависимости от ее размера, помещают под текстом, в котором впервые дана ссылка на нее, или на следующей странице. Заголовки столбцов и строк таблицы следует писать с прописной буквы, а подзаголовки – со строчной буквы, если последние подчиняются заголовку. Разделять заголовки и подзаголовки диагональными линиями не допускается. Графу «№ п/п» в таблицу не включают. В таблице допускается уменьшение шрифта до 10 пт. При переносе таблицы на другой лист головку таблицы (первую строку с заголовками столбцов) следует повторить в начале каждой страницы. Если головка таблицы велика, то допускается ее не повторять, в этом случае ниже головки необходимо разместить дополнительную строку с номерами столбцов, тогда каждый следующий лист начинается со строки с номерами столбцов. Каждая таблица должна иметь номер и название, которые располагаются перед таблицей.

Пример оформления таблицы:

Таблица 1 – Состав стейкхолдеров, которых менеджмент компаний считает наиболее значимыми (% от числа опрошенных)

Стейкхолдеры	2012 год	2013 год
1. Акционеры (участники)	83	52
2. Сотрудники	70	54

– Кавычки в тексте статьи должны выглядеть так: «.....». Ссылки на литературные источники и приведенные в статье статистические данные следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления». Ссылку на список литературы в тексте статьи необходимо заключать в квадратные скобки «.....» [1].

МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯМ, НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ!

Представляя текст работы для публикации в журнале, авторы гарантируют правильность всех сведений о себе, отсутствие плагиата и других форм неправоверного заимствования в рукописи произведения, надлежащее оформление всех заимствований текста, таблиц, схем, иллюстраций. Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений. Редакция не несет ответственность за достоверность информации, приводимой авторами.

В случае нарушения данной гарантии и предъявления в связи с этим претензий к редакции авторы самостоятельно и за свой счет обязуются урегулировать все претензии. Редакция не несет ответственности перед третьими лицами за нарушение данных авторами гарантий.

Авторы, направляя рукопись в редакцию, поручают редакции обнародовать произведение посредством его опубликования в печати и размещения электронной копии статьи на сайте журнала, в научных электронных библиотеках и базах данных.

Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование, необходимое научное и стилистическое редактирование всех материалов, публикуемых в журнале. Рецензирование и редактирование рукописей (научное, стилистическое, техническое) осуществляют редакционный совет и редколлегия журнала в соответствии с требованиями ВАК РФ к изданию научной литературы. Редколлегия осуществляет за собой право отклонять работы по тем или иным причинам. Редакция не берет на себя обязанность объяснять авторам нетехнические причины отклонения статей. С журналом сотрудничают высококвалифицированные специалисты, и их заключение является определяющим для судьбы статьи.

Редакция не гарантирует каких-либо сроков опубликования статей, получивших положительную рецензию. В среднем между прохождением статьи через технический контроль и публикацией при положительном решении редколлегии проходит 1-3 месяцев.

При публикации материалов приоритет отдается подписчикам журнала.

Направление материалов в редакцию для публикации означает согласие автора с приведенными выше требованиями.

ANNOTATIONS**ACCOUNTING, ANALYSIS, AUDIT AND STATISTICS****Banin S.N., Lytneva N.A.****BUSINESS ACTIVITY INDICATORS IN THE DEVELOPMENT OF RATING
TECHNIQUE OF PROPERTY STATUS OF THE ORGANISATION**

In the article the basic criteria of business activity, financial stability, solvency, investment appeal of commercial organizations and their estimation under conditions of market economy are considered. The concept of business activity, methods of business activity analysis and qualitative and quantitative levels of business activity analysis, characterising the organisation property status are formulated. Indicators of business activity estimation defining the assets turnover are investigated. The basic channels of information for business activity analysis are considered.

Keywords: business activity, analysis, commercial organization, factors, methods, turnover.

Kyshtymova E.A., Erokhina E.V.**METHODICAL TOOLKIT OF PROFITABILITY ANALYSIS
OF ORGANIZATION'S EQUITY AND LOAN CAPITAL**

In the article the essence of profitability analysis of organization equity and loan capital is revealed. Their interrelation in the creation of organization's property and maintenance of organization financial stability and financial position is defined. The efficiency analysis of equity and loan capital use is carried out on the example of the concrete enterprise the results of which are necessary for administrative decision making on capital flow.

Keywords: analysis, equity, loan capital, capital profitability, capital efficiency, technique.

Gubin A.S.**ESTIMATION OF FACTOR MODELS OF ACTIVITY EFFECTIVENESS
OF COMMERCIAL ORGANIZATION**

Modern factor models of activity effectiveness of commercial organization are considered in the article. Infoware of factor effectiveness estimation is presented. Key models and factors of various kinds of profit formation are singled out. The indicators system of accurate estimation of effectiveness and efficiency of commercial organization activity is studied.

Keywords: financial results, profit, factors, factor analysis, factor models.

Khomutova O.O.**DEVELOPMENT DYNAMICS OF ACCOUNTING
FUNCTIONS OUTSOURCING IN RUSSIA**

The article describes outsourcing classification. The statistical indicators in Russian market of accounting functions outsourcing are considered, as well as the analysis of the development dynamics of this economy segment. The list of the largest companies and groups of companies in various areas of accounting outsourcing is given.

Keywords: outsourcing, accounting functions outsourcing, outsourcing accounting and tax accounting outsourcing, outsourcing of personnel records and records management.

Lozovaya Yu.A.

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE ANALYSIS OF BOOKKEEPING REPORTING OF THE ENTERPRISES

Analysis of bookkeeping reporting on the basis of reliable bookkeeping records allows forming objective opinion about the effectiveness of financial and economic activity of the organization and making reasonable management decisions on its basis. The article considers methodological and organizational rules for the analysis of the property potential, financial results, circulation of fixed assets and labor resources on the basis of bookkeeping records and reporting. The analysis is carried out retrospectively over a number of years and includes accounting and analytical indicators that are relevant for the analysis in practice.

Keywords: analysis, accounting, reporting, fixed assets, labor resources.

Sorina T.V.

ANALYTICAL INSTRUMENTS OF FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATIONS BASED ON THE ANALYSIS OF COMPETITIVE ENVIRONMENT

The analytical toolkit of financial sustainability includes the use of various methods, techniques and ways of analysis making the methodology basis of financial stability analysis. In the analysis of financial stability the analysis of competitive environment and competitive advantages plays a key role. The analytical toolkit of financial stability on the basis of the analysis of competitive environment is conducted on the basis of scoring, comparative analysis and coefficient analysis. The analysis technique allows defining priorities and advantages of the organization development among the competitors in business and defining the basis of administrative decision making.

Key words: analysis, score, competition, competitive environment, financial stability, financial indicators.

MANAGEMENT AND MARKETING

Tatarchenko A.A., Pyanova N.V., Potapova V.S.

EFFICIENCY OF ADVERTISING

Advertising is a special form of presentation and promotion of the goods, ideas and services. The origin of the term 'advertising' is a Latin word 'reclamare' that means 'to call out. At present efficiency increase of advertising campaigns is an actual problem and is of interest for many organizations' heads. Efficiency of advertising campaigns is estimated by certain group of experts with the help of various management rules and methods according to the economic situation in the country.

Keywords: advertising, advertising efficiency, advertising companies, efficiency of advertising companies, advertising expenses, advertising efficiency methods, criteria of advertising efficiency.

Suslo E.A.

**PERSONAL EFFICIENCY OF GOVERNMENT EMPLOYEE: MAJOR FACTORS
AND THE WAYS OF IMPROVEMENT**

With modernization of Russian system of state and municipal services, one of the problems is human potential development by means of involving and deduction of qualified employees. To solve the problem it is necessary to consider their interest in the results of the activity. One of the ways of the solution of the problem is to develop personal efficiency of civil servants. In the article major factors and the ways of personal efficiency increase of state and municipal management employees are considered.

Keywords: personal efficiency, civil servants, factors of personal efficiency, growth of personal efficiency

Lyakhova O.V.

**THE PROCESS OF PERSONNEL RECRUITING, SELECTION AND HIRING:
CONCEPT, STAGES AND INSTRUMENTS**

The article considers the processes of personnel selection. The features of social networks as a tool for personnel selection are enumerated. The criteria of optimal system of personnel recruiting, selection and estimation are revealed, on the basis of which three online services were analyzed.

Key words: personnel recruitment, personnel selection, recruiting online services, Huntflow.

Iljushina E.V.

**POLITICAL REPUTATION AS THE FACTOR OF LEADERSHIP FORMATION
IN PUBLIC MANAGEMENT**

The essence of the terms 'reputation' and 'political reputation' is analyzed by the author. The distinctions between the concepts 'image' and 'reputation' are considered. The essence of modern trends of political leadership is revealed. Basic indicators of positive political reputation are investigated and the mechanism of its formation is disclosed.

Keywords: political reputation, crowdsourcing, transparency, technologies, image.

Potapova V.S.

**COMPETITIVE ANALYSIS AS A GUARANTOR OF SUCCESSFUL
ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF REGIONAL ENTERPRISES**

Competitiveness is a key task of modern business, as under conditions of market volatility the company has to survive under the oppression of tough competition. To achieve success companies must use analysis in order to clearly understand their position in the segment and correctly monitor the actions of the competitors. Competitive analysis is a necessary measure to ensure the specific advantages of the firm.

Key words: competitive state, competition intensity, competitors position, marketing research, internal and external factors.

WORLD AND REGIONAL ECONOMY

Bardovsky V.P.

REGIONAL LABOUR MIGRATION AND ITS TYPES

Social and economic transformations in the country, demographic situation and changes in labour market leads to strengthening of labour migration. Low birth rate, high death rate, lifetime increase lead to ageing of the population and reduction of population size. In its turn it leads to negative changes in the labour market. With the possibilities of modern technologies, means of communications and the changes in the world, regional labour migration increases. Classification of regional labour migration according to the types and forms is specified in the article.

Keywords: population shift, labour migration, regional labour migration, types and forms of regional labour migration.

Skulkina A.V.

MUNICIPAL TARGET PROGRAMS: CONCEPT, DEVELOPMENT AND REALIZATION STAGES AND PERFORMANCE EVALUATION

Under modern conditions social and economic development of municipal formation is characterized by various interconnected problems caused by global transformations in the society. Due to this fact these problems are complex. The most effective and efficient tool of municipal management is target programs which influence positively on spatial development of the economy and social spheres of the territories.

In article the development and realization cycles of municipal target programs, and the features of their efficiency estimation are considered. The data of efficiency monitoring of municipal programs realization of municipal formation Aleksin Belgorod region are cited.

Keywords: program-target management, municipal programs, development and realization cycles, monitoring of municipal program efficiency.

Ermishina V.S.

ECONOMIC FOUNDATION OF THE LOCAL GOVERNMENT

Development of local government is an important direction of municipal management. The value of local government is explained by the fact that its level is the main characteristic of the development of municipal socioeconomic life. Existence of advanced institutions of local government provides effective distribution of powers and resources on various management levels. It leads to increase of economic and social efficiency of local government. Research of economic foundation of local government is of importance and is a priority problem of economic science. In the articles economic foundation of local government, such as: own tax sources, efficient control of the objects of the municipal property, are considered.

Keywords: local government, economic foundation of local government, local taxes, management of municipal property.

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Prishchep I.P.

ANALYSIS OF GRATUITOUS RECEIPTS TO THE BUDGET OF OREL REGION

The article is devoted to the study of gratuitous receipts to the budget of Orel region. Assessment of the main parameters of the budget of Orel region for 2015-2019 period is made. Measure of significance of inter-budget transfers in the total income of Orel region is determined on the basis of the analysis of their dynamics and structure in the analyzed period.

Keywords: gratuitous receipts, inter-budget transfers, subvention, subsidy, grant, budget.

Razuvaeva M.R.

PUBLIC HEALTH FINANCING IN THE RUSSIAN FEDERATION AT PRESENT

The article discusses the mechanism of public health financing and its problems and prospects in the Russian Federation. The principles of single-channel system of financial provision of public health in Russia, as well as its advantages and disadvantages in today's economy are described. Regulatory aspects of single-channel financing system of the sector are presented. Measures for optimizing healthcare at the expense of reforming and the results of these measures are given in the article.

Keywords: public health, financing, economy, single-channel financing system of public health, problems, reforms, development prospects

ECONOMY, ORGANIZATION AND MANAGEMENT

Lytneva N.A., Mishin A.Ju.

INTERRELATION OF CORPORATE CULTURE AND DEVELOPMENT STRATEGY OF THE ENTERPRISE

It is possible today to mention the fact that organization's corporate culture can influence or be influenced by the strategy of the enterprise development. Each modern company now faces the problem of strategy conformity of its effective development, and organizational culture. While defining the development strategy of the enterprise it is necessary to take into account all possible difficulties with organizational culture which can arise at realization of the company development strategy, and to try to choose the strategy which will not require various modifications of corporate culture doomed to failure in advance.

Keywords: corporate culture, organizational culture, company, interrelation, interaction, influence.

Antsupov V.I.

COMMODITY SUPPORT FOR EFFICIENT ECONOMIC ACTIVITY OF THE FIRMS

The urgency of the research is determined by the objective necessity of scientific analysis and theoretical justification of the principles, forms and methods of logistic support of the company's trading activity under conditions of dynamic development of the market economy. This requires adding of functional and economic factors to these conditions (economic and business contacts, image-firm, integrated use of its resource potential). Their effectiveness can be ensured by the use of logistics – an effective tool of management of resources movement (commodity, financial, labor, information, and etc.) in the spheres of production and

commerce.

Keywords: wholesale and retail trade, business entities, economic indicators of trade activity, logistics support of trade.

Zakroeva-Farinskaya Y.G.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND SUSTAINABILITY OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES IN UNSTABLE ENVIRONMENT

The article deals with theoretical and methodological aspects of sustainable development and the concept of 'sustainability' of business structures. The problem of steady state of the organizations under conditions of unstable economic situation in the country and frequent crises is very important. The definitions of the terms 'sustainability' and 'sustainable development' are given and investigation of the stability essence was carried out. Factors and criteria of sustainable development, principles of sustainability of entrepreneurial structures are suggested.

Keywords: sustainability, sustainable development, economic growth, balance, entrepreneurial structure.

Ermolova T.S.

ANALYSIS OF THE EXISTING MANAGEMENT SYSTEM OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

The concept and basic trends of state innovation policy are discussed in the article. The structure of state management of innovation activities and the legal framework are analyzed. Foreign experience of innovative processes management at the state level is generalized (the main directions of state policy in the sphere of innovative activities of the United States, China and the European Union countries). In conclusion recommendations for improving the mechanism of innovative activity management in the Russian Federation.

Key words: innovation; innovation policy; innovation management.

ECONOMIC EDUCATION

Sergeeva I.I., Tselaya O.V.

FEATURES OF SAFE INTERNET IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Modern Internet is not only the unique information environment, but also a source of many threats. The greatest danger from them is represented by the various malicious software: viruses, advertising and spy programs.

In the article the features of safe Internet in educational institutions are presented. While working I defined the necessity of IT use in educational process, found out the features of independent fulfilment of training-informative tasks with the help of the Internet. Special software of proxy-server with integrated antivirus is considered in detail. Besides, the problem of choice of a suitable product, its installation (namely programs UserGate) and work adjustment are studied. UserGate Server, installation of working parameters of DNS service (Domain Name System - system of domain names), adjustment of such workstations as browsers and e-mails are described. Advantages an educational institution have having installed these programs are described. It was defined that to provide joint Internet connection of all computers of the local network through the entire external channel it is necessary to use special software - proxy-server. There are three types of advantages of the system implementation. It was found out how to achieve real use of the Internet by the

teachers and students having provided joint access from several workplaces.

Keywords: IT, the Internet, proxy-server, computers, viruses, educational institutions.

Spasibina E.S., Nevrova T.I., Sinitsyna E.I.

**VALUES OF EDUCATION: ROLE LIFELONG OF EDUCATION
IN THE PROFESSIONAL SPHERE**

The article tells that education forms a universal model of behaviour and valuable guidelines and promotes mastering of really significant humanistic values. The most effective model of knowledge mastering is formed by means of continuing education which has considerable pluses in education of both young generation and in general the personality capable to be harmonious, developed and full-grown. The basic problem of the article is considered from the point of view of philosophy, axiology, ethics and education philosophy. The morals problems are besides discussed in connection with the basic aspects of education and pedagogics problems. The pedagogical science proceeds from the fact that axiological principles of some individuals are formed on the basis of universal values in the society which are theregulators of social behaviour.

Keywords: continuing education, values, higher education, economic problems, pedagogics, psychology.

Turukanov A.V.

INTENSIVE EDUCATIONAL TECHNOLOGIES IN FOREIGN LANGUAGE STUDIES

In the article the concept of intensive educational technologies is considered, formation and development of this technique in pedagogics are analyzed and conclusion about the conditions of use of intensive technologies in modern educational process is made.

Keywords: intensive educational technologies, communication, pupils, teacher, methodology.