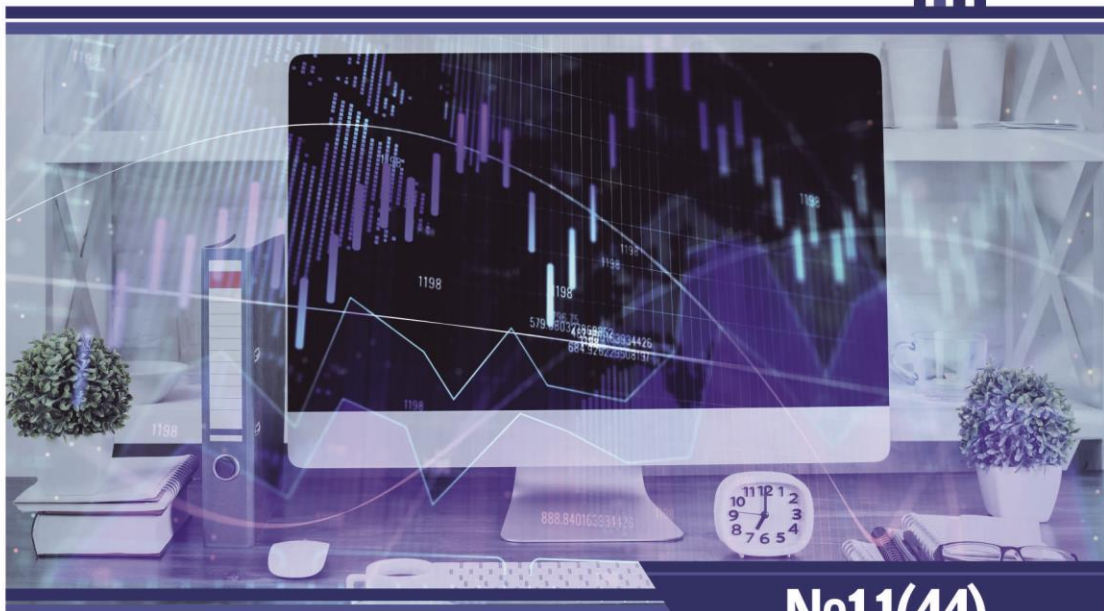




**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

ISSN: 2541-8408



№11(44)

НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

МОСКВА, 2020



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам XLIV международной
научно-практической конференции*

№ 11 (44)
Ноябрь 2020 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2020

УДК 33
ББК 65
Н34

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Илларионова Елена Александровна – канд.экон.наук, доц. кафедры менеджмента, Филиал АНОО ВО "Воронежский экономико-правовой институт", Россия, г. Старый Оскол;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

Н34 Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XLIV междунар. науч.-практ. конф. – № 11 (44). – М.: Изд. «МЦНО», 2020. – 62 с.

ISSN 2541-8408

Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2020

Оглавление

Экономика	5
1. Землеустройство, рекреация и туризм	5
РОСТ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА КАК ЕСТЕСТВЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА Старкова Ирина Юрьевна Пилосян Элина Анатольевна	5
2. Маркетинг	10
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ УЧРЕЖДЕНИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ УСЛУГИ В СФЕРЕ МЕДИЦИНЫ И ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ Левашова Анастасия Михайловна Абдиева Ляззат Рахимбердиевна	10
3. Менеджмент	16
ОРГАНИЗАЦИЯ КОНЦЕРТА ХОРОВЫХ КОЛЛЕКТИВОВ Акашева Малика Арсеновна Стебляк Виктор Вадимович	16
АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ДОСТИЖЕНИЯ ПРОРЫВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОМПАНИИ Вахрушева Яна Сергеевна	21
ДОСТИЖЕНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ЯМАЛО-НЕНЕЦКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ Самозванцева Наталья Владимировна Украинец Елена Павловна	27
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ, КАК СИСТЕМЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ Самозванцева Наталья Владимировна Украинец Елена Павловна	31
4. Финансы, денежное обращение и кредит	36
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКОВ Голованов Владислав Сергеевич	36

5. Экономика и управление народным хозяйством	42
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ МО Г. Н. УРЕНГОЙ Сомихин Иван Сергеевич	42
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ЗА УПРАВЛЕНИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ ГОРОДА НОВЫЙ УРЕНГОЙ Сомихин Иван Сергеевич	47
ПРИМЕНЕНИЕ МОДИФИЦИРОВАННОЙ МОДЕЛИ М. ПОРТЕРА КАК ИНСТРУМЕНТА РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ Ярлыченко Алла Александровна	53
6. Экономическая теория	58
ОСНОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИИ СИСТЕМЫ ТАРГЕТ-КОСТИНГ НА ПРЕДПРИЯТИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Симонян Ани Артемовна	58

ЭКОНОМИКА

1. ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО, РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ

РОСТ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА КАК ЕСТЕСТВЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Старкова Ирина Юрьевна

*студент,
ФГБОУ ВО Сочинский государственный университет,
РФ, г. Сочи*

Пилосян Элина Анатольевна

*канд. техн. наук, доцент,
ФГБОУ ВО Сочинский государственный университет,
РФ, г. Сочи*

THE GROWTH OF INTERNATIONAL TOURISM AS A NATURAL STAGE IN THE DEVELOPMENT OF SOCIETY

Irina Starkova

*Student
Sochi State University,
Russia, Sochi*

Elina Pilosyan

*Candidate of Engineering Sciences,
assistant professor of
Sochi State University,
Sochi, Russia*

Аннотация. В данной статье раскрывается понятие социально-экономических факторов. Анализируя такие процессы, как развитие

общества, рост уровня благосостояния населения, стабилизация международных отношений, рост продолжительности жизни, автор делает вывод о влиянии факторов на динамичное развитие международного туризма.

Abstract. This article reveals the concept of socio-economic factors. Analyzing such processes as the development of society, an increase in the level of well-being of the population, stabilization of international relations, an increase in life expectancy, the author concludes that the factors influence the dynamic development of international tourism.

Ключевые слова: Международный туризм; общество; динамичное развитие; социально-экономические факторы; процессы.

Keyword: International tourism; society; dynamic development; socio-economic factors; processes.

За последние годы значимость международного туризма в современном обществе набирает все большие обороты. Благодаря тому, что мир развивается с каждым днем, человек получил такую возможность, как путешествия в любую точку мира. Если же люди много лет назад отправлялись в путешествие без какой-либо четкой цели, то сейчас каждый человек, планируя свое путешествие, отталкивается от тех, потребностей, которые в первую очередь хочет удовлетворить. Туристская деятельность с каждым годом развивается. «Данная сфера вовлекает в финансовый оборот около 4 трлн. долл. США. Для трети стран – участников туристского рынка поступления от туризма составляют основную статью в бюджете, а в 80 странах они входят в первую пятерку бюджетобразующих статей. Для экономически развитых стран Западной Европы, США, а также небольших государств, в экономике которых доля туризма высока, в настоящее время решающее значение приобретает так же вопрос социального влияния туризма» [2, 253]. Именно благодаря этому в мире выделилось множество разнообразных видов туризма: религиозный, познавательный, лечебно-оздоровительный, развлекательный, спортивный, образовательный и т.д. Такому свободному выбору способствует целый ряд социально экономических факторов. Социально-экономические ресурсы туризма определяется как совокупность объектов и явлений антропогенного характера, которые необходимы для наиболее эффективного развития индустрии туризма в стране или регионе.

Во-первых, одним из важных факторов является повышение уровня жизни и рост доходов населения. Как известно, удовлетворение жизненно важных потребностей играет главную роль в нашем мире.

Благодаря стабильности внутренней и внешней политики, развитием экономики страны благосостояние людей улучшается, что способствует появлению желания путешествовать и узнавать другие города и страны, а также число путешественников по всему миру только увеличивается.

Во-вторых, стабилизация международных отношений и расширение возможностей свободного передвижения по миру повлияли на рост международного туризма. Для человека всегда было интересно, что скрыто, а с появлением возможности свободно отправляться в любую страну и знакомиться с культурно-историческими, научными, архитектурными, художественными ценностями этого государства туристские потоки стали увеличиваться в 3-4 раза.

В-третьих, одним из важных факторов, способствующих развитию туризма является увеличение продолжительности свободного времени населения (сокращение рабочего времени, увеличение продолжительности ежегодных отпусков), что в сочетании с повышением уровня жизни населения означает приток новых потенциальных туристов. В современном мире человеку уже не так интересно проводить свой отпуск, оставаясь дома. Для него открыты новые горизонты, означающие, что он может найти страну или город, в котором хотел бы провести долгожданный отпуск.

Так же немало важно для туриста природно-географические и культурно-исторические факторы. Богатство природных и культурно-исторических ресурсов, возможность и удобство их использования оказывают существенное влияние на масштабы, темпы и направления развития туризма. Необходимо учитывать, что природные явления могут приводить как к подъемам, так и спадам туристской активности.

Таким образом, природно-географические и культурно-исторические факторы, безусловно, создают предпосылки для развития туризма и имеют значимую ценность, но основную роль в динамичном росте туристских путешествий занимают социально-экономические факторы. Рост общественного богатства, сокращение рабочего времени, развитие транспорта, совершенствование уровня общественного развития и сознания и т.д. именно эти факторы играют важную роль в укреплении и повышении уровня международного туризма в современном мире.

По данным «Российского статистического ежегодника» Средний доход населения России в 2019 году составил 32 635 рублей в месяц, среднемесячная зарплата – 43 400 рублей, средняя пенсия – 13 360 рублей. Распределение населения России по величине среднемесячных денежных доходов (по данным за 2018 год): 1) До 10 000 рублей – 12 %; 2) 10 000-27 000 рублей – 43 %; 3) 27 000-45 000 рублей – 24 %; 4) Свыше 45 000 рублей – 21 %; Опираясь на эти

данные, можно сделать вывод о том, что уровень благосостояния населения возрос, тем самым у людей появилась возможность провести свой отпуск за границей. В современном обществе путешествие можно рассматривать как одну из форм реализации потребностей человека, которые находят выражение в различных видах туризма, тем самым увеличивая рост международного туризма.

В настоящее время главными макрорегионами, посещаемые туристами, являются: 1) Европейский макрорегион; 2) Американский макрорегион; 3) Азиатско-Тихоокеанский макрорегион. К 2022 году ожидается, что АТР станет вторым по популярности направлением международного туризма. По прогнозам Всемирной туристической организации, к 2022 году наиболее популярными видами туризма станут экологический, культурно-познавательный, тематический туризм и круизы.

Таблица 1.

Самые популярные туристские направления к 2022 году

Страна	Количество туристских прибытий, млн
Китай	95,1
США	87,4
Франция	80,3
ОАЭ	71,0
Сянган (Гонконг)	59,3
Катар	52,9
Великобритания	52,8
Мексика	48,9
Россия	47,1
Чехия	44,0

Однако эти данные являются лишь прогнозом, ведь отрицательные факторы, препятствующие туризму, могут развиваться гораздо быстрее. Например, экономический спад в вышеперечисленных странах или эпидемия Covid-19 могут помешать достичь высокого роста международного туризма.

Таким образом, независимо от трудностей последних лет (терроризм, стихийные бедствия, эпидемии и т.д.), благосостояние общества и его общественное сознание значительно выросло, что способствовало укреплению и динамичному росту международного туризма. Данный вид туризма подтвердил свои позиции, как крупнейший и быстро развивающийся сектор мировой экономики.

Список литературы:

1. Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" от 24.11.1996 N 132-ФЗ (последняя редакция).
2. Экономика туризма: учебник / М.А. Морозов, Н.С. Морозова, Г.А. Карпова, Л.В. Хорева. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 320 с.
3. Основы туризма: учебник / коллектив авторов; под ред. Е.Л. Писаревского – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 384 с.
4. Драчева Е.Л. Экономика и организация туризма: учебное пособие. / Е.Л. Драчева, Ю.В. Забаев, Д.К. Исмаев и др. – М.: Кнорус, 2010. -576.
5. География туризма: учебник / В.И. Кружалин, Н.С. Мироненко, Н.В. Зигерн – Кор, Н.В. Шабалина. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 336 с.
6. Россия в цифрах. 2019: Крат. стат. сб. / Росстат- М., Р. 76 2019 - 549 с.

2. МАРКЕТИНГ

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ УЧРЕЖДЕНИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ УСЛУГИ В СФЕРЕ МЕДИЦИНЫ И ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Левашова Анастасия Михайловна

студент,
Казахстанско-Российский Высший медицинский колледж,
Республика Казахстан, г. Алматы

Абдиева Ляззат Рахимбердиевна

преподаватель основ экономики и менеджмента,
Казахстанско-Российский Высший медицинский колледж,
Республика Казахстан, г. Алматы

SOCIAL NETWORKS OF INSTITUTIONS PROVIDING SERVICES IN THE FIELD OF MEDICINE AND HEALTHCARE: NEW OPPORTUNITIES

Anastasia Levashova

Student
Kazakh-Russian Higher Medical College,
RK, Almaty

Lyazzat Abdieva

Teacher of the basics of economics and management
Kazakh-Russian Higher Medical College,
RK, Almaty

Аннотация. В современных реалиях стало понятно, что в любой сфере, предоставляющей услуги, важную и практически ключевую роль занимают социальные сети. Статья рассматривает возможности развития организаций и медицинского персонала в социальных сетях.

Abstract. In modern realities, it has become clear that social networks play an important and practically key role in any area that provides services.

The article examines the possibilities for the development of organizations and medical personnel in social networks.

Ключевые слова: социальные сети; здравоохранение; медицина; контент.

Keywords: social networks; healthcare; medicine; content.

Здравоохранение и медицина – сферы, являющиеся неотъемлемой частью жизни всего общества в любой промежуток жизни человека, от младенчества до глубокой старости. Повышение качества жизни населения, снижение заболеваемости и смертности, а также увеличение средней продолжительности жизни населения – одни из ключевых задач любого современного государства, в том и числе и стран СНГ. В этом главную роль, конечно же, играют учреждения, оказывающие услуги в сфере здравоохранения, такие как поликлиники, клинические больницы, лаборатории, центры паллиативной помощи, медицинские образовательные учреждения, частные практики, аптеки, фирмы, реализующие медицинскую технику, фабрики и заводы, выпускающие медицинскую технику и фармацевтические препараты. Каждая медицинская услуга уникальна, имеет определенную специфику и требует индивидуальных методов и подходов к внедрению ее на рынок, распространению и продвижению.

Одним из наиболее современных методов решения проблем здравоохранения в странах СНГ является создание различных сайтов, программ, интернет-сервисов, а также медицинских социальных сетей, которые не только информируют население о профилактике, диагностике и лечении различных заболеваний, но и привлекают их к обращению в то или иное лечашее учреждение.

Маркетинг, в том числе и его digital направление, сфере здравоохранения за последние два десятилетия сильно изменился. Это произошло благодаря тому, что в условиях внедрения элементов рыночной экономики в здравоохранение, появления конкуренции, роста издержек, все большее число организаций здравоохранения начинают испытывать потребность в расширении своих социальных и медиа возможностей.

Социальные сети с медицинским контентом позволяют устанавливать взаимодействие с потенциальным пациентом до его обращения в организацию за той или иной помощью. Анализ структуры социальных медицинских учреждений, оказывающих платные медицинские услуги населению, свидетельствует о положительной тенденции в развитии рыночных отношений в системе здравоохранения, формировании базы для развития конкурентной среды, что является одним из факторов,

способствующих повышению качества медицинской помощи. Расширение организаций в социальных сетях преследует ту же цель, поэтому поговорим о новых возможностях, которые открываются медицине с приходом в наши жизни интернет продвижения.

Фундаментом создания профилей в социальных сетях лежат потребности и интересы, объединяющие людей. Пользователи сети создают свои собственные профили, личные кабинеты, вступают в уже существующие сообщества или создают свои «собственные» группы. Обычно в социальных сетях пользователи сами могут решать, кто может смотреть их профили и общаться с ними, сами формируют свой круг общения и управляют им. Врачи, развивающие свои социальные сети в профессиональном направлении, производят информирование пациентов о своей сфере деятельности в легкой и доступной для простого человека форме – в виде блога. У таких блогов имеется ряд целей, главную из которых конкретно для своего блога выбирает сам врач. Например, целью блога может быть формирование у пациента определенного уровня знаний о той или иной медицинской услуге, развитие потребности в данной медицинской услуге и, непосредственно, возникновение желания приобрести эту услугу. Страницы врачей в социальных сетях позволяют пациентам или обычным пользователям находить важную информацию, связанную со здоровьем, профилактикой и лечением болезней, а это, безусловно, положительно влияет и на компетенцию самого врача. Активность в социальных сетях может рассматриваться как дополнительный источник дохода для врачей, а также как возможность повышения квалификации: многие специалисты проводят вебинары, обучающие семинары, онлайн курсы и так далее. Отсюда плавно вытекает вывод, что социальные сети несут за собой не только развлекательный, но и обучающий контент, который помогает медицине двигаться вперед.

Врачи в свободном общении с коллегами получают необходимую актуальную профессиональную информацию, проводят дискуссии, делятся наблюдениями на любые темы, связанные с медициной, генерируют идеи для модернизации здравоохранения или новыми разработками в лечении каких-либо клинических случаев. Здесь устно будет добавить, что в связи с нынешней ситуацией, связанной с распространением коронавирусной инфекции, для медицинского персонала дистанционный обмен опытом подразумевает безопасное обучение современным тенденциям борьбы с новой инфекцией. Конечно, практическая часть обучения в данном вопросе занимает более весомое место, однако обмен опытом с иностранными коллегами может просто не состояться из-за ограничительных мер, например, закрытых границ.

Twitter и Instagram, YouTube, ВКонтакте, Одноклассники. Эти и похожие сервисы позволяют не только общаться и обмениваться мнениями. Востребованность социальных сетей в системе охраны здоровья выросла с увеличением значения таких критериев оценки исследования, как РИНЦ, Web of Science, Scopus, PubMed и так далее. Медицинские работники, в основном врачи узких специальностей, заинтересованы в сотрудничестве с большим количеством профессионалов в своей области, а это, безусловно, повышает, во-первых, качество оказываемых ими услуг, во-вторых, укрепляет доверие и лояльность пациентов не только к врачу, но и к клинике, специалистом которой он является.

Несмотря на то, что многие медицинские профессионалы с недоверием относятся к сетевому сотрудничеству и обмену знаниями, число блогов медицинского направления неумолимо растет. И молодые специалисты, и опытные врачи, получившие образование еще в прошлых десятилетиях, с развитием интернет пространства видят необходимость в поддержании связи с пациентами и коллегами виртуально. Социальные сети врачей и пациентов – относительно новое понятие в СНГ системе здравоохранения. И если для СНГ освоение социальных сетей происходит на стадии становления, то на Западе дела обстоят иначе. В конце двухтысячных годов на Западе появились и активно развиваются по сей день социальные сети, объединяющие различного профиля врачей. Это такие наиболее известные в мире профессиональные социальные сообщества врачей как, Sermo (www.sermo.com), Doc2Doc (www.doc2doc.com), Ozmosis (www.ozmosis.com), Healtheva (www.healtheva.com). Что касается ЛПУ, то, например, в США более чем 700 госпиталей в 2010 году использовали социальные сети для продвижения своих услуг пациентам, поиска и найма персонала и построения коммуникации с лидерами мнений в сфере управления здравоохранением, фармацевтической индустрией и производителями медтехники. В СНГ так же есть профессиональные медицинские сообщества, объединяющие на одном портале врачей разных специальностей, например, «Доктор на работе» (www.doctornarabote.ru), «Медтусовка» (www.medtusovka.ru), Медпублика (<http://www.medpublika.ru>), Эврика (<http://www.evrika.ru>), «Врачи РФ» (www.vrachirf.ru), а также социальные сети для узких специалистов, объединяющие врачей одной области деятельности, например, социальная сеть врачей-стоматологов стомартикл (<http://www.stomarticle.ru>). В Казахстане существует отечественный проект межврачебного интернет-форума «edariger.kz.», созданный по аналогии вышеупомянутых российских порталов перешел в структуру Республиканского центра развития здравоохранения МЗ РК. Главной целью функционирования социальной сети с медицинской тематикой, по мнению создателей

портала, является повышение уровня качества медицинской помощи путем обсуждения коллегами тех или иных клинических случаев. По словам организаторов, данная социальная сеть будет полезна не только медикам: все желающие смогут найти информацию об аптеках, медицинских организациях Республики Казахстан, и о лекарственных средствах, зарегистрированных в стране.

Безусловно, развитие социальных сетей в двадцать первом веке не является чем-то удивительным, однако становление на ноги страниц именно с медицинской тематикой несет как массу возможностей, так и массу рисков. Медицина развивается как в сфере некоммерческого, так и коммерческого маркетинга, поэтому продвижение в Интернете открывает массу новых возможностей и базу потенциальных клиентов.

Г.В. Дорошенко считает, что рынок медицинских услуг обладает своими специфическими характеристиками. Например, сезонность. На отдельных рынках спрос и предложение на медицинские услуги может складываться по-разному. Социальные сети помогают с учетом переменчивости производить актуальный на данный сезон контент, соответственно, вырабатывается тактика предложения с учетом спроса и производственных затрат. Кроме того, также по мнению Дорошенко, одной из специфических черт рынка здравоохранения является конкуренция. В этом плане качественные страницы в социальных сетях, которые создают личный бренд медицинской организации, делают её более конкурентоспособной относительно других организаций, оказывающих те же самые услуги. Для клиник, которые оказывают платные услуги, этот критерий является одним из самых важных. По средствам качественного контента у любого читателя можно вызвать желание к приобретению того или иного товара, а в нашем случае – желание воспользоваться той или иной услугой в клинике. Помимо этого, создавая в социальной сети личный бренд организации, мы можем поднять её потребительский класс. Если до продвижения в социальных сетях клиника была среднего класса, то с появлением её профилей в социальных сетях, грамотно оформленная визуальная подача может вызвать интерес у более высокого социального класса людей, которые, соответственно, будут готовы приобретать услуги за более высокие цены. Это означает, что клиника без потерь может повысить ценовую политику своей компании.

Продвижение медицинского учреждения в Интернете основывается на продвижении виртуальных представительств компании, в качестве которых может выступать не только сайт, но и различные социальные сети. Качественный контент медицинского учреждения формирует у потенциального пациента заведомо лояльные отношения к медицинскому учреждению, что приводит к появлению у пациента желания обратиться в данную организацию. Побуждение пациента прийти за помощью

в определенную медицинскую организацию происходит за счет предоставления об этом учреждении информации в выгодном свете, то есть явные преимущества (удобное расположение, УТП и так далее). Кроме того, развитые социальные сети помогают пациенту определиться с выбором нужной ему услуги. Сайт или любой профиль медицинской организации в социальной сети несет в себе информационный контент, который рассказывает читателям о всех тонкостях процедур, объясняют, кому и зачем они нужны, определяют возможные последствия после процедуры.

По средствам того же контента можно установить партнерские отношения с медицинскими организациями похожего профиля за счет формирования образа надежного партнера. Аккаунты в социальных сетях – мощный движущий ресурс, который способен принести пользу любой медицинской организации в расширении партнерства. Делая вывод, можно сказать, что развитие социальных сетей, конечно, может понести за собой определенные риски, однако количество возможностей, которые открываются перед медицинскими организациями, врачами и пациентами окупают все возможные риски.

Несмотря на различные «подводные камни», социальные сети являются эффективными инструментами для овладения актуальными знаниями, повышения врачебной квалификации, написания научных статей, проведения исследований и расширения медицинской практики, поиска информации и обмена идеями. Продвижение медицинских организаций имеет свою специфику, но благодаря ему население становится более осведомленным не только о рынке предоставляемых медицинских услуг, но и о своем здоровье в целом. Среднестатистический пользователь социальной сети Instagram на сегодняшний день будет более осведомлен о профилактике и лечении того или иного заболевания, чем человек, который на входе в лечебное учреждение получит брошюру о нем. Исходя из ранее сказанного, можно подвести итог тем, что социальные сети действительно помогают СНГ в повышении качества оказания медицинской помощи населению.

Список литературы:

1. Все большее количество врачей используют Интернет в профессиональных целях // Ремедиум / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.remedium.ru/news/detail.php?ID=55250 (дата обращения: 29.10.2014).
2. Пруцкова Е.В. Анализ социальных сетей // Материалы семинара «Социология религии» ПСТГУ. – 2012. – № 10.
3. Тарасенко Е.А. Patient 2.0: коммуникации пациентов и врачей в социальных сетях // XIII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества.

3. МЕНЕДЖМЕНТ

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНЦЕРТА ХОРОВЫХ КОЛЛЕКТИВОВ

Акашева Малика Арсеновна

*магистрант,
ФГБОУ ВО Омский государственный
университет им. Ф.М. Достоевского,
РФ, г. Омск*

Стебляк Виктор Вадимович

*канд. искусствоведения, доцент,
ФГБОУ ВО Омский государственный
университет им. Ф.М. Достоевского,
РФ, г. Омск*

ORGANIZATION OF THE CONCERT OF CHOIR COLLECTIVES

Malika Akasheva

*Master's degree student,
Omsk state University named
after F.M. Dostoevsky,
Russia, Omsk*

Viktor Stebliak

*Candidate of Art history, associate professor,
Omsk state University named
after F.M. Dostoevsky,
Russia, Omsk*

Аннотация. В статье исследуются особенности организации концертной деятельности двух хоровых коллективов. Исследование направлено на возбуждение интереса к творчеству Казахстана.

Abstract. The article examines the features of the organization of concert activities of two choral groups. Research is aimed at generating interest in the creativity of Kazakhstan.

Ключевые слова: проект; хоровые коллективы; музыкальное искусство; концерт; творчество Казахстана.

Keywords: project; choral groups; musical art; concert; creativity of Kazakhstan.

Введение

Организация концерта для одного хорового коллектива представляет собой сложную и ответственную деятельность, а для двух коллективов ещё сложнее, так как, необходимо подчеркнуть уникальность и неповторимость каждого коллектива.

Реквизит и репертуар не должен повторяться, также нужно распланировать не только бюджет, но и время и место проведения мероприятия.

Успешная организация зависит не только от идеи проекта, но и от качества материальной базы, а для этого необходимо финансирование.

Исполнителям и музыкантам хоровых коллективов необходимо иметь современную аппаратуру, декорации, костюмы.

Посредством финансовых вложений реализуются колоссальные проекты.

Очень часто при отсутствии финансирования художнику приходится отказаться от сложной, оригинальной идеи в пользу более простого варианта.

Не менее важным моментом является реклама, то есть привлечение внимания аудитории к хоровому искусству Казахстана.

Проблема связана с ослаблением интереса к хоровому искусству и развития хорового творчества.

Цель – изучить организацию концерта хоровых коллективов.

Задачи:

1. Рассмотреть понятие «хор», «хоровой коллектив», «концерт».
2. Изучить специфику концертной деятельности.
3. Проанализировать этапы проекта.

Материалы и методы

Основными методами в статье выступили анализ и синтез теоретических источников, посвященных данной проблеме, сравнительный, социологические и культурологические методы.

Проектная деятельность является инновацией, основой формирования творческой деятельности можно назвать технологию, которую можно унифицировать и усовершенствовать.

Проектное мышление предполагает понимание культуры, которая подлежит сохранению и воспроизводству, и ориентируется на заполнение недостающих мест внутри культурного целого посредством создания систем поддержки и реставрации.

Концерт в музыкальном искусстве – это произведение в исполнении солиста или группы вокалистов и оркестра.

Они образуют гармонию друг с другом, виртуозная партия солиста и чистое звучание оркестра. Концерт делится на несколько частей [11].

Концерт – представление, которое предполагает демонстрацию художественных номеров выступающими для зрителей [9].

Концертное творчество является разновидностью концертного искусства, созданного для широкого круга зрителей и слушателей. Исполнению способствовали углубленное восприятие и сотворчество публики, а для этого необходимы специфические условия концертного выступления.

Существует классическая модель организации концертной программы:

1. Планирование – на данном этапе должна быть сформирована группа организаторов концерта. Затем определяется цель, задачи и прогнозируются результаты, а также определяется форма, место и время проведения концерта.

2. Второй этап подготовки концерта – этап составления, обсуждения и утверждения программы.

3. Осуществления проекта состоит в работе с творческими коллективами, подготовке сценических площадок, подбор реквизита и костюмов, звуковое оформление и работа с техническими средствами, видеоряд, реклама.

4. Проведения концерта.

5. Подведение итогов и анализа результатов [2, с 136-155].

На всех этапах организация осуществляется при помощи различных социокультурных технологий: художественно-творческие технологии, управленческие технологии, технологии прогнозирования, планирования, организации, технологии выработки и принятия управленческого решения, технологии контроля, проектные технологии, альтернативные, инновационные, рекламные технологии, технологии коммуникации и общественных связей и другие.

На концерте хор выстраивается несколькими рядами, это по большей степени зависит от количества участников коллектива и величины самой сцены.

Нами был подготовлен проект по организации концертной деятельности хоровых коллективов, целью которого является повышение уровня музыкального искусства Карагандинской области посредством развития хорового творчества.

Задачами проекта являются:

- привлечь молодёжь к хоровому искусству;
- привить слушателям интерес и любовь к хоровому искусству;
- пропагандировать хоровое искусство Казахстана за счет участия в международных конкурсах и фестивалях;
- познакомить любителей музыкального искусства с хоровой культурой стран зарубежья.

Проект включает в себя специфику организации концерта для двух хоровых коллективов. Его осуществление подразумевает стремление поддержать дружбу Казахстана и России помощью сотрудничества – хорового коллектива колледжа искусств им. Таттимбета и хорового коллектива Омского гос. Университета им. Достоевского.

Такая коллаборация подразумевает оказание поддержки не только развитию хорового искусства, как такового, но и культуры Казахстана, выход ее на более высокий уровень.

Проект включает в себя пять этапов:

1. В организационный этап входит:

- выбор концертной программы;
- аренда помещения для репетиций;
- составление графика репетиций и концертных выступлений;

2. Реализация.

- изучение репертуара;
- подготовка к премьерному выступлению;
- аренда концертного зала;
- премьерное выступление.

3. Последствие.

• участие в различных конкурсах, фестивалях, городских и областных мероприятиях.

Исполнитель: Преподавательский состав дирижерско-хорового отделения колледжа искусств им. Таттимбета, автор проекта Акашева М.А.

Хоровые коллективы: хоровой коллектив колледжа искусств им. Таттимбета «Кен – дала» и хоровой коллектив Омского гос. Университета им. Достоевского.

Результатами реализации данного проекта являются:

- повышение профессионального уровня творческих коллективов колледжа;
- воспитание художественного вкуса жителей города, на классических примерах вокально-хорового наследия;
- накопление опыта проведения и участия в мероприятиях с другими Республиканскими и Международными учреждениями и организациями, занимающимися хоровым искусством;
- улучшение профориентации и занятости выпускников средних учебных заведений в сфере музыкального творчества;
- массовое привлечение к хоровому искусству.

Мероприятия в рамках проекта:

1. Отчетные и юбилейные концерты колледжа искусств им. Таттимбета;
2. Городские и областные праздники;
3. Местные мастер-классы;
4. Профориентационные работы;
5. Республиканские и Международные фестивали и конкурсы;
6. Музыкальные театральные постановки;

Данный проект представляет особую важность, так как, он нацелен на дальнейшее сотрудничество не только между творческими единицами, которые представляют хоровые коллективы, но также и между Россией и Казахстаном. Творческие союзы благоприятно влияют на развитие как музыкальной культуры в целом, так и в частных случаях.

Хоровое искусство в наше время не имеет такой популярности, как у эстрадных артистов, на это может повлиять только реклама и актуальный у современного слушателя репертуар, который можно разбавлять классикой и этническими мотивами.

Список литературы:

1. Герасимов С.В., Тульчинский Г.Л., Лохина Т.Е. Менеджмент специальных событий в сфере культуры: Учебное пособие: - СПб.: Издательство «Лань»; Издательство «ПЛАНЕТА МУЗЫКИ», 2009. – 384 с.
2. Дуков Е.В. Современная концертная деятельность в зеркале статистики [Текст] // Обсерватория культуры. – 2004. – № 4. – С. 31–37.
3. Зуев С.Э. Культура в контексте развития // Вопросы методологии. –1991. – № 2. – С. 25–27.
4. Коновалов В.М. Концертная деятельность любительского эстрадного коллектива. [Текст] [учебно – методическая программа] – М., МГУКИ, 2000. – 21с.
5. Принципы формирования культурной политики на региональном уровне: регион. науч.-прак. конференция, 11 марта 1994 г. – Красноярск, 1994.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ДОСТИЖЕНИЯ ПРОРЫВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОМПАНИИ

Вахрушева Яна Сергеевна

магистрант,

Кубанский Государственный университет,

РФ, г. Краснодар

ANALYSIS OF THE USE OF TOOLS TO ACHIEVE BREAKTHROUGH RESULTS OF THE COMPANY

Yana Vakhrusheva

Master's student,

Kuban State University,

Russia, Krasnodar

Аннотация. В статье рассмотрены инструменты достижения результатов с целью формирования намерения на достижение результатов, мышления на прорыв, направления действий сотрудников в компании.

Abstract. The article discusses the tools for achieving results in order to form the intention to achieve results, thinking for a breakthrough, and the direction of actions of employees in the company.

Ключевые слова: инструменты достижения прорывных результатов; мышление; намерение; действие.

Keywords: tools for achieving breakthrough results; thinking; intent; and action.

В реализации Миссии, Видения, Ценностей и Обещаний помогают инструменты Достижения прорывных результатов (ABR).

ABR – это аббревиатура от английского Achieving Breakthrough Results, что означает Достижение прорывных результатов. Эти инструменты помогают нам формировать сильное намерение на достижение результата, мыслить прорывно и действовать.

Концепцию достижения прорывных результатов разработал Джон О' Кифф. В своей книге «Бизнес – прорыв» Джон О'Кифф говорит, что для достижения прорывных результатов необходимо:

- иметь намерение;
- правильно мыслить;
- действовать.

Он разработал инструменты, которые помогают выполнять эти три принципа. Всего этих инструментов более 50.

Джон О' Кифф не случайно выделили эти три сферы:

- мышление;
- намерение;
- действие.

Ведь для достижения цели необходимо:

- во-первых, этого хотеть;
- во-вторых, думать о том, как это сделать;
- в-третьих, выполнить необходимое действие для осуществления задуманного.

Есть яркая аналогия: чтобы горел огонь, нужны дрова, спички и кислород. Если убрать хотя бы один из этих элементов, то огня не будет.

Так и в достижение результата необходимы намерение, мышление и действие. Если убрать хотя бы один компонент, результата не будет. И в каждом из этих компонентов есть инструменты, которые помогают в достижении прорывных результатов.

Ниже будут рассмотрены некоторые инструменты достижения прорывных результатов.

Намерение

Для того, чтобы достичь прорывных результатов, необходимо иметь правильное намерение и быть сосредоточенным на нем.

В этом могут помочь определенные инструменты.

1. Не–попытка

Пытаться сделать что-то – это способ ничего не делать.

Главная задача – отказаться от попыток. Необходимо изо всех сил добиваться намеченной цели, используя заряженность на результат и личную ответственность.

Невозможно попытаться взять шариковую ручку со стола. Вы ее или возьмете, или не возьмете. Ситуации, в которых требуется добиться определенных результатов, заканчиваются либо тем, что результат достигается, либо тем, что он не достигается!

Такого понятия, как «попытка достичь результата» не существует!

2. Сосредоточьтесь на результате

Процесс достижения желаемых результатов всегда заканчивается либо их успешным достижением, либо неспособностью достижения с объяснением причин, приведших к неудаче.

Ценность данного инструмента состоит в том, что он используется в ходе процесса достижения результата, а не по его окончании.

Если в процессе выполнения какой – либо задачи вы будете искать различные причины возможной неудачи и думать, чем вы будете оправдывать свою неспособность достичь нужных результатов, вы выпадете из зоны эффективной работы и попадете в зону неэффективной работы. Но если вы будете внимательно за этим следить, то, как только почувствуете, что переходите в зону неэффективной работы, придумывая различные объяснения тому, почему не достигли результата, вы сами подтолкнете себя к тому, чтобы вернуться в зону эффективной работы.

3. Лестница обязательств

Работа команды невозможна без принятия ответственности на себя. Безусловно, Лидер команды несет ответственность за работу команды, но и каждый участник так же должен брать на себя ответственность.

Инструмент Лестница обязательств может помочь поставленной цели.

Для того, чтобы на пути к поставленной цели не отступить, не сдать, необходимо предпринять следующие шаги, иными словами пройти по четырем ступеням Лестницы обязательств:

1. Подумать, что вы сделаете и к какому сроку.
2. Записать это для самого себя.
3. Рассказать другим о том, что вы сделаете и к какому сроку.
4. Узнать мнение ваших коллег, получить обратную связь и поддержку.

Мышление

Для того, чтобы достичь поставленной цели, необходимо не только этого очень хотеть, иметь сильное намерение, но и думать, понимать, как, каким способом можно достичь данной цели.

4. Цельтесь в луну

На карточке этого инструмента изображен лучник и копьёметатель. Перед каждым из них есть цель.

Лучник метится в цель, которая очевидна, она стоит здесь на земле. Копьёметатель целится вверх в Луну, перед ним задача – чтобы его копьё улетело, как можно дальше.

Иногда это такое расстояние, что даже и не видно, куда попало копьё. Так и с нашим мышлением, когда мы ставим перед собой цель,

необходимо, чтобы она была высокой, тогда и результат наш будет прорывным и высоким.

5. Выбирайте установки

Установки – это фиксированный взгляд на вещи, привычка рассматривать вещи под определенным углом зрения. Люди и Компании имеют установки, часто даже не осознавая этого. Установки-это просто образ мышления. У всех людей есть установки, как полезные и раскрепощающие, так и вредные, ограничивающие.

Сила установок может быть различной, от мнения до твердого убеждения и даже предрассудка.

От того, какими установками руководствуется человек часто зависит его эффективность.

Самые распространенные ограничивающие установки:

- это невозможно;
- у меня это не получится;
- я не могу.

Очень легко, приняв ограничивающие установки, найти факты, которые подтверждают и оправдывают их. Именно поэтому такие установки изначально ориентированы на неудачу и мешают достигать поставленных целей. И наоборот, раскрепощающие установки:

- это возможно;
- я все смогу;
- у меня все получится.

Такие установки настраивают мозг на поиск информации и воспоминаний, которые помогут вам добиться выдающихся результатов.

Чтобы добиться выдающихся результатов, лучше избегать установок, ограничивающих ваши действия, и остановить свой выбор на тех, которые расширяют ваши возможности.

Действие

Даже если вы имеете твердое намерение достичь цель, четко обдумали и понимаете, как ее достичь, этого недостаточно. Чтобы добиться результата, надо еще предпринять действия.

6. Действие, а не деятельность

Действие – это когда то, что вы делаете, обладает следующими характеристиками:

Направленностью – непосредственно к Прорывной цели.

Силой – которая помогает сделать большой шаг по направлению к цели.

Все остальное – это только деятельность.

Несмотря на то, что как действие, так и деятельность предполагают, что вы что-то делаете, действие, в отличие от деятельности ведет вас к цели, предполагающей качественные изменения.

Если вы проведете собрание, поставите цель, предполагающую качественные изменения, и определите действия, которые необходимо предпринять для достижения этой цели - все это будет лишь деятельностью с вашей стороны, пока вы не проявите упорство и не приложите определенных усилий.

7. Волшебное топливо

Для того, чтобы быть более эффективным на пути достижения цели, важно сохранять силы.

Для этого сделайте перерыв в отличной работе и воспользуйтесь волшебным топливом:

1. Сделайте глубокий вдох
2. Попейте воды
3. Потянитесь

Благодаря этому, вы восстановите свои силы и примитесь за дело с еще большим усердием.

Примером использования инструмента ABR возьмем карточку – цельтесь в луну.

Цельтесь в Луну – это любимый инструмент генерального директора Yum! Russia – Олега Пискалова.

В 2010 году, когда Олег стал Генеральным директором Yum! Russia ему, как любому руководителю, необходимо было разработать стратегию развития компании и поставить цель для всей своей большой команды. Когда речь идет о стратегии развития большого бизнеса, то цель ставится на несколько лет вперед. На тот момент в России было открыто около 150 ресторанов.

И поэтому, когда Олег, руководствуясь инструментом Целься в Луну, заявил, что через пять лет будет открыто 500 ресторанов KFC – это была прорывная цель. Не каждый сотрудник в тот момент был уверен, что эта цель будет достигнута. Безусловно, было приложено много усилий, и в конце 2015 года эта цель была практически достигнута. И Российский рынок – был признан, как самый динамично и быстро-развивающийся.

Подводя итог, можно отметить, что использование данного инструмента в компаниях поможет сотрудникам сформировать сильное намерение на достижение результата, мыслить шире, выходя за рамки стандартных решений, действовать и быть замотивированным на успех, тем самым поднимая свою работоспособность и прибыль в компании.

Список литературы:

1. Джон О'Кифф; пер. с англ. Ю. Гольдберг. Нешаблонное мышление. Проверенная методика достижения амбициозных целей /– 2-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 233 с.
2. Электронный ресурс <https://fedsso.yum.com/fedApps/lz/login.html>.

ДОСТИЖЕНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ЯМАЛО-НЕНЕЦКОМ АВТНОМНОМ ОКРУГЕ

Самозванцева Наталья Владимировна

студент,

Южно-Уральский технологический университет,

РФ, г. Челябинск

Украинец Елена Павловна

научный руководитель,

канд. экон. наук, доцент,

Южно-Уральский технологический университет,

РФ, г. Челябинск

Образование, как ключевой фактор развития экономики в 21 веке включено в приоритетные национальные цели и стратегические задачи развития нашей страны на период до 2024 года, которые изложены в Указе Президента РФ № 204 от 7 мая 2018 года.

Поставлены новые задачи, направленные на модернизацию российского образования, результатом которых станет достижение современного качества образования, соответствующего запросам общества и социально-экономическим условиям.

Правовыми основами политики в области образования являются Конституция, законы и другие нормативно-правовые акты, общепринятые нормы и принципы международного права. Государственная политика, базируется на определенных принципах: гуманистический характер образования, свободное развитие личности, трудолюбия, гражданственности, уважения к правам и свободам человека, любви к родине, природе, семье [1, с.24].

Образование в Российской Федерации, исходя из государственной политики в системе образования, общедоступно. Образование носит светский характер. Государство провозглашает свободу и плюрализм в образовании. Область образования в Российской Федерации признается приоритетной.

Государственный характер управления образованием проявляется также в соблюдении органами управления государственных гарантий прав граждан РФ на образование независимо от расы, национальности, языка, пола, возраста, состояния здоровья, социального, имущественного и должностного положения, социального происхождения, места жительства, отношения к религии, убеждений.

Проведение в Российской Федерации единой государственной политики в области образования обеспечивает Правительство Российской Федерации.

Основные приоритеты образовательной политики Российской Федерации сформулированы в ряде документов стратегического характера, включая:

1) Федеральные законы Российской Федерации «Об образовании» (с последующими изменениями и дополнениями), «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»;

2) «Национальную доктрину образования в Российской Федерации до 2025 года»;

3) «Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу»;

4) «Федеральную целевую программу развития образования на 2016-2020 годы»;

5) «Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (на период до 2020 г.)»;

Организационной основой государственной политики Российской Федерации в области образования является Федеральная программа развития образования, принимаемая высшим органом законодательной власти Российской Федерации. Конкретные механизмы достижения поставленных стратегических целей предусматриваются Программой.

Региональная и муниципальная политика в сфере образования строится на основе государственной политики. Муниципальный уровень призван конкретизировать методы, способы и механизмы достижения целей. И тем более это важно сейчас, в начале третьего тысячелетия, когда с развитием образования все в большей степени связывают духовный прогресс человечества и подготовку людей к жизни в стремительно меняющемся мире.

По мере роста значения человеческого фактора в общественном прогрессе образование становится важнейшим средством формирования нового качества экономических, социальных и духовных отношений общества.

В нашей стране право на образование неизменно закреплялось на конституционном уровне.

Основные цели и задачи государственной политики в сфере образования Ямало-Ненецкого автономного округа отражены в государственной программе Ямало-Ненецкого автономного округа «Развитие образования на 2014-2024 годы» (далее – государственная программа), утвержденной постановлением Правительства Ямало-

Ненецкого автономного округа от 25 декабря 2013 года № 1132-П (далее – автономный округ) [4, с.5].

Государственная программа направлена на обеспечение развития образовательного потенциала населения и совершенствование системы образования в соответствии с социальным спросом граждан, общества и рынка труда на качественное образование.

В 2019 году в рамках государственной программы осуществлялась реализация пяти подпрограмм:

- подпрограмма 1 «Содействие развитию дошкольного, общего, профессионального и дополнительного образования»;
- подпрограмма 2 «Обеспечение мер социальной поддержки в сфере образования»;
- подпрограмма 3 «Модернизация системы образования»;
- подпрограмма 4 «Обеспечение реализации Государственной программы»;
- подпрограмма 7 «Создание новых мест в общеобразовательных организациях в соответствии с прогнозируемой потребностью и современными условиями обучения» (далее-подпрограммы (ы)).

Региональные проекты национального проекта «Образование»: «Современная школа (Ямало-Ненецкий автономный округ)», «Успех каждого ребенка (Ямало-Ненецкий автономный округ)», «Поддержка семей, имеющих детей (Ямало-Ненецкий автономный округ)», «Цифровая образовательная среда (Ямало-Ненецкий автономный округ)», «Молодые профессионалы (Ямало- Ненецкий автономный округ)», «Учитель будущего (Ямало-Ненецкий автономный округ)» разработаны и утверждены Правительством Ямало-Ненецкого автономного округа, интегрированы в виде отдельных мероприятий с государственной программой.

В структуре государственной программы предусмотрена реализация 22 основных мероприятий, направленных на достижение 18 показателей: 4 показателя эффективности реализации государственной программы и 14 показателей эффективности реализации мероприятий подпрограмм.

В результате планомерной работы достигнуты следующие основные показатели результативности государственной программы.

Ямало-Ненецкий автономный округ занял первое место в рейтинге лучших регионов страны по интегральному индексу инфраструктуры образования.

В рамках исследования, которое ежегодно проводит НИУ «Высшая школа экономики» и Корпорация «Российский учебник», оценивается качество инфраструктуры четырёх уровней образования: дошкольного, общего (школьного), среднего профессионального и дополнительного.

По всем показателям, несмотря на объективные сложности с транспортной инфраструктурой и суровыми климатическими условиями, наш регион уверенно закрепился в первой десятке отличников, а по итогам – занял первое место. Регионы с близкими значениями индекса – Санкт-Петербург, Мурманская, Тюменская и Московская области.

Степень достижения целевого показателя «Уровень образования», установленного Указом Президента Российской Федерации от 25 апреля 2019 года № 193 за 2019 год составила 100,9% при плановом значении 100%.

Развитие системы образования на Ямале осуществлялось по актуальным направлениям, ориентированным на изменение образовательной среды в дошкольном, школьном, дополнительном и профессиональном образовании.

Результаты проведенной работы говорят об устойчивом развитии системы образования Ямало-Ненецкого автономного округа.

Таким образом, современное качество образования может достигаться только при активном участии всех заинтересованных лиц института образования, включая самих обучающихся, их семьи, работодателей. Достигнуть этого возможно только совместными усилиями.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г., с поправками от 30 декабря 2008 г., 5 февраля, 21 июля 2014 г.//.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ//ГД РФ 21 октября 1994 года.
3. «Об утверждении государственной программы Ямало-Ненецкого автономного округа "Безопасный регион" на 2014-2020 годы»: постановление Правительства РФ от 2013.12.25 № 1136-П.
4. Государственная программа Ямало-Ненецкого автономного округа «Развитие образования на 2014-2024 годы», утвержденная постановлением Правительства Ямало-Ненецкого автономного округа от 25 декабря 2013 года № 1132-П.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ, КАК СИСТЕМЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Самозванцева Наталья Владимировна

студент,

Южно-Уральский технологический университет,

РФ, г. Челябинск

Украинец Елена Павловна

научный руководитель,

канд. экон. наук, доцент,

Южно-Уральский технологический университет,

РФ, г. Челябинск

Управление развитием образовательных организаций как системы приводит к необходимости перманентного уточнения единых стратегических целей, которые связаны с обеспечением социальной функции образования.

Свою задачу мы понимаем очень емко и просто: современному обществу - современное образование!

Даже самый высокопрофессиональный педагог не сможет воспитать полноценную личность с использованием только электронного обучения и вне взаимодействия всех участников образовательных отношений: детей, их родителей и других педагогов. Даже самый ответственный родитель не может справиться с функциями профессионального педагога.

Таким образом, сложность, многоаспектность и взаимозависимость управленческих задач, определяющих характер практических преобразований управления системы образования, требует новых идей и подходов, раскрывающих пути повышения эффективности системы управления образованием от региона до муниципалитета. Сложность задачи в том, что все это происходит в условиях нарастающей неопределенности как в глобальном, так и в локальном плане [1, с.24].

В наше время задачи перед современной системой образования стоят непростые:

- раскрытие способностей каждого ученика;
- воспитание порядочного и патриотичного человека, личности, готовой к жизни в высокотехнологичном, конкурентном мире.

В целях эффективной позитивной социализации детей и под ростков, с 2013 года в системе образовании осуществлялась реализация

программы воспитательной компоненты по 11 основным направлениям, стратегия развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденная в 2015 году, содержит 8 направлений.

Во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 29 октября 2015 года № 536 «О создании Общероссийской общественно-государственной детско-юношеская организация «Российское движение школьников» [2, с. 1] с 2016 года Ямало-Ненецкий автономный округ стал активным участниками Российского движения школьников по 4 направлениям:

- военно-патриотическое;
- личностное развитие;
- гражданская активность;
- информационно - медийное.

В целях развития данного движения в образовательных организациях и организациях дополнительного образования, на территории муниципального образования город Новый Уренгой была определена пилотная площадка регионального отделения ЯНАО ООГДЮО «РДШ» – МБОУ «СШ № 8» и распределены площадки по направлениям ООГДЮО «РДШ»:

- военно-патриотическое – МБОУ «КСОШ им. Героя РФ В.И. Шарпатов»;
- личностное развитие – МБОУ ДО ДТТЮ «Дружба»;
- гражданская активность – МБОУ ДО ДДТ;
- информационно – медийное направление – МБОУ «СШ № 8».

Однако данное распределение стало ошибочным, так как в каждой общеобразовательной организации реализуются все четыре направления.

В 2018 году федеральный проект «Социальная активность» национального проекта «Образование» поставил перед нами задачу значительного увеличения количества обучающихся, вовлеченных в деятельность общественных объединений на базе образовательных организаций (с 1,8 млн. в 2018 году до 8,8 млн. в 2024 году по РФ) [3, с.6].



Рисунок. Факторы воздействия

Все эти факторы натолкнули нас на мысль о разработке концепции воспитательного пространства «Я-НОВОУРЕНГОЕЦ» как ресурса социализации подростков в муниципальном образовании город Новый Уренгой, через развитие четырех направлений Общероссийской общественно-государственной детско-юношеской организации «Российское движение школьников».



Рисунок 2. Воспитательное пространство

Концепция единого воспитательного пространства - документ, отражающий совокупность взглядов участников образовательного процесса на организацию воспитания обучающихся в условиях целостного педагогического процесса, раскрывающий сущность, цель, принципы, содержание и способы организации, критерии и показатели эффективности воспитательной работы.

Концепция является основой для разработки программ воспитательной деятельности общеобразовательных организаций, планов воспитательной работы всех уровней.

На следующем этапе после разработки Концепции были назначены куратор и координатор по развитию ООГДЮО «Российское движение школьников», сформирована рабочая группа, городской актив из обучающихся и их кураторов, и разработали план работы ООГДЮО «Российское движение школьников» по 4 направлениям с участием всех образовательных организаций.

На сегодняшний день можно подвести предварительные итоги реализации Концепции. Каждое из направлений раскрывает у современного школьника его личностный потенциал, его возможности и способности.

Данная концепция была представлена в мае 2020 года на очередном заседании коллегии департамента образования Ямало-Ненецкого автономного округа и получила положительную оценку и рекомендована для трансляции данного опыта.

Таким образом, в системе образования сосуществуют и успешно реализуются различные концептуальные подходы к воспитанию, успешно развиваются воспитательные системы образовательных учреждений, в рамках которых широко используется сотрудничество с общественными организациями муниципального образования город Новый Уренгой, педагогов и обучающихся, выстраивается партнерство педагогов и родителей (согласно Стратегия развития Общероссийской общественно-государственной детско-юношеской организации «Российское движение школьников» до 2020 года) [4, с.3].

Такое конструктивное взаимодействие воспитывает человека – информационно просвещенного, ответственного гражданина, патриота, созидателя и творца.

Список литературы:

1. Алаев Э.Б. Глобальные проблемы современности: методология их географического изучения. // Известия/ Э.Б. Алаев.- 2019.- № 2.
2. Указа Президента Российской Федерации от 29 октября 2015 года № 536 «О создании Общероссийской общественно-государственной детско-юношеская организация «Российское движение школьников».
3. Федеральный Закон «О внесении изменений в ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» по вопросам воспитания обучающихся» № 304-ФЗ от 31.07.2020.
4. Интернет-ресурс
<https://рдш.рф/uploads/4d/d5655fe7d42eb8f92d92c96739b143.docx>.

4. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКОВ

Голованов Владислав Сергеевич

аспирант,

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации,

РФ, г. Москва

FOREIGN EXPERIENCE IN IMPROVING THE CREDIT POTENTIAL OF BANKS

Vladislav Golovanov

Graduate student

Financial University under the Government

of the Russian Federation, Russia, Moscow

Аннотация. Главной проблемой многих коммерческих банков в настоящее время является ухудшение качества активов, вызванное большим количеством непоплаченных и неработающих кредитов. Убытки от таких кредитов образуются из-за неспособности или нежелания клиентов банков выполнять свои обязательства. Для улучшения качества активов коммерческие банки должны выбирать оптимальную стратегию, направленную на совершенствование своего кредитного потенциала. Выбор такой стратегии определяется как внутренними показателями деятельности банков, так и внешними факторами, в том числе общей экономической ситуацией в стране. В статье автором анализируются факторы, влияющие на выбор стратегии по совершенствованию кредитного потенциала банков США и стран Европейского Союза в условиях пандемии, вызванной коронавирусной инфекцией нового типа 2019-nCoV, и делается вывод, что в основе такой стратегии в условиях пандемии лежит политика Центральных банков, ослабляющая ограничения, введенные в банковской

отрасли. Так, в США банки смогли усовершенствовать своей кредитный потенциал за счет снижения процентных ставок по краткосрочным и долгосрочным кредитам, а в странах Европейского Союза и Англии - за счет смягчения требований к размеру и порядку формирования кредитного плеча.

Abstract. The main problem of many commercial banks in the current situation is the deterioration of asset quality caused by a large number of unpaid and non-performing loans. Losses from such loans are formed due to the inability or unwillingness of Bank customers to fulfill their obligations. To improve the quality of commercial assets, banks should choose the best strategy aimed at improving their credit potential. The choice of such a strategy is determined by both internal performance indicators of banks and external factors, including the General economic situation in the country. In the article, the author analyzes the factors that influence the choice of a strategy to improve the credit potential of US and EU banks in the context of a pandemic caused by a new type of coronavirus infection 2019-nCoV and concludes that such a strategy in the context of a pandemic is based on the policy of Central banks that weakens the restrictions imposed in the banking industry. So, in the US, banks were able to improve their credit potential by reducing interest rates on short-and long-term loans, and in the EU and England by easing requirements for the size and procedure for forming leverage.

Ключевые слова: коммерческие банки; кредитное плечо; кредитный потенциал; COVID-19; снижение процентных ставок; долгосрочные кредиты.

Keywords: commercial banks; leverage; credit potential; COVID-19; interest rate reduction; long-term loans.

Коммерческие банки, будучи инвестиционными компаниями, всегда действуют в режиме балансирования риска и вознаграждения [5], стремясь в соответствии с основными принципами управления активами и пассивами максимизировать скорректированный на риск капитал. При этом выбор банками правильного инвестиционного пути требует большого количества инструментов, направленных как на управление и оценку банковских рисков, так и на разработку стратегий, направленных на совершенствование качества своих активов.

Одним из основных параметров, определяющих качество активов коммерческого банка, является его кредитный потенциал, под которым традиционно принято понимать совокупность денежных средств, которыми располагает банк [1]. По указанной причине ключевым

результатом стратегического управления банком является увеличение потенциала и повышение эффективности использования кредитного капитала.

Достижение наилучших показателей качества кредитного капитала, в свою очередь, зависит от правильно выбранной стратегии управления кредитным капиталом. Универсальной стратегии управления кредитным капиталом не существует, поскольку банки при выборе такой стратегии руководствуются целым рядом внутренних показателей деятельности, среди которых особенности формирования кредитного портфеля, уровень кредитных рисков, качество выданных кредитов и процентные ставки по выданным кредитам. Сложность выбора стратегии определяется также рядом внешних факторов, таких, как уровень технологического прогресса, финансовые инновации и общее состояние экономики и политики целом.

Последние, внешние факторы, определяют особенности выбора стратегии совершенствования кредитного потенциала банков в пределах конкретной страны. Очевидно, что банки в развитых странах и банки в развивающихся странах используют разные стратегии совершенствования своего кредитного потенциала. Так, например, в США и странах Европейского Союза (далее – страны ЕС) наиболее популярной стратегией совершенствования кредитного потенциала среди банков длительное время была игра на процентных ставках. Снижение уровня процентных ставок (как краткосрочных, так и долгосрочных), в сочетании с широким использованием финансовых инноваций и слабыми стандартами в банковской отрасли, сначала привели к чрезмерному смягчению стандартов кредитования, а последующее наращивание риска по банковским активам стало ключевым фактором, приведшим к финансовому кризису, поскольку банки стали испытывать сильную зависимость от краткосрочных обязательств для увеличения своего кредитного плеча [2, 3].

Выходом из проблемы стало усиление стандартов в области банковского надзора Центральными банками за достаточностью собственного капитала банков, кредитованием, рисками кредитных портфелей. В результате такой политики, стратегии совершенствования кредитного потенциала банков стали более риск-ориентированы [4]. Так, например, многие банки, имеющие в своих портфелях невозвратные и просроченные кредиты, стали объединять их в кредитные пулы и продавать другим банкам, чтобы избавиться от рискованных активов, влияющих кредитный потенциал. Постепенно последствия экономических кризисов, вызванных большим объемом рискованных банковских активов, стали снижаться.

Вместе с тем, пандемия, вызванная коронавирусной инфекцией нового типа 2019-nCoV (далее – COVID-19), поставила практически все страны мира в равные условия – условия снижения уровня экономического развития за счет остановки производственных процессов и торговых отношений, лежащих в основе развития экономики. Снижение уровня экономического развития негативным образом сказалось и на кредитном потенциале банков различных стран.

В ответ на пандемию COVID-19 Центральные банки различных стран стали вновь предпринимать действия, направленные на совершенствование кредитного потенциала банков. Так, в США, Федеральной Резервной Системой США (далее - ФРС), выполняющей функции Центрального банка, в качестве оптимальной политики была выбрана политика снижения процентных ставок по кредитам [7]. Предполагаемый эффект от такой политики заключается в стимулировании экономической активности за счет снижения стоимости заимствований ставок.

Теория снижения ставок относительно проста – ФРС оказывает давление на краткосрочные процентные ставки, снижая общую стоимость заимствований. Это стимулирует инвестиции в бизнес и потребительские расходы. Если краткосрочные ставки уже близки к нулю, то дальнейшее их снижение может иметь незначительный эффект. По этой причине ФРС опиралась еще и на схемы покупки активов (количественное смягчение), чтобы оказать давление на долгосрочные ставки. Эта политика стала своего рода ответом ФРС на COVID-19. Таким образом, в США ФРС ослабил ограничения для коммерческих банков во время экономического кризиса, позволив им усовершенствовать своей кредитный потенциал за счет снижения процентных ставок по краткосрочным и долгосрочным кредитам.

Европейский Центральный Банк (далее – ЕЦБ) пошел по другому пути ослабления ограничений для коммерческих банков в условиях COVID-19. В периоды экономического роста (и роста кредитования) банки обязаны накапливать резервы в качестве страховки на случай, когда экономика начнет ослабляться (формировать так называемое кредитное плечо). Соответственно, некоторые послабления в части формирования кредитного плеча могут позволить банкам увеличить свой кредитный потенциал. По пути ослабления требований к размеру кредитного плеча пошли ЕЦБ и Банк Англии.

Так, в марте 2020 года ЕЦБ разрешил коммерческим банкам ЕС использовать кредитное плечо, формируемое за счет ликвидных активов для защиты от непредвиденных потребностей в формировании денежных потоков [7], а Банк Англии разрешил банкам использовать

23 миллиарда фунтов (28,6 миллиарда долларов) капитала для поддержки кредитов на сумму до 190 миллиардов фунтов стерлингов [6]. Одновременно с этим в Англии регулирующие органы и правительство ввели в действие схемы кредитования и послабления для населения в части кредитных обязательств, такие, как трехмесячные каникулы по выплате ипотечных кредитов, чтобы помочь гражданам и предприятиям пережить пандемию.

Еще одним мероприятием Банка Англии, направленным на совершенствование кредитного потенциала английских банков в условиях пандемии, стало принятие решения об исключении ипотечных кредитов с кредитными каникулами из расчета коэффициента кредитного плеча коммерческих банков и показателя достаточности капитала, с целью стимулирования банков к кредитованию населения. Для банков, в свою очередь, любое послабление правил в части обязательных требований обозначает возможность усовершенствовать свой кредитный потенциал и создать большие резервы на возможные потери по выданным кредитам.

Подводя итог, отметим, что традиционно в зарубежных странах принято контролировать банковскую деятельность за счет жестких стандартов в области банковского надзора за достаточностью собственного капитала банков, кредитованием, рисками кредитных портфелей, призванных снизить объемы рискованных банковских активов и при выборе стратегии совершенствования кредитного потенциала банки должны в первую очередь ориентироваться на установленные ограничения. В условиях пандемии, вызванной COVID-19, в основе стратегии совершенствования кредитного потенциала зарубежных банков лежит политика Централных банков, ослабляющая ограничения, введенные в банковской отрасли. Так, в США банки смогли усовершенствовать свой кредитный потенциал за счет снижения процентных ставок по краткосрочным и долгосрочным кредитам, а в странах ЕС и Англии - за счет смягчения требований к размеру и порядку формирования кредитного плеча.

Список литературы:

1. Рыкова И.Н., Фисенко Н.В. Кредитный потенциал коммерческого банка, его роль в деятельности банка и методология оценки // Финансы и кредит. 2005. №25 (193). С. 10-20.
2. Acharya V.V., and M. Richardson. Restoring Financial Stability: How to Repair a Failed System, John Wiley & Sons, New York NY, 2010.

3. Bandt O., Hartmann P. and J.-L. Peydró, Systemic Risk in Banking: An Update, in A.N. Berger, P. Molyneux and J. Wilson, eds., The Oxford Handbook of Banking, Oxford University Press, 2009.
4. Ciccarelli M., A. Maddaloni, and J.-L. Peydró, Trusting the Bankers: Another Look at the Credit Channel of Monetary Policy ECB WP, 2010.
5. Miles D., Yang J., and Marcheggiano G.. Optimal bank capital. Discussion Papers 31, Monetary Policy Committee Unit, Bank of England, April 2011.
6. Reuters. BoE's Woods says banks have enough lending capacity in pandemic. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.investing.com/news/stock-market-news/boes-woods-says-banks-have-enough-lending-capacity-in-pandemic-2159619> (дата обращения 14.10.2020 г.).
7. Marcus Lu. How Global Central Banks are Responding to COVID-19, in One Chart. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.visualcapitalist.com/global-central-banks-policy-response-covid-19/> (дата обращения 14.10.2020 г.).

5. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ МО Г. Н. УРЕНГОЙ

Сомихин Иван Сергеевич

студент

*Образовательного учреждения Высшего образования
Южно-Уральский институт управления и экономики,
РФ, г. Челябинск*

WAYS TO IMPROVE THE MANAGEMENT OF THE MUNICIPAL PROPERTY OF THE CITY OF NOVY URENGOY

Ivan Somikhin

Student

*South Ural Institute of Management and Economics,
Russia, Chelyabinsk*

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные проблемы в сфере управления муниципальной собственностью МО г. Н. Уренгой и пути совершенствования системы управления за муниципальной собственностью.

Abstract. This article discusses the main problems in the management of municipal property of the MO of N. Urengoy and ways to improve the management system for municipal property.

Ключевые слова: муниципальное образование; г. Новый Уренгой, муниципальная собственность; местное самоуправление, бюджет, земельные участки, администрация.

Keywords: municipal formation; Novy Urengoy, municipal property; local government, budget, land, administration.

По результатам проведенного исследования эффективности использования и контроля за управлением муниципальной собственностью МО г. Н. Уренгой можно выделить следующие основные проблемы в сфере управления муниципальной собственностью МО г. Н. Уренгой:

- необходимость преобразования муниципальных учреждений в автономные, бюджетные, казенные в связи со слабой эффективностью многих муниципальных учреждений;
- необходимо проводить инвентаризацию объектов муниципального имущества МО г. Н. Уренгой не реже чем раз в год (сейчас раз в 3 года);
- неэффективная оценка и соответственно стоимость при продаже объектов муниципального имущества МО г. Н. Уренгой;
- сдача в аренду не всех объектов муниципального имущества;
- неоптимальный состав муниципального имущества (муниципальной собственности) МО г. Н. Уренгой;
- требуется совершенствование методов управления и механизмов регулирования отношений, связанных с использованием и распоряжением муниципальным имуществом и земельными ресурсами МО г. Н. Уренгой;
- слабое обеспечение функционирования системы управления муниципальным имуществом и земельными ресурсами на территории муниципального образования город Н. Уренгой.

Также по результатам проведенного исследования эффективности использования и контроля за управлением муниципальной собственностью МО г. Н. Уренгой можно выделить следующие основные направления совершенствования деятельности в данной сфере на 2021 год:

1) Развивать на постоянной основе в 2020 году деятельность по решению вопросов местного значения и выполнения государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления МО г. Н. Уренгой:

- создание муниципальных предприятий и учреждений;
- преобразование муниципальных учреждений в автономные, бюджетные, казенные.

2) Усиление учета муниципальной собственности:

- инвентаризация объектов муниципального имущества МО г. Н. Уренгой;
- оценка объектов муниципального имущества МО г. Н. Уренгой;

- продажа объектов муниципального имущества МО г. Н. Уренгой;
- сдача в аренду объектов муниципального имущества.

Далее приведем основные целевые показатели эффективности реализации совершенствования управления муниципальной собственностью МО г. Н. Уренгой. По этим показателям рассчитаем эффективность в сфере совершенствования деятельности по управлению муниципальной собственностью МО г. Н. Уренгой.

Таблица 3.

Целевые показатели эффективности реализации предлагаемых мероприятий совершенствования управления муниципальной собственностью МО г. Н. Уренгой

Целевой показатель (индикатор) (наименование)	Норм.	Планируемые значения		
		2019 г.	2020 г.	2021 г.
1. Показатель, учитывающий размер доходов от использования и реализации муниципального имущества, (1и), (1р)	>0,9	>0,9	>0,9	>0,9
	>0,7	>0,9	>0,9	>0,9
2. Показатель, учитывающий размер доходов от использования и реализации земельных ресурсов, (1сз)	>0,04	>0,08	>0,08	>0,08
3. Показатель, учитывающий ведение претензионно-исковой работы, вытекающей из договоров (соглашений) и внедоговорных обстоятельств, (Япи)	>152	>156	>156	>156
4. Показатель, учитывающий качество проведенных контрольных мероприятий, %	>92	>96	>96	>96
5. Показатель, учитывающий подготовку проектов нормативных правовых актов в области регулирования имущественных и земельных отношений, %				

Любые мероприятия требуют финансирования, поэтому обратимся к официальным данным администрации МО г. Н. Уренгой по планированию бюджета города на период до 2020 г. В плане бюджета МО г. Н. Уренгой на мероприятия по управлению муниципальной собственностью МО г. Н. Уренгой объем и источники финансирования предусмотрены в объеме – 1 111 043 рублей, в том числе:

а) из бюджета города Н. Уренгой – 9 810 430 рублей, в том числе:

- 2019 год было выделено – 2 451 520 рублей;
- 2020 год выделено – 2 452 030 рублей;
- 2021 год планируется к выделению – 2 453 440 рублей;
- 2022 год планируется к выделению – 2 453 440 рублей;

б) из бюджета Ямало-Ненецкого автономного округа (окружной бюджет) – 13 000 000 рублей, в том числе:

- 2019 год выделено – 7 000 000 рублей;
- 2020 год выделено – 2 000 000 рублей;
- 2021 год план – 2 000 000 рублей;
- 2022 год план – 2 000 000 рублей.

Наличие в собственности муниципального образования муниципальной собственности позволяет органам местного самоуправления МО г. Н. Уренгой решать разноплановые задачи, стоящие перед ними, основной из которых является обеспечение доходов бюджета муниципального образования от использования и приватизации муниципального имущества. Оптимизация состава муниципального имущества, оказание имущественной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, социально ориентированным некоммерческим организациям, обеспечение функционирования объектов городского хозяйства оказывает существенное влияние на поступление доходов в бюджет города.

Динамика жизни общества и изменения законодательства, регламентирующего деятельность органов самоуправления, требует поиска и внедрения новых, более эффективных механизмов управления муниципальной собственностью.

Основные задачи по совершенствованию деятельности в области управления муниципальной собственностью МО г. Н. Уренгой:

- проведение мероприятий по модернизации и укреплению материально-технической базы нежилых объектов имущественного комплекса муниципального образования город Н. Уренгой с целью их дальнейшего использования;
- обеспечение сохранности объектов муниципального имущества, расположенных на территории муниципального образования город Н. Уренгой;
- осуществление имущественных прав и обязанностей муниципального образования город Н. Уренгой.

Ожидаемые результаты от реализации предлагаемых мероприятий по совершенствованию деятельности в области управления муниципальным имуществом МО г. Н. Уренгой:

- повышение эффективности управления муниципальной собственностью приведет к качественному решению вопросов местного

значения в процессе владения, пользования и распоряжения муниципальным имуществом, обеспечению стабильного дохода бюджета города;

- увеличение доли нежилых объектов имущественного комплекса муниципального образования город Н. Уренгой, состояние которых является удовлетворительным, в общем количестве нежилых объектов имущественного комплекса муниципального образования город Н. Уренгой.

Список литературы:

1. Алехин Э.В. Государственное и муниципальное управление [Текст]: учебное пособие / Э.В. Алехин – Пенза. – 2016. – 168 с.
2. Анимца Е.Г. Основы местного самоуправления: учебное пособие [Текст] / Е.Г. Анимца, А.Г. Тернышный; под общ. ред. Е.Г. Анимца. – М., ИНФРА. – 2015. – 280с.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ЗА УПРАВЛЕНИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ ГОРОДА НОВЫЙ УРЕНГОЙ

Сомихин Иван Сергеевич

студент

*Образовательного учреждения Высшего образования
Южно-Уральский институт управления и экономики,
РФ, г. Челябинск*

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF USE AND CONTROL OF MANAGEMENT OF THE MUNICIPAL PROPERTY OF THE CITY OF NOVY URENGOY

Ivan Somikhin

Student

*South Ural Institute of Management and Economics,
Russia, Chelyabinsk*

Аннотация. В данной статье рассмотрена деятельность Департамента имущественных отношений администрации МО г. Н. Уренгой в сфере контроля за распоряжением государственной и муниципальной собственностью и эффективностью ее использования.

Abstract. This article examines the activities of the Department of Property Relations of the Administration of the Moscow Region of N. Urengoy in the field of control over the disposal of state and municipal property and the efficiency of its use.

Ключевые слова: эффективность использования; контроль за управлением муниципальной собственностью; муниципальное образование; г. Новый Уренгой, Департамент имущественных отношений администрации МО г. Н. Уренгой; собственность; аренда.

Keywords: efficiency of use; control over the management of municipal property; municipality; Novy Urengoy, Department of Property Relations of the Administration of the Moscow Region, N. Urengoy; own; rent.

Проведем анализ эффективности использования и контроля за управлением муниципальной собственностью муниципального образования г. Н. Уренгой. Анализ результатов деятельности Департамента в сфере контроля использования муниципального имущества проводим за 2019 г., т. к. полных результатов деятельности Департамента за 2020 г. еще нет, они будут не ранее февраля 2021 г.

В течение 2019 года Департаментом проводилась работа по подготовке и оформлению распорядительных документов и договоров в сфере управления и распоряжения муниципальной собственностью и земельными участками.

Основная цель использования и распоряжения муниципальной собственностью – это пополнение местного бюджета муниципального образования. Далее, для объективного рассмотрения приведем в таблице 1 данные Департамента за 2019 г. о поступлении денежных средств в бюджет муниципального образования город Новый Уренгой за счет использования муниципальной собственности.



Рисунок 1. Структурный состав имущества МО г. Н. Уренгой

Таблица 1.

**Информация о поступлении денежных средств в бюджет
МО г. Н. Уренгой за счет использования
муниципальной собственности в 2019 г.**

Показатель	Значение в 2019 г.	
	руб.	%
Прибыль от доли в уставных (складочных) капиталах хозяйственных товариществ и обществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим городским округам	2570121	0,31
Арендная плата за земельные участки	471341865	56,85
Средства от продажи права на заключение договоров аренды за земли городских округов	6529179	0,79
Доходы от муниципальных унитарных предприятий	109312	0,01
Прочие поступления от использования муниципального имущества	133253186	16,07
Компенсация затрат бюджетов городских округов	6585000	0,79
Доходы от продажи муниципальных квартир	113539174	13,69
Доходы от реализации иного муниципального имущества	47749050	5,76
Доходы от продажи иных земельных участков	2147163	0,26
Денежные взыскания (штрафы)	3839673	0,46
Прочие субсидии	41424209	5,00
Итого	829 087 932	100

Распоряжение муниципальной собственностью со стороны Департамента имущественных отношений администрации МО г. Н. Уренгой осуществляется в рамках муниципальной программы «Управление муниципальным имуществом», которая на 2019 год была утверждена с годовым лимитом 228,2 млн. рублей.

Также хотелось бы сказать, что согласно открытым данным с сайта администрации МО г. Н. Уренгой, продолжается постоянная работа по переводу собственности из федеральной или окружной в муниципальную. Так, в 2019 году из государственной собственности ЯНАО в собственность МО г. Н. Уренгой в текущем году принято следующее имущество:

- нежилые здания общей площадью 349,9 кв. м.;
- земельные участки, общей площадью 120 000,0 кв. м.

Из муниципальной собственности МО г. Н. Уренгой в государственную собственность ЯНАО передано следующее имущество:

- отдельно стоящее административное здание 1748,6 кв. метров;
- 2 земельных участка, используемые для обслуживания городской больницы.

Также одно из основных направлений управления муниципальной собственностью в МО г. Н. Уренгой – это проводимая в городе работа по передаче жилья в собственность граждан. В 2019 году Департаментом имущественных отношений администрации МО г. Н. Уренгой подготовлено 342 выписки их реестра муниципального имущества МО г. Н. Уренгой на объекты недвижимости, для оформления права собственности гражданами жилых помещений. Также продолжалась работа по изготовлению технической документации на объекты недвижимости, находящиеся в собственности МО г. Н. Уренгой и регистрации права муниципальной собственности в Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по ЯНАО.

Использование муниципальной собственности в МО г. Н. Уренгой. По состоянию на 01.01.2019 г. в администрации МО г. Н. Уренгой действует 230 договоров аренды, общей площадью 146967 кв. м. Заключение договоров аренды в 2019 году проводилось по результатам аукциона по продаже права на заключение договора аренды имущества. Стоит отметить, что в рамках работы по использованию муниципальной собственности в МО г. Н. Уренгой Департаментом имущественных отношений ежегодно ведется перерасчет арендной платы, арендаторам ежемесячно выставляются счета-фактуры, осуществляется постоянный контроль за поступлением арендной платы. Неплательщикам арендной платы выставляются претензии.

Рассмотрим далее управление земельным муниципальным имуществом и ресурсами в МО г. Н. Уренгой, как одно из наиболее важных направлений деятельности в сфере использования и контроля управления муниципальной собственностью МО г. Н. Уренгой. В основе работы администрации МО г. Н. Уренгой в сфере земельных имущественных отношений – повышение эффективности управления земельными ресурсами города, дальнейшее повышение прозрачности процесса оформления земельных участков, сокращение сроков оформления земли. В течение 2019 года в Департамент имущественных отношений администрации МО г. Н. Уренгой поступило 652 обращения юридических и физических лиц по вопросам земельных отношений, в том числе (Рисунок 2, таблица 2).

Таблица 2.

Состав заявлений о предоставлении земель в 2019 г.

Вид заявления	Число в 2019 г.	Процент от общего кол-ва, %
Предоставление участков, в т. ч.	512	89,3
• собственность	262	45,7
• аренду	245	42,7
• в пользование	4	0,7
• в сервитут	1	0,001
Продление	10	1,7
Отказ от аренды	12	2,1
Изменение вида	8	1,4
Перевод	22	3,8
Прочие	9	1,6
ВСЕГО	573	100

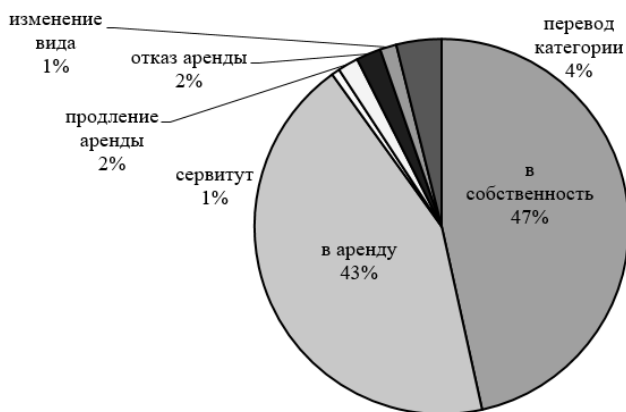


Рисунок 2. Структура заявлений по поводу земли в администрацию г. Н. Уренгой в 2019 г.

По состоянию на 01.01.2020 года в МО г. Н. Уренгой действует 213 договоров аренды земельных участков общей площадью 62 га. В течение 2019 года вновь заключено 24 договора, расторгнуто 13, заключены 8 дополнительных соглашений о продлении срока аренды. При этом осуществлялась практическая помощь предпринимателям по переводу земельных участков из категории земель сельскохозяйственного назначения в земли промышленности.

Продолжались работы по межеванию и постановке на кадастровый учет земельных участков. Подготовлены к продаже или передаче в аренду всего 32 участка, в том числе: для строительства жилых домов – 20, для ведения личного подсобного хозяйства – 3, огородничества – 3, садоводства – 1, сельскохозяйственного производства – 1, сельскохозяйственного использования – 2 участка, а также для строительства магазинов в МО г. Н. Уренгой – 2. Проведено межевание и постановка на кадастровый учет 14 участков под многоквартирными домами.

Окончательно стоит отметить, что в целом, работа Департамента имущественных отношений администрации МО г. Н. Уренгой по использованию муниципального имущества МО г. Н. Уренгой оценивается положительно.

Список литературы:

1. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы [Текст]: Учебник для вузов / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова; под общ. ред. А.М. Бабич. – М., Финансы, ЮНИТИ. – 2016. – 687с.
2. Воронин А.Г. Местное самоуправление: технологии социально-экономического роста [Текст] / А.Г. Воронин, В.Н. Иванова; под общ. ред. А.Г. Воронин. – СПб., изд-во СПб ун-та. – 2015. – 465 с.

ПРИМЕНЕНИЕ МОДИФИЦИРОВАННОЙ МОДЕЛИ М. ПОРТЕРА КАК ИНСТРУМЕНТА РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ярлыченко Алла Александровна

*канд. экон. наук,
Казанский национальный исследовательский
технологический университет,
РФ, г. Казань*

THE APPLICATION OF M. PORTER'S MODIFIED MODEL AS A TOOL FOR IMPLEMENTING INNOVATIVE STRATEGIES OF ENTERPRISES

Alla Yarlychenko

*Candidate of economic sciences,
Kazan National Research Technological University,
Russia, Kazan*

Аннотация. Повышение уровня неопределенности факторов внешней среды и поиск источников устойчивого развития определяют необходимость разработки инструментов активизации инновационной деятельности предприятия. В статье рассматривается модель «пяти сил» М. Портера как инструмент стратегического позиционирования предприятия и предлагается ее дополнить учетом институционального фактора. Сделан вывод о целесообразности использования модифицированной модели с целью повышения уровня адаптируемости предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, к изменениям формальных и неформальных институтов.

Abstract. An increase in the level of uncertainty of environmental factors and the search for sources of sustainable development determine the need to develop tools for enhancing the innovative activity of an enterprise. The article examines the model of M. Porter's "five forces" as a tool for strategic positioning of an enterprise and proposes to supplement it with the institutional factor. The conclusion is made about the expediency of using the modified model in order to increase the level of adaptability of enterprises engaged in innovative activities to changes in formal and informal institutions.

Ключевые слова: Инновационная деятельность; неопределенность факторов внешней среды; инновационные стратегии; модель «пяти сил» М. Портера; стратегическое позиционирование предприятия; институциональная среда.

Keywords: Innovation activity; uncertainty of environmental factors; innovative strategies; M. Porter's «five forces» model; strategic positioning of an enterprise; institutional environment.

Глобализация экономического пространства, повышение уровня неопределенности факторов внешней среды обуславливают необходимость изменения субъектами предпринимательского сообщества конкурентных стратегий и участия в инновационном процессе. Инновации выступают в качестве инструмента удовлетворения изменяющихся потребностей покупателей, источником увеличения экономической и социальной ценности, а также способом адаптации к изменяющимся факторам внешней среды. Перманентность инновационных процессов и повышение роли инноваций в обеспечении поступательного развития общества превратили их в объект повышенного внимания со стороны исследователей. Изменчивость инновационных стратегий предприятий и их многоаспектность определяют необходимость постоянного возвращения к данной проблеме, что определило выбор темы исследования, его теоретическую и практическую значимость.

Для выявления степени привлекательности ведения предпринимательства в отрасли считаем целесообразным использовать модель «пяти сил» М. Портера, которая основана на выделении трех сил «горизонтальной» конкуренции, включающих угрозу появления товаров-субститутов, угрозу появления новых производителей и уровень конкурентной борьбы, а также двух сил «вертикальной» конкуренции, представленных рыночной властью производителей и рыночной властью покупателей [1]. Анализ «пяти сил» позволяет проводить стратегическое позиционирование предприятия в бизнес-среде. На наш взгляд, указанная модель может быть дополнена шестой силой, которая выражает эффективность институциональной среды, стимулирующей появление инновационных идей и вызывающей необходимость адаптации предприятий к новым потребностям и ограничениям.

Исходным тезисом исследования является признание предпринимателя в качестве лидера в области продуктовых и процессных инноваций, а также в осуществлении новых проектов, направленных на решение экономических, социальных и экологических проблем. В то же время следует признать существенные различия между институтами, регулирующими предпринимательскую и инновационную активность

в различных секторах экономики. Так, например, в сельском хозяйстве предпринимательская активность ограничена экологическими стандартами и естественными (природно-климатическими) условиями наряду с общенациональными и локальными нормативными актами, в авиационной промышленности – стандартами воздушных перевозок, в банковском секторе – правилами финансовой безопасности и др. Исследование показывает, что инновационные идеи производителей вытекают из их обязательств соблюдать все нормы и правила, определяющие требования к функционированию предприятий.

Проведенный анализ показывает, что глобализация и информатизация экономики, изменение инструментов ее регулирования привели к существенным изменениям в характере конкурентных отношений. Использование модели «шести сил» позволяет предпринимателям и менеджерам получать более полную информацию о факторах внешней среды, выявить возможность, вызовы и угрозы, что выступает необходимым условием для разработки и внедрения инновационных товаров, для их эффективного позиционирования и обеспечения преимущественного положения на рынке.

Учет «шестой силы» позволяет предпринимателям формировать социальный капитал, или устойчивую сеть отношений с другими производителями и покупателями, что ведет к снижению транзакционных издержек поиска информации и позволяет нейтрализовать предпринимательские риски. Следует признать, что использование инструментов государственной поддержки бизнеса, представленные налоговыми преференциями, объектами инновационной инфраструктуры (базы данных, бизнес-инкубаторы, льготное кредитование, снижение административных барьеров на рынок для отдельных субъектов предпринимательства и др.) снижает уровень неопределенности внешней среды, но не позволяет предупредить в полном объеме предпринимательские риски. В этих условиях модель анализа «шести сил» способствует поиску необходимой информации и позволяет корректировать предложение продукта с учетом всей совокупности правил и стандартов.

Целесообразно выделить управленческий и экономически горизонты стратегического позиционирования предприятия. Управленческий горизонт предполагает выявление управленческих навыков предпринимателя, которые заключаются в поиске способов формирования и развития устойчивых конкурентных преимуществ предприятия. Управленческий горизонт позиционирования связан с обеспечением конкурентоспособности предложения, что может быть достигнуто на основе массового производства и снижения средних издержек или за

счет дифференциации продукта. Конкурентоспособность предприятия в значительной степени определяется способностью предпринимателя к выявлению потребностей будущих потребителей, что определяет значимость постоянного взаимодействия с клиентами, поставщиками и конкурентами. Последнее облегчает поиск информации, позволяет улучшать управленческие навыки и генерировать новые знания, необходимые для производства и продвижения инноваций.

Экономический горизонт стратегического позиционирования предприятия связан с обеспечением сбалансированности предложения продукции и потребительского спроса на отраслевом рынке. Согласно принципам институционализма [3], существующая система контрактов с участием экономических агентов создает барьеры для вступления в отрасль и для выхода с рынка. При этом не рассматривается вопрос о роли указанных контрактов и административных барьеров для генерирования инноваций. Ряд авторов (А. Чандлер [2] и др.) указывают, что вертикальная интеграция, контроль в организации способствуют генерации новых знаний. Эта вертикальная координация через приказ и подчинение выступает экзогенным фактором, способствующим накоплению и эффективной реализации инновационного потенциала предприятия. В то же время анализ показывает, что контракты регулируются в соответствии с теорией транзакционных издержек, что ведет к усилению барьеров для входа на рынок. Однако затраты на инновации не должны снизить конкурентоспособность и доходность бизнеса, что подтверждает необходимость изучения институциональных факторов для удовлетворения потребностей покупателей без ущерба для показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Так, например, политика государства, направленная на поощрение производства экологически чистой продукции, является более эффективной, если потребители (общество) ориентировано на долгосрочные цели развития.

Таким образом, стратегическое позиционирование осуществляется предпринимателем для выявления рисков и ограничений, имеющих место во внешней среде. Включение в модель М. Портера наряду с «пятью силами» шестого элемента, представленного факторами институциональной среды, которая включает формальные (законы и подзаконные акты) и неформальные (обычаи и традиции) институты, является необходимым условием инициации цикла нововведения (продуктового или процессного), повышения конкурентоспособности товара и его производителя на рынке. В случае учета особенностей институциональной среды предприниматель создает инновации, адаптируемые к институциональным ограничениям – входным барьерам.

Список литературы:

1. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервина. М.: Альпина Паблицер, 2011. 454 с.
2. Chandler A. Strategy and Structure: chapters in the history of the industrial enterprise, 19th edition, 1995.
3. Williamson O.E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 38. No 3. P. 595-613.

6. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ОСНОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИИ СИСТЕМЫ ТАРГЕТ-КОСТИНГ НА ПРЕДПРИЯТИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Симомян Ани Артемовна

*магистрант,
ФГБОУ ВО Московский государственный
технологический университет «СТАНКИН»,
РФ, г. Москва*

Современная система здравоохранения, в частности фармацевтическая промышленность занимает одно из приоритетных направлений в социально-экономической политике государства, особое положение которой заключается в значимости продуктов ее производства.

Одним из направлений развития фармацевтической отрасли России должна быть разработка методологии и методик управленческого учета, обеспечение качественного анализа, и внутреннего контроля затрат, повышающих результативность финансово-хозяйственной деятельности организаций [1].

Фармацевтическое производство является достаточно сложной и трудоемкой отраслью современной промышленности. Это обусловлено наличием определенной специфики как производственного процесса, так и дальнейшего жизненного цикла продукта.

По этой причине, данная отрасль подвергается строгому надзору со стороны государства посредством регулирования и оценки соответствия их деятельности в установленным стандартам.

Жесткие требования органов к качеству, эффективности и безопасности препаратов контролируются основным нормативным документом, регулирующим фармацевтическую деятельность, а именно федеральным законом от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств». Данным законом регулируются отношения, возникающие в связи с обращением – разработкой, исследованиями, экспертизой, государственной регистрацией, реализацией, применением лекарственных средств и т. д. В частности, осуществляется жесткий контроль технологического цикла производства.

Все вышеперечисленные особенности образуют дополнительных объем издержек для производителей лекарственных средств.

Наличие достаточно большого числа затратообразующих факторов в фармацевтическом секторе экономики создает серьезные проблемы для учета и анализа результатов производственной деятельности, которые главным образом формируют себестоимость готовой продукции.

В связи с чем, возникает острая необходимость в эффективно организованном управленческом учете, адаптированном к отраслевой специфике и призванном учитывать организационные особенности фармацевтических предприятий [2,3,4].

Традиционные подходы к учету справляются с указанной выше спецификой, однако не обеспечивают руководству наибольшую результативность.

Для этого, к реализации предлагается прогрессивная система управления издержек на основе целевых затрат (таргет-костинг).

Целевое управление затратами (таргет-костинг) – это система, направленная на достижение целевой себестоимости исходя из установленной конкурентной цены и размера желаемой прибыли. Сам процесс оптимизации затрат посредством усовершенствования дизайна инициируется на самых ранних этапах разработки. А фундаментом системы является декомпозиция продукта с последующей функционально-стоимостной оценкой, позволяющей сохранить ключевые характеристики [4].

Нестандартные условия разработки, производства и реализации, которые могут сподвигнуть менеджмент к интеграции таргет-костинг представлены в таблице 1.

Таблица 1.

**Основания для реализации таргет-костинг
на фармацевтическом предприятии**

№ п.п.	Наименование	Характеристика
1.	Стратегический характер планирования	Выход лекарственного препарата на рынок невозможен без проведения ряда исследований, продолжительность которых варьируется от шести месяцев до одного года. Оперативный управленческий учет не позволяет принять в расчет прогнозные изменения на такой длительный период, и для анализа целесообразности реализации проекта по выпуску нового препарата наиболее эффективным будет применение стратегических инструментов управления.

№ п.п.	Наименование	Характеристика
2.	Регламентируемый характер возникающих затрат	Для осуществления производства, все компоненты лекарственного препарата подлежат длительной процедуре обязательной регистрации в государственных органах, что затрудняет последующее изменение технологии изготовления или замены составляющих продукта после начала промышленного выпуска. Вследствие чего, возникающая необходимость оценить уровень затрат, связанных с производством и реализацией препарата на этапе разработки, является определяющим фактором применения таргет-костинга.
3.	Социально-экономический характер отрасли	Социальная направленность фармацевтической промышленности диктует определенные условия осуществления деятельности. Одним из таких условий является вмешательство государства в рыночные отношения с целью снижения цен и повышения доступности препаратов при невозможности влияния на качество продукта со стороны производителя. Любые мероприятия, направленные на оптимизацию затрат, не должны затрагивать эффективность и полезность препаратов. По этой причине, философия воздействия на издержки с оценкой и сохранением ключевых функций продукта может стать решением, удовлетворяющим всех участников рынка.
4.	Регулируемое ценообразование	Около тридцати процентов всего объема производимых лекарственных средств в России входит в категорию жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП). Цены на препараты данной категории регулируются государством посредством установления предельных отпускных цен производителя, а в некоторых случаях также и максимального уровня рентабельности, тем самым задавая потолок цены и прибыльности как целевой для последующего вычисления критического уровня затрат на упаковку.

№ п.п.	Наименование	Характеристика
5.	Значительный объем инвестиций	Запуск производства нового лекарственного средства, в отличие от других категорий товаров, требует внушительных капитальных вложений в разработку, исследования, испытания и регистрацию будущего препарата. Объем финансирования научно-исследовательских работ может достигать нескольких миллионов рублей. При таком уровне инвестиций выпуск нерентабельного продукта может привести к необратимым последствиям. Обезопасить компанию можно посредством анализа перспектив в процессе целевого управления затратами.

Разработка препарата при применении данного метода будет значительно отличаться от классического подхода. Процедура расчета позволит избежать увеличения бюджета затрат на стадии производства и эксплуатации, а также при необходимости заложить резервы последующего снижения себестоимости учитывая специфические характеристики деятельности фармпредприятий при оценке и последующей оптимизации.

Список литературы:

1. Хосев А.М. Роль фармацевтической промышленности в современном развитии экономики государства// Transport Business In Russia | №3 2015.
2. Федеральный закон от 12.04.2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств», 2010 г. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/30941> (дата обращения: 13.11.2020).
3. Пашутин С.Б. К вопросу повышения эффективности управления фармацевтической компанией//Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 2.
4. Горлов В.В. Концепция формирования управленческого учета и организация внутреннего контроля на предприятиях фармацевтической отрасли. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://diss.seluk.ru/di-ekonomika/733805> (дата обращения: 13.11.2020).
5. Керимов В.Э. Таргет-костинг как инструмент определения целевой себестоимости – Вестник ФА, 2007 г.

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам XLIV международной
научно-практической конференции*

№ 11 (44)
Ноябрь 2020 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 19.11.20. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 3,88. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74
E-mail: economy@nauchforum.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3

16+



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru