

Министерство просвещения Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Московский педагогический государственный университет» (МПГУ)

Анапский филиал
федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Московский педагогический государственный университет»
(Анапский филиал МПГУ)



СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

МАТЕРИАЛЫ
V ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ

19–20 мая 2022 года

Анапа
2022

УДК 338(471.620)
ББК 65.9(2Рос-4Кр2)
С56

Печатается по решению ученого совета Анапского филиала МПГУ

Редакционный совет Анапского филиала МПГУ:

Т.В. Калюжная, кандидат филологических наук, доцент, председатель Редакционного совета

В.С. Дудкина, кандидат педагогических наук, доцент, член Редакционного совета

М.И. Кирпа, старший преподаватель, член Редакционного совета

Г.В. Филькин, секретарь, член Редакционного совета

С56 Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: региональный аспект : Материалы V Всероссийской научно-практической конференции (19–20 мая 2022 года). Сборник статей / Анапский филиал ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет». – Краснодар : Издательский Дом – Юг, 2022. – 176 с.

ISBN 978-5-91718-703-7

Сборник статей «Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: региональный аспект» издан по итогам V Всероссийской научно-практической конференции, состоявшейся 19–20 мая 2022 года.

Тематика статей определяется содействием интеграции вузовской науки в современное общество; обеспечением широкого обсуждения результатов проводимых научных исследований с точки зрения их результативности и применимости; наиболее актуальных вопросов в сфере экономики, управления, гостиничного сервиса и др.

Целевую аудиторию сборника составляют специалисты в области управления, экономики, права, преподаватели, а также обучающиеся по направлениям подготовки «Государственное и муниципальное управление», «Менеджмент», специальностям «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)», «Гостиничный сервис», «Коммерция (по отраслям)» и др.

Статьи печатаются в авторской редакции.

ББК 65.9(2Рос-4Кр2)
УДК 338(471.620)

ISBN 978-5-91718-703-7

© Коллектив авторов, 2022

© Анапский филиал ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет», 2022

© Оформление ООО «Издательский Дом – Юг», 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

Алпатова О.В., Забегаева А.А. Управление финансово-хозяйственной деятельностью организации и пути его совершенствования	7
Атоян М.М. Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и подрядчиками	10
Балабаева Т.Е., Мандрыко А.В. Совершенствование управления организацией на основе анализа финансового состояния	13
Беркалиева Д.А., Белашова И.А. Анализ опыта создания тематических гостиниц и перспективы его применения в муниципальном образовании в ООО «Де ла Мапа»	16
Блинова Д.А. Анализ государственной политики занятости в муниципальном образовании город-курорт Анапа	18
Виталёва Д.О. Организация обеспечения безопасности санаторно-курортного комплекса АО «ДиЛУЧ»	21
Волгина Е.М. Организация работы контролера-кассира	24
Городничев И.А. Совершенствование муниципального управления санаторно-курортного комплекса и туризма	26
Гутова В.Р. Исследование ассортимента, потребительских свойств и качества молочных товаров на примере АО «Тандер» магазин «Магнит»	28
Гущина Н.А. Оценка развития российского образования, здравоохранения и социального обеспечения населения на основе социального опроса граждан	32
Диланян П.Г., Милета Е.А. Анализ Ассортиментной политики продовольственных товаров в торговой организации	37
Егоров Н.В. Формирование программ лояльности клиентов в гостиничном предприятии	41
Забегаева А.А. Основные тенденции подготовки кадров муниципальной службы	44

Ивлева С.А., Белашова И.А. Анализ этапов в обслуживании клиентов в ООО «Пансионат ФЕЯ-3»	48
Иванова Ю.Ю. Оценка финансового состояния организации и разработка мероприятий по его улучшению	51
Ищенко Я.П., Мандрыко А.В. Совершенствование оперативного управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами	54
Казначеева Т.В. Анализ управления сферой торговли в муниципальном образовании город-курорт Анапа	57
Калмыков Р.В. Анализ эффективности использования денежных средств организации	60
Кольцова А.А., Белашова И.А. Анализ муниципальных выборов как способа формирования органов местного самоуправления в муниципальном образовании город-курорт Анапа	63
Косухина А.И., Мандрыко А.В. Особенности взаимодействия с современной молодежью	66
Лусикян К.А. Бухгалтерский учет товаров в организации	68
Малков В.А., Гущина Н.А. Эффективность деятельности администрации муниципального образования: критерии и направления совершенствования	70
Мандрыко А.В. Управление финансовым состоянием организации и пути его усиления	73
Манукян Л.А., Мандрыко А.В. Управление финансовой устойчивостью организации	78
Мартиросян Д.А. Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками	81
Мартиросян А.В. Влияние кадровых технологий на эффективность деятельности органов государственной власти	84
Минин Н.И., Некрасова Е.А. Мотивация и ответственность муниципальных служащих на современном этапе	88
Москаленко А.М., Забегаева А.А. Теоретические аспекты и современное состояние управления молодежной политикой	91

Никитина Л.П. Формирование коммуникативной культуры руководителя в современной социокультурной среде	96
Окунев К.В. Совершенствование управления учреждениями санаторно-курортной сферы ведомственного подчинения	99
Пасмурова С.С. Перспективы развития предприятий индустрии гостеприимства на примере ФКУЗ «Санаторий «Юность»	102
Пирогова В.И. Разработка комплекса мероприятий по совершенствованию технологии обслуживания VIP-гостей ООО «Пансионат ФЕЯ-3»	105
Петросян Л.Э., Мандрыко А.В. Формирование торгового ассортимента	109
Попандопуло Е.В., Синькевич Г.П. Механизмы взаимодействия местных органов власти и населения в муниципальном образовании город-курорт Анапа	112
Попова А.С. Формирование эффективной системы управления денежными потоками организации	116
Рустова Е.Р. Бухгалтерский учет и оценка материально-производственных запасов	119
Решетникова А.Ю., Синькевич Г.П. Организация и управление сферой благоустройства на территории муниципального образования город-курорт Анапа и направления совершенствования	122
Романов М.В. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства как стратегический вектор развития экономики	126
Саркисова А.М., Гущина Н.А. Реализация финансовой политики в муниципальном образовании город-курорт Анапа и направления совершенствования	129
Саргсян С.Г. Договорная работа организаций с поставщиками товаров и её эффективность	133
Сафариду Ф. Качество торгового обслуживания и её влияние на эффективность работы коммерческой организации	135

Синькевич Г.П. Формы взаимодействия органов местного самоуправления и населения в современных условиях	138
Смбатян Э.А., Забегаева А.А. Современное состояние малых предприятий в сфере гостиничных услуг	142
Таранкевич А.С. Понятие и сущность управления социальной защиты семьи, материнства и детства.....	146
Ткаченко А.И. Актуальные аспекты молодежного предпринимательства на современном этапе	153
Ткаченко П.О. Анализ и совершенствование товарной политики на примере торговой организации	157
Тулкинов Х.Э.У. Место и роль территориального общественного самоуправления в развитии местного самоуправления	159
Фетюхина О.Н., Баранова И.В. Методический аспект механизмов увеличения экономической устойчивости индивидуальных предпринимателей на платформах маркетплейсов	162
Хлопецкий Н.Н. Территориальные преобразования в свете очередной реформы местного самоуправления	165
Шевченко М.Р., Гущина Н.А. Технологии работы служб дополнительных и сопутствующих услуг	169
Щербакова С.О., Гущина Н.А. Статистика всероссийских проверочных работ в сегменте управления общеобразовательной организации	172

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

О.В. Алпатова

студент 4 курса направления подготовки «Менеджмент»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
alpatova-00@inbox.ru

А.А. Забегаева

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353440, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
aa.zabegaeva@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрены практические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности организации.

Ключевые слова: управление, финансовый менеджмент, организация, финансово-хозяйственная деятельность организации.

Актуальность темы заключается в том, что управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия является неотъемлемой частью нормального функционирования организации, в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды.

В результате исследования было выявлено, что основным видом деятельности ООО «Росток» является: производство зерновых и технических культур, а также их промышленная переработка.

Анализ производства основных видов продукции растениеводства ООО «Росток» выявил, что по сравнению с 2019 годом почти по всем видам продукции произошло уменьшение производства [1, с. 342].

В результате анализа обеспеченности трудовыми ресурсами и их структуры ООО «Росток» было установлено, что, доля рабочих в общей численности персонала, в т.ч. занятых в сельскохозяйственном производстве, снизилась на 2 человека, что составляет 81,81 %, эти изменения могут быть связаны с рационализацией рабочих мест служащих.

Анализ использования рабочего времени ООО «Росток» показал, что, увеличилось количество дней, отработанных одним работником за год на 60,61 дней, что составляет 22,23 %. Сокращение среднегодовой численности работников привело к росту отработанного времени.

В ходе анализа оценки эффективности использования трудовых ресурсов ООО «Росток» было выявлено, что, годовая производительность труда возросла, по сравнению с 2019 годом.

В результате анализа обеспеченности трудовыми ресурсами ООО «Росток» определили, что, не смотря на сокращение численности персонала на 2 человека выручка ООО «Росток» возросла на 5976 тыс. руб., по сравнению с 2019 годом [2, с. 251].

Анализ себестоимость 1 ц. основных видов продукции ООО «Росток» показал, что, по всем возделываемым культурам произошло увеличение себестоимости. Только себестоимость бобов соевых, по сравнению с 2019 годом, уменьшилась на 300 руб., что составляет 87,5 %.

В ходе анализа влияния отдельных факторов на уровень себестоимости 1 ц. продукции растениеводства ООО «Росток» было установлено, что, за счет роста себестоимости, почти по всем видам продукции, производственные затраты возросли, по сравнению с 2019 годом.

Анализ состава и структуры затрат на 1 га и 1 ц основной продукции ООО «Росток» показал, что, основной расход как на 1 га, руб., так и на 1 ц, руб. происходит по статье минеральные удобрения, бактериальные и др. препараты, а основная экономия получена за счет сокращения расходов на нефтепродукты всех видов, используемые на технологические цели.

В результате анализа динамики финансовых результатов деятельности ООО «Росток» определили, что, на предприятие наблюдается динамика роста по всем показателям финансовых результатов деятельности, что свидетельствует о эффективной работе предприятия.

В ходе анализа показателей платежеспособности ООО «Росток» было установлено, что, организация является платежеспособной, так как все показатели выше нормативного значения [3, с. 29].

Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «Росток» показал, что, предприятие ведет эффективную финансово-хозяйственную деятельность и является финансово устойчивой.

Для улучшение финансово-хозяйственной деятельности ООО «Росток» был предложен путь выявления резервов увеличения суммы прибыли, за счет расширения посевных площадей пшеницы озимой [4, с. 156].

Таким образом, при расширении посевной площади пшеницы на 3 га., резерв увеличения производства продукции составит 204 ц.

Также был предложен резерв увеличения производства продукции, за счет внесения дополнительных удобрений, так в случае увеличения количества удобрений, приходящихся на 1 ц. пшеницы, резерв увеличения производства данной культуры составит 2590 ц. [5, с. 159].

В результате увеличения объема реализации пшеницы резерв увеличения суммы прибыли составит 880 600 руб., а в результате увеличения объема реализации кукурузы – 195132,84 руб. Общая сумма резерва увеличения прибыли составит 1075732,84 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предложенное мероприятие по выявлению резервов увеличения суммы прибыли для ООО «Росток» является финансово выгодным.

Литература:

1. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / О.А. Толпе-

гина // Образовательная платформа Юрайт. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 610 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/468070>

2. Шадрина Г.В. Экономический анализ : учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. / Г.В. Шадрина // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 461 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/477503>

3. Шимко П.Д. Международный финансовый менеджмент : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – 2-е изд., перераб. и доп. / П.Д. Шимко // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 493 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/487510>

4. Погодина Т.В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Т.В. Погодина // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 351 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/468899>

5. Сеницкая Н.Я. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов. – 2-е изд., испр. и доп. / Н.Я. Сеницкая // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 196 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/470384>

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

М.М. Атоян

студент 3 курса специальности «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
milamilena23245600@gmail.com

Научный руководитель

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент,
преподаватель кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрен Бухгалтерский учёт расчетов с поставщиками и подрядчиками в ООО «ГайКодзорСпецТранс».

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, поставщики и подрядчики, счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Основным видом деятельности ООО «ГайКодзорСпецТранс» является «Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам».

Организация также зарегистрирована в таких категориях ОКВЭД как «Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками», «Аренда грузового автомобильного транспорта с водителем», «Производство электромонтажных, санитарно-технических и прочих строительно-монтажных работ», «Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах» и других.

Основным первичным документом, на основании которого мы приобретаем продукцию является договор поставки товаров. Договор – это соглашение между двумя или более сторонами (субъектами) по какому-либо вопросу в целях установления, изменения или прекращения правоотношений. Он служит источником обязательств, моральных или юридических.

ООО «ГайКодзорСпецТранс» заключило договоры со следующими поставщиками товарно-материальных ценностей и услуг:

ООО «АТЛАНТ» – заключен договор на выполнение строительно-монтажных работ; Раскопки; работы по защите конструкций и оборудования; Работы по отделке конструкций и оборудования; иные виды деятельности, не запрещенные законодательством.

ООО «А-МОТРОС» – заключен договор на оптовую торговлю автомобильными деталями, узлами и принадлежностями (код по ОКВЭД 45.31).

ООО «Анапа сталь» – заключен договор на доставку собственным транспортом, Резка, гибка, гильотина (рубка), прокат трубы на вальцовочном станке, изготовление хомутов и закладных.

ЛК «Европлан» – заключен договор по финансовой аренде (лизингу/сублизингу);

ООО «Евролос» – заключен договор на приобретение пластмассовых изделий, используемых в строительстве.

В ООО «ГайКодзорСпецТранс» расчеты с поставщиками и подрядчиками учитывают на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Счет является активно- пассивным, сальдо может быть, как кредитовое, так и дебетовое. На счете 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» учитывают расчеты с поставщиками и подрядчиками за поступление товарно-материальных ценностей, выполненных работ.

Аналитический учет по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» ведется по каждому выставленному счету-фактуре и расчету в порядке плановых платежей - по каждому поставщику и подрядчику.

В ООО «ГайКодзорСпецТранс» учет затрат построен таким образом, чтобы обеспечить возможность получения данных о поставщиках о принятых расчетных документах и других, срок оплаты которых еще не наступил; поставщиков за несвоевременно оплаченные платежные документы.

В ООО «ГайКодзорСпецТранс» к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» используют субсчета:

60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

60.02 «Расчеты по выданным авансам»

В ходе проверки документации мы выявили следующие недостатки:

– проведение инвентаризации один раз в год, перед составлением отчетности, что недостаточно для тщательной проверки;

– недостаточная квалифицированность сотрудников бухгалтерии.

Далее рассмотрим таблицу 1 с предложениями по совершенствованию бухгалтерской деятельности в ООО «ГайКодзорСпецТранс».

Предложения по совершенствованию бухгалтерской деятельности ООО «ГайКодзорСпецТранс» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Пути совершенствования бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками

Предложение	Результат
1	2
Проведение внеплановых инвентаризаций бухгалтерского учета, отслеживание оплаты с помощью составления актов сверки желательнее каждые 3 месяца покупателей за оказанные услуги. При задержке оплаты покупателем возможны случаи, когда данных средств недостаточно для оплаты организацией ее прямых обязанностей или отсутствия финансовых средств на приобретение материалов. В случаях несвоевременной оплаты или незнания действий со стороны организации, иначе все будет решать суд	Значительно повысит дисциплину учета расчетов с поставщиками и подрядчиками за счет более оперативного выявления расхождений между данными бухгалтерского учета и фактическими данными

Окончание таблицы 1

1	2
Прохождение новых курсов повышения квалификации бухгалтером	Повышение знаний бухгалтера. Уменьшение ошибок в бухгалтерском учете
Ведение графика документооборота	Это сэкономит рабочее время, упорядочит работу в целом
Усиление проверки поступающих от поставщиков и подрядчиков документов	Экономия времени

Также предлагается в программе «1С Бухгалтерия» в папке «Контрагенты» создать отдельные дополнительные подпапки по контрагентам. Также для упрощения поиска конкретного подрядчика нужно создать ссылки на данные подрядчиков, которые в свою очередь будут содержать контактные данные в разрезе для каждого подрядчика, его банковские счета и всю информацию, касающуюся подрядчика, чтобы не было повторения операций. Таким образом бухгалтерский учет можно будет вести в разрезе и на основании документов, поступивших в организацию.

Таким образом, вышеизложенные рекомендации позволят улучшить учет расчетов с поставщиками и подрядчиками, укрепить финансовое положение ООО «ГайКодзорСпецТранс». Организация должна стремиться к более рациональной организации учета и более выгодному выравниванию расчетов с поставщиками и подрядчиками, и тогда ее рентабельность увеличится.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая и вторая от 01.11.2006. № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2018). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142
2. Федеральный Закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 31.12.2018). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855
3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 № 12522). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/2d52707f5a4d5314b9e470a9bf59cb826ec848dd
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99». – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/0463b359311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec
5. Положение о правилах осуществления перевода денежных средств (утв. Банком России 19.06.2012 № 383-П) (ред. от 06.11.2015). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131829

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Т.Е. Балабаева

студент 4 курса направления подготовки «Менеджмент»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
bte2018@bk.ru

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. Данная статья раскрывает тему совершенствования управления финансовым состоянием организации. Более подробно раскрыты способы повышения финансовой устойчивости на примере ОАО «Санаторий Родник» с целью демонстрации их экономической эффективности.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансово-хозяйственная деятельность, экономика организации, рентабельность, платежеспособность.

Финансовое состояние предприятия – это способность организации финансировать свою деятельность за счет собственного капитала.

Анализ финансового состояния ОАО «Санаторий Родник» показал, что организация в 2021 году является убыточной, так как имеет убыток в размере 17679 млн руб. В связи с полученными убытками санаторий является нерентабельным. Так, коэффициент рентабельности собственного капитала в 2021 году составил – 139,08 %, а коэффициент рентабельности продаж – 13,27 %.

Более детальный анализ финансовой устойчивости показал, что ОАО «Санаторий Родник» является финансово зависимой и финансово неустойчивой организацией. Так, коэффициент финансовой автономии в 2021 году составил 0,04 единиц, то есть организация имеет низкую долю обеспеченности оборотных активов собственным капиталом. При определении типа финансовой ситуации в ОАО «Санаторий Родник» было установлено, что организация относится к неустойчивому типу финансового состояния, так как недостаточно обеспечена собственными и долгосрочными источниками запасов или функционирующего капитала.

Также были замечены внутренние проблемы управления ОАО «Санаторий Родник» – отсутствие долгосрочных партнеров, которые являются надежным источником постоянного потока прибыли.

На основе определенных проблем был разработан комплекс мер по совершенствованию управлением организацией на основе повышения финансового состояния ОАО «Санаторий Родник». Так, была найдена организация ПАО «Нориль-

ский Никель», которая готова к долгосрочному сотрудничеству. Суть сотрудничества заключается в ежегодном предоставлении путевок сотрудникам одного из филиалов компании «Кольский горно-металлургический комбинат» г. Мончегорск в количестве 747 путевок на отдых в ОАО «Санаторий Родник» на период низкого сезона сентябрь-февраль (включительно).

Основные этапы подготовки заключения контракта о сотрудничестве пройдут 01.07.2022 – 01.01.2023, то есть с 01.01.2023 года ОАО «Санаторий Родник» сможет принимать поток отдыхающих с горно-металлургического комбината в зимне-осенний период.

Подтверждением финансовой эффективности выступает рост прибыли ОАО «Санаторий Родник» с – 17679 тыс. руб. до 29276 тыс. руб.

Направить данную прибыль предложено в финансовые вложения, а именно на открытие банковского вклада в ПАО «Сбербанк» (выбор банка обусловлен надежностью и минимальным риском потери вложенных денежных средств). Прогнозный показатель ставки по вкладам в 2024 году сформирован методом калькуляции и составил 10 %.

Вклад в 2024 году ОАО «Санаторий Родник» по условиям банка для юридических лиц (условия остаются неизменными в течение нескольких лет лет):

- на срок от 7 до 1096 дней;
- сумма и срок вклада определяет % ставку;
- если новый срок вклада превышает предыдущий в два и более раз, процентная ставка нового вклада увеличивается на 10 %.

Таким образом, 01.01.2024 г. ОАО «Санаторий Родник» вложит 29276000 рублей и спустя 6 месяцев получит чистую прибыль в размере 1167831,67 млн руб.

Воспользовавшись предложением об увеличении процентной ставки по вкладу, ОАО «Санаторий Родник» оставит деньги на вкладе под 20 %, включая полученную чистую прибыль в размере 1167831,67 млн руб., на 12 месяцев, тогда 01.07.2025 г. ОАО «Санаторий Родник» получит чистую прибыль по вкладу в размере 4871013,064 млн руб.

За весь период банковского вклада ОАО «Санаторий Родник» получит 6038844,734 млн руб. чистой прибыли.

От контракта с ПАО «Норильский Никель» ОАО «Санаторий Родник» будет получать чистую прибыль в размере 29276000 млн руб., что является постоянным источником дохода для ОАО «Санаторий Родник» и поможет: повысить финансовую устойчивость, снизить зависимость от заемных средств, повысить уровень платежеспособности, повысить уровень рентабельности.

Финансовые вложения будут приносить дополнительный доход, не давая денежным средствам обесцениваться из-за ежегодного роста инфляции.

Литература:

1. Шимко П.Д. Международный финансовый менеджмент. – М. : Юрайт, 2021. – 493 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/487510>
2. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент : учебник для академического бакалавриата. – 4-е изд, пер. и доп. – М. : Юрайт, 2022. – 456 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/507804>
3. Незамайкин В.Н. Финансовый менеджмент. – М. : Юрайт, 2022. – 467 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/508163>

4. Екимова К.В. Финансовый менеджмент – Электрон. дан. Юрайт, 2022. – 381 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/507801>
5. Сеницкая Н.Я. Финансовый менеджмент. Юрайт, 2021. – 196 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/470384>

**АНАЛИЗ ОПЫТА СОЗДАНИЯ ТЕМАТИЧЕСКИХ ГОСТИНИЦ
И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ
В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ В ООО «ДЕ ЛА МАПА»**

Д.А. Беркалиева

студент 3 курса специальности «Гостиничный сервис»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

arus-74@mail.ru

И.А. Белашова

кандидат педагогических наук, преподаватель кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

ira_3000@bk.ru



Аннотация. Основное преимущество, дающее успех гостиничному предприятию – качественная идея тематики гостиницы, что приобретает особую значимость в глазах потенциальных клиентов. В статье раскрывается значимость данного фактора. Раскрывается анализ применения тематических гостиницы в ООО «Де ла Мапа» позволяющие значительно повысить конкурентоспособность на рынке гостиничной индустрии.

Ключевые слова: гостиница, отели, развитие, тематическая гостиница, гостиничное предприятие.

ООО «Де ла Мапа» занимает поистине привлекательное место: в самом центре курортной и административной зоны города Анапа, где историческое наследие сочетается с современным дизайном. У каждого номера имеется балкон, с которого открываются виды на Черноморское побережье. Легко и быстро можно пройти до самых популярных достопримечательностей города, включая парки и скверы, археологический музей с раскопками древнегреческого города, парк аттракционов, аквапарк, а также песчаные и галечные пляжи.

В пешей доступности находятся пляжи Анапы, в 1,5 км – городской песчаный пляж и галечный пляж «Малая Бухта». Для удобства гостей гостиничный комплекс организует трансфер на пляж «Малая Бухта», от остановки транспорта до пляжа всего 500 м. На пляже есть все необходимое для комфортного отдыха: бесплатные шезлонги и навесы, чистое море, магазины, кафе. Для маленьких гостей предусмотрена детская игровая комната с услугами воспитателя, детский бассейн, детская игровая площадка, два раза в неделю проходят развлекательные мероприятия для детей.

Важной тенденцией современного гостиничного сервиса, проявляющейся в создании необычных отелей, является ориентация их на различные виды туризма и отдыха: экстремальный, экологический, спортивный и прочее.

К примеру, формирование понятия и развитие экологического туризма, которое произошло в зарубежной и российской практике в 70–80 годах 20 века, привело к созданию нового типа гостиничных сооружений: из подручных и экологически чистых материалов (из соломы, снега). Использовали новейшие технологии утилизации отходов, экономии и регенерации воды, электроэнергии.

На основе новой тенденции в создании тематических отелей, мы предлагаем применение тематики бутик-отеля «Библиотека» в ООО «Де ла Мапа».

Цель данного применения в том, чтобы внедрить в жизнь курортного города культурный интерес у туристов и привлечение новой клиентной базы.

Идея заключается в том, чтобы создать в каждом номере отеля атмосферу определенной книги классиков, но с внедрением некоторых идей. Номера будут обставлены в той же комплектации.

Например, в обычном одноместном номере можно разместить атрибуты книги Н.В. Гоголя «Тарас Бульба». Номер отеля ООО «Де ла Мапа» имеет подходящую цветовую гамму и выполнен в оранжево-коричневых тонах, напоминающих поле. Добавление картин-иллюстраций данной работы, создаст особый антураж кубанского казачества. Окон и двери с красными отводами. На полках по углам кувшины, бутылки и флажки зелёного и синего стекла, резные серебряные кубки, позолоченные чарки разной работы, так же антуражу придаст висящая на стене сабля атамана.

Тенденция создания тематических отелей в курортных городах растёт с каждым годом, туристам становится скучно от вида обыденных номеров и отелей, поэтому в настоящий момент стоит внедрить новые идеи и стили для отелей, что бы клиенты смогли посмотреть на отдых в новых красках.

Литература:

1. Джанджугазова Е.А. Концептуальные отели как средство сохранения культурноисторического наследия / Е.А. Джанджугазова, И.В. Степанов // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n>
2. Степанов И.В. Концептуальные отели: научно-практические основы функционирования / И.В. Степанов // Научно-практический журнал «Современные проблемы сервиса и туризма». – URL : https://spst-journal.org/Archive_article/2010/2010_02/8.pdf
3. Артемова Е.Н. Основы гостеприимства и туризма : учеб. пособие / Е.Н. Артемова, В.А. Козлова. – Орёл : ОрёлГТУ, 2005.
4. Барчуков И.С. Гостиничный бизнес и индустрия размещения туристов : учеб. пособие / И.С. Барчуков, Л.В. Баумгартен, Ю.Б. Башин [и др.]. – М. : КНОРУС, 2016.
5. Березовая Л.Г. История туризма и гостеприимства : учеб. пособие. – М. : Юрайт, 2014.

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ ГОРОД-КУРОРТ АНАПА

Д.А. Блинова

студент 5 курса направления подготовки,
«Государственное и муниципальное управление»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
diana.blinova1703@gmail.com

Научный руководитель

И.А. Белашова

кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
ira_3000@bk.ru



Аннотация. В статье рассматривается система управления занятостью населения на местном и федеральном уровнях. Проблемы обеспечения занятости населения являются одними из важнейших для формирования конкурентоспособной экономики. В статье рассмотрены показатели эффективности управления занятостью населения, а также предложены мероприятия по улучшению ситуации занятости населения. Статья посвящена актуальности проблемы занятости населения. Проблема занятости населения достаточно актуальна в нашей стране, поскольку в настоящее время происходят изменения во всех сторонах жизни общества – политической, экономической, социальной, духовной. Особенно сильно эти перемены сказались на сфере труда, на формирование рынка рабочей силы и на системе занятости. Тогда как отношения занятости являются важнейшим направлением социально-экономической жизни и влияют в свою очередь на все сферы жизни населения.

Ключевые слова: занятость населения, безработица, система управления, эффективность управления занятостью населения, виды занятости, формы занятости, рабочая сила, рынок труда, экономически активное население.

Занятость населения – это деятельность трудоспособного населения, связанная с производством материальных и духовных благ с целью удовлетворения личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству РФ и приносящая им заработок, трудовой доход. Это важнейший параметр функционирования рынка труда. В соответствии с законом «О занятости населения в Российской Федерации» занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая действующему законодательству и приносящая, как правило, заработок (трудовой доход). Многие авторы, в большей или меньшей степени соглашаясь с данным определением

нием, отмечают, что оно отражает правовое и лишь отчасти социально-экономическое содержание термина. Так же занятость является важнейшим показателем «здоровья» экономики. Чем выше занятость, тем меньше безработица и, тем выше уровень жизни населения страны.

Безработица – это социально-экономическое явление, характеризующее ситуацию, при которой трудоспособное население ищет работу, но не может ее найти.

Рынок труда – это составная часть структуры рыночной экономики, который функционирует в ней наряду с другими рынками: сырья, материалов, товаров народного потребления и услуг, жилья, ценных бумаг и др. В самом общем виде под рынком труда понимают систему общественных отношений, связанных с наймом и предложением рабочей силы, или с ее куплей и продажей. Ценой рабочей силы является заработная плата. На рынке труда одна сторона (продавцы) представлена лицами, ищущими подходящую работу, другая (покупатели) – работодателями – предпринимателями или их представителями. Рынок труда реализуется через государственную, коммерческую службы занятости (биржи труда), а также непосредственно через кадровые службы предприятий и учреждений или напрямую между работником и работодателем. Результатом удовлетворения взаимного интереса работника и работодателя является договор найма, трудовой договор или контракт. Рынок труда находится в непрерывном движении. Происходящие на рынке труда процессы неразрывно связаны с демографической ситуацией в стране, динамикой различных половозрастных групп, уровнями рождаемости и смертности, количеством заключаемых браков и совершаемых разводов, составом семей, средним числом, детей в семье и другими показателями.

Система управления является совокупностью взаимосвязанных и взаимосвязанных элементов, которые образуют единство, упорядоченную целостность, иерархию контуров циркуляции и преобразования информации при реализации концепции управления, и которая направлена на обеспечение соответствия действий установленному плану организации. Базисом упорядочения системы управления, как правило, выступает цель ее функционирования.

Системе управления необходимо быть внутренне сбалансированной, соответствовать организационным целям, быть доступной контролю, гибкой и адаптивной, допускать неформальные связи между сотрудниками. Система управления представляет процесс создания, поддержания функционирования и совершенствования организационной структуры при выполнении разработанного плана мероприятий и принятого управленческого решения.

Как любая система управления система управления занятостью населения включает в себя обязательные элементы: субъект управления (управляющий элемент), объект управления (управляемый элемент), прямую связь между субъектом и объектом управления (распорядительная информация) и обратную связь (исполнительная информация).

Совокупность компонентов, образующих иерархию контуров циркуляции и преобразования данных в процессе реализации концепции управления, задачей которого является обеспечение соответствия действий принятому плану организации.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399

2. Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» от 19.04.1991 № 1032-1 (последняя редакция) – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60

3. Азимова Г.Р. Трудовая миграция и обеспечение занятости населения / Г.Р. Азимова // Известия ВУЗов Кыргызстана. – 2019. – № 2. – С. 96–103.

4. Землянухина Н.С. Современные тенденции в сфере занятости населения / Н.С. Землянухина // Гуманитарный научный журнал. – 2019. – № 1. – С. 38–43.

**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ
САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА АО «ДИЛУЧ»**

Д.О. Виталёва

студент 3 курса специальности «Гостиничный сервис»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
agus-74@mail.ru

Научный руководитель

И.А. Белашова

кандидат педагогических наук, преподаватель кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
ira_3000@bk.ru



Аннотация. В период отдыха клиенты не задумываются о безопасности своей жизни и их имущества, а такое отношение может привести плачевным результатам, но для санатория будет в приоритете предотвратить это. В статье раскрывается значимость данного фактора. Предложены методы управления и оценки качества сервиса, позволяющие значительно повысить конкурентоспособность.

Ключевые слова: безопасность, система обеспечения безопасности, эффективная защита, охранные технологии.

Санаторно-курортный комплекс АО «ДиЛУЧ» в сфере оздоровления находится по адресу г.к. Анапа, ул. Пушкина, 22. У санаторно-курортного комплекса АО «ДиЛУЧ» уклон не только в отдых, но и лечение.

Эксперты в области современного мирового туризма пришли к выводу, что самыми привлекательными являются туры, которые позволяют вовремя отдых и путешествий восстановить свое здоровье.

В целях повышения безопасности здравницы сотрудничают с правоохранительными и другими силовыми органами.

Санаторно-курортный комплекс АО «ДиЛУЧ» сотрудничает с Росгвардией для полного обеспечения безопасности предприятия его гостей и сотрудников от всевозможных угроз.

Определение охраны в общем виде – это система защиты жизни, здоровья и имущества граждан. Виды деятельности (в зависимости от объекта):

- 1) защита жизни и безопасности граждан, государственных деятелей;
- 2) охрана государственных объектов и различных видов имущества собственников;
- 3) проектирование и эксплуатационный сервис средств безопасности;
- 4) обеспечение правопорядка граждан в местах проведения массовых мероприятий.

Происходит максимально надежное исполнение мероприятий, целью которых является: подготовка работников службы безопасности, организация доступа, охранные меры разных типов номеров и помещений, которые используются в качестве помещений общественного пользования, а также ведется регламентация по поведению работников в условиях, которые могут нести в себе потенциальную угрозу [2].

Но это далеко не все обязанности служб безопасности, в их ведомство входит:

- 1) контроль за безопасностью каждого номера;
- 2) контроль за надежностью каждого замка и немедленная подача заявки на их замену, в случае обнаружения поврежденности;
- 3) контроль за прилегающей территорией гостиницы.

Функции службы безопасности многообразны. Наиболее трудоемкой функцией является патрулирование помещений.

При патрулировании проверяются, заперты ли двери (до 10–20 % дверей ночью в санатории могут оказаться незакрытыми), наличие в помещениях лиц, которых там не должно быть, нарушение правил безопасности служащими и т.д.

Можно смело сказать, что в условиях современного общества поддержание безопасного пребывания клиентов – это одно из тех мер, которые способны повысить конкурентную борьбу между различными предприятиями размещения [4].

По мнению А.А. Гвозденко физические угрозы представляют собой результат физического контакта. Такая категория угроз в состоянии принести вред постояльцу, а также его имуществу и имуществу гостиничного предприятия [6].

Время от времени дополняются и обновляются инструкции, памятки руководству и сотрудникам дежурной смены охраны, регламентирующие действия в ситуациях, угрожающих безопасности людей.

За последние годы к одной из масштабных угроз относится терроризм. Большие гостиницы больше всего подвергаются опасности террористической атаки. Террористические происшествия являются очень многоликими.

Руководителю гостиницы нужно вложить немало финансов, чтобы предприятие имело специализированные системы по обеспечению безопасности с высокой конфиденциальностью [3].

В разработке указанных мер необходимо глубокое изучение мирового опыта эксплуатации гостиничных учреждений и работы служб безопасности, данных статистики правонарушений, консультационное взаимодействие со специалистами государственных служб охраны порядка, пожарной безопасности, силовых ведомств.

Хорошо обученный персонал играет немало важную роль, от дворников до управляющих, которые ежемесячно проходят курсы безопасности [5].

Вышеперечисленные аспекты по поддержанию безопасности должны создать безопасное пребывание постояльцев и сотрудников санаторно-курортного комплекса АО «ДиЛУЧ», а также увеличить экономическую эффективность здравницы.

Безопасность включает в себя полное предоставление защиты постояльцев в материальном и физическом плане, обращая внимание на их духовные ценности находящимся в обществе. Система безопасности один из ключевых факторов при встрече гостей [1].

Понятие безопасности несет в себе то состояние, когда возможность самого риска полностью отсутствует, сюда относится причинение какого-либо вреда для жизни, а также здоровья постояльцев и сотрудников санатория, а также их личного имущества.

Внедряя современные средства по обеспечению безопасности можно сказать о том, что они послужат мотивацией для пребывания новых клиентов.

Сам санаторий сможет конкурировать с другими средствами размещения на более высоком уровне, поскольку проблема по обеспечению безопасности является наиболее актуальной.

Литература:

1. Арбузова Н.Ю. Безопасность бизнеса в индустрии туризма и гостеприимства : учеб. пособие. – М. : Инфра – М., 2017. – 336 с.

2. Асанова И. Деятельность службы приема и размещения : учеб. пособие / И. Асанова, А. Жуков. – М. : Академия, 2018. – 288 с.

3. Байлик С.И. Гостиничное хозяйство. Проблемы, перспективы, сертификация : учеб. пособие. – К. : ВИРА – Р, 2019. – 310 с.

4. Баумгартен Л. Стандартизация и контроль качества гостиничных услуг : учебник / Л. Баумгартен. – М. : Академия. – 2017. – 285 с.

5. Восколович Н.А. Маркетинг туристских услуг : учебник и практикум для среднего профессионального образования. – 3-е изд., перераб. и доп. / Н.А. Восколович. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 191 с. Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL : <https://urait.ru/bcode/469332>

6. Гвозденко А.А. Гостиничный и туристический бизнес. – М. : Ассоциация авторов и издателей «Тандем», 2017. – 334 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ КОНТРОЛЕРА-КАССИРА

Е.М. Волгина

студент 3 курса специальности «Коммерция (по отраслям)»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

mani.fly2003@mail.ru

Научный руководитель

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент,

преподаватель кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

manwas@yandex.ru



Аннотация. Данная тема представляет особую актуальность, поскольку в современном обществе огромную роль играют те профессии, которые совмещают в себе множество иных сфер и облегчают работу многих структур. Профессия контролера-кассира входит в их число, поэтому важно находить и осваивать различные технологии в процессе работы, так как прогресс не стоит на месте, и организация профессии должна подстраиваться под новые запросы общественности.

Ключевые слова: кассир, работа, касса, обязанности, информация.

Кассир – это должностное лицо, которое, занимаясь различными финансовыми операциями, осуществляет элементы социального взаимодействия в качестве посредника между покупателем и продавцом.

В свою очередь АО «Торговый дом «Перекрёсток» – сеть супермаркетов, управляемая компанией X5 Group. Рассмотрим процесс обучения сотрудников и организацию работы контролера-кассира.

По мере нахождения в компании в первую неделю сотрудник узнает необходимые требования к внешнему виду и дисциплине, ему проведут инструктаж, научат работать с системой биосмарт и расскажут все о магазине.

Вторая неделя адаптации одна из самых сложных: именно здесь сотруднику предстоит научиться понимать устройство кассы, выучить все правила эксплуатации приборов, запомнить алгоритм обслуживания покупателей и обучиться работе с разными видами платежа.

Третья неделя неразрывно связана со второй: тут сотрудника учат делать декларации, принимать кассы, отменять позиции и чеки, перезагружать приборы.

В последнюю неделю сотрудников обучают всему, что необходимо знать при работе в торговом зале и прикассовой зоне.

Работа кассира – это четкие действия по алгоритму, которые сопровождаются помощью людям в процессе совершения покупок.

Основываясь на полученных теоретических и практических знаниях, составим список возможных улучшений условий труда кассиров:

- улучшение системы кондиционирования;
- реорганизация системы курсов и переход их в более практическое русло;
- увеличение времени на обеды и перерывы;
- расширение полномочий кассиров на некоторые действия;
- перепланировка рабочих мест;
- изменение системы премирования;
- установление четких должностей и конкретных обязанностей;
- приобретение удобной и практичной мебели для сотрудников;
- установка специализированных шторок для закрытия алкоголя;
- установка шкафчиков для хранения вещей покупателей.

Каждое из этих преобразований положительно скажется на работе кассира и уменьшит возникающую в течение дня нагрузку.

Кассиры имеют широкий спектр функций, которые направлены на максимизацию продаж и ускорение работы, что положительно влияет на любую организацию. Специалисты данного направления являются важным звеном всего процесса покупок. От проделанной кассиром работы зависят рейтинг магазина и желание покупателя вернуться вновь.

В заключение отметим, что улучшение организации работы контролера-кассира положительно скажется не только на самих сотрудниках, но и на всей отрасли продаж в целом.

Литература:

1. Журавлев В.Н. Кассовые операции в примерах: (возврат товара. Кассовая дисциплина. Злоупотребления кассиров). – М. : Налог Инфо, 2007. – 114 с.; Качан Н.А. Технология выполнения работы по профессии «Кассир» : учеб. пособие. – 2-е изд., стереотип. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 307 с.

2. Продавец, контролер-кассир. Основы профессиональной деятельности: учеб. пособие для обучающихся по профессии «Продавец, контролер-кассир» / Г.В. Ткачева [и др.]. – М. : Гуманитарный изд. центр ВЛАДОС, 2015. – 263 с.

3. Морозова М.А. Работа на контрольно-кассовой технике и расчеты с покупателями : учебник для нач. проф. образования. – М. : Издательский центр «Академия», 2013. – 192 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА И ТУРИЗМА

И.А. Городничев

студент 3 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
malkov_v_a@mail.ru

Научный руководитель

Н.А. Гущина

кандидат социологических наук, доцент кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
natalyagushch@mail.ru



Аннотация. В статье освещены вопросы оценки эффективности деятельности управления санаторно-курортного комплекса и туризма, исследованы критерии эффективности, проблематика вопроса на примере МО город-курорт Анапа и предложены направления совершенствования управления санаторно-курортного комплекса и туризма на муниципальном уровне.

Ключевые слова: санаторно-курортный комплекс и туризм, критерии эффективности, население, город-курорт Анапа, качество жизни.

Деятельность органов санаторно-курортного комплекса направлена на удовлетворение потребностей человека в лечении, отдыхе и повышении уровня здоровья. Большая часть имеющихся проблем санаторно-курортного комплекса Российской Федерации сосредоточена на уровне муниципалитетов, что непосредственно делает важным вопрос об эффективности управления деятельностью санаторно-курортного комплекса и индустрии туризма [1].

Проблема повышения эффективности деятельности санаторно-курортного комплекса и туризма в России всегда была актуальной, так как любая власть должна давать показатели развития в зависимости от успехов градообразующих отраслей территории.

Эффективность санаторно-курортного комплекса и туризма – это мера реализации органами местного самоуправления целей, задач и планов, показывающих, какое конкретное воздействие они оказали на улучшение качества отдыха и санаторного лечения [2].

Существующие на данный момент условия требуют решения ряда задач, сформулированных в соответствии с необходимостью обновления пакета нормативных актов о показателях эффективности деятельности органов санаторно-курортного комплекса и туризма.

Эффективное развитие санаторно-курортного комплекса России положительно скажется на состоянии здоровья населения, будет способствовать уменьшению уровня заболеваемости и инвалидности, сокращению расходов на лечение больных в поликлиниках и стационарах. Приведет к улучшению состояния инфраструктуры курортов и лечебно-оздоровительных местностей, обеспечению экономической стабильности и прибыльности всего санаторно-курортного комплекса, позволит сохранить и рационально использовать ценнейшие природные лечебные ресурсы России, повысить уровень оказания санаторно-курортных услуг и конкурентоспособность отечественного курортного комплекса на международном рынке

Для Краснодарского края выбраны следующие критерии эффективности санаторно-курортного комплекса и туризма:

- оценка темпа роста показателей эффективности деятельности органов санаторно-курортного комплекса и туризма за последние 3 года;
- оценка объема показателей эффективности деятельности органов санаторно-курортного комплекса и туризма за этот период;

Комплексная оценка эффективности деятельности органов санаторно-курортного комплекса и туризма предполагает учет как внутренней, так и внешней эффективности. Показатели этих видов эффективности имеют решающее значение для развития территории.

В целом, деятельность органов санаторно-курортного комплекса и туризма города-курорта Анапа на уровне края оценивается положительно, однако есть и направления роста.

Необходима реализация мероприятий по совершенствованию управления санаторно-курортным комплексом и сферой туризма. Такие как:

- Участие во внешнеэкономической деятельности, направленной на привлечение материально-технических ресурсов;
- Развитие сервиса;
- Использование зарубежного опыта в развитии туризма;
- Санаторно-курортный кластер требует реноваций и инвестиций, что должно стать толчком приращения добавленной стоимости местного турпродукта. И ведущая роль в этом процессе, безусловно, отводится исполнительным органам власти на местах, в нашем случае администрации города-курорта Анапа [3].

Предложения по повышению результативности деятельности управления санаторно-курортного комплекса и туризма в городе-курорте Анапа, исходят из выявленных в ходе исследования проблем:

1. Необходимость совершенствования нормативно-правовой базы по установлению границ и режима округов санитарной охраны.
2. Повышение уровня профессиональной подготовки медицинских работников и специалистов, участвующих в организации санаторно-курортного лечения.
3. Привлечение квалифицированных специалистов в социально значимые сферы с целью повышения качества оказываемых услуг.

С целью повышения качества отдыха и санаторно-курортного лечения местных жителей и приезжих туристов предложены конкретные рекомендации, следование которым позволит повысить уровень услуг, улучшит систему управления территорией, что в дальнейшем положительно скажется на повышении эффективности деятельности администрации МО город-курорт Анапа по поступательному развитию региона в направлении туризма и гостеприимства.

Литература:

1. Климов В.Н. Мониторинг общественного мнения в муниципальном образовании: Электронное учебное пособие : учеб. пособие / В.Н. Климов // Лань: электронно-библиотечная система. – URL : <https://e.lanbook.com/book/63826>. – СПб. : ИЭО СПбУТУиЭ, 2019. – 137 с.

2. Майкова Э.Ю. Местное самоуправление в России: теория и современные социальные практики : монография / Э.Ю. Майкова // Лань: электронно-библиотечная система. – Тверь : ТвГТУ, 2016. – 208 с. – URL : <https://e.lanbook.com/book/171326>

3. URL : <https://www.anapa-official.ru> – Официальный сайт муниципального образования города-курорта Анапа.

**ИССЛЕДОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА, ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ СВОЙСТВ
И КАЧЕСТВА МОЛОЧНЫХ ТОВАРОВ
НА ПРИМЕРЕ АО «ТАНДЕР» МАГАЗИН «МАГНИТ»**

В.Р. Гутова

студент 3 курса специальности «Коммерция (по отраслям)»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

gutova.lera@bk.ru

Научный руководитель

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент,

преподаватель кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. Представлена характеристика ассортимента молочных товаров и исследование направлений его формирования в АО «Тандер» магазин «Магнит», организация контроля и оценки качества молочных товаров в магазине «Магнит», направления повышения качества и конкурентоспособности молочных товаров, реализуемых в магазине «Магнит».

Ключевые слова: молочные товары, ассортимент, потребительские свойства, качество молочных товаров.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в настоящее время ассортимент молочных продуктов активно развивается. На производстве осуществляется работа по совершенствованию технологий и рецептур, перспективным направлением является разработка новых молочных продуктов. Это обусловлено тем, что молочные продукты необходимы для здорового питания человека. На развитие молочного рынка влияют такие глобальные потребительские тенденции, как растущая озабоченность своим здоровьем, особенно в контексте пандемии COVID-19, изменение предпочтений в пользу полезных десертов и закусок, функциональный характер здорового питания и увлечение физическими упражнениями. Также на рынке молочной продукции в последние годы наметилась явная тенденция к увеличению числа специальных продуктов питания с целенаправленно сбалансированными ингредиентами и богатыми питательными веществами [2]. Приоритеты принадлежат продуктам, поддерживающим здоровый образ жизни (правильное питание) и снижающие риск заболеваний (функциональное питание). Под влиянием тенденции к здоровому образу жизни и глобального движения за снижение содержания сахара в продуктах питания, все больше производителей представляют новые молочные продукты с «пониженным содержанием сахара» или вообще без сахара, заменяя его искусственными или натуральными подсластителями [1].

Рынок молочной продукции динамично развивается как в Российской Федерации, так и в ее регионах. Молочные продукты в России традиционно считаются продуктами первой необходимости [1].

АО «Тандер», управляющая компания сети магазинов «Магнит» была основана в 1994 году. Сегодня «Магнит» является одним из ведущих розничных продавцов продуктов питания в России, лидируя как по количеству магазинов, так и по географии их расположения.

Компания представлена примерно в 3900 населенных пунктах, и почти 14 миллионов человек ежедневно посещают ее магазины. Сеть «Магнит» работает в мультиформатном формате, который включает магазины у дома, супермаркеты, аптеки и аптечные пункты. По состоянию на 31 декабря 2021 года у компании было 26077 точек продаж в 67 регионах России. Около 59 миллионов человек являются участниками межформатной программы лояльности сети.

В торговой сети АО «Тандер» магазин «Магнит» представлен широкий ассортимент молочных продуктов. Товарный ассортимент – это набор товаров, сформированный по определенным признакам для удовлетворения различных потребностей и удовлетворения индивидуальных запросов потребителей.

Ассортимент молочных товаров, реализуемых в магазине «Магнит» включает в себя 351 наименование. В ассортименте молочных продуктов магазина «Магнит» большую часть составляет молоко – 20 %, йогурты – 17 %, творог – 13 %, сыры – 11 %. Проведем анализ ассортимента и представим результаты в таблице 1 и 2.

Таблица 1 – Характеристика ассортимента молочных товаров АО Тандер магазин «Магнит»

Коэффициенты	Молоко	Сливки	Тан	Кефир	Йогурт	Сметана
Коэффициент полноты	90,47	77,77	57,17	81,81	75,0	72,72
Коэффициент глубины	92	82,75	66,66	89,74	90,76	83,33
Коэффициент устойчивости	73,91	83,33	0,5	71,42	50,84	68,0
Коэффициент новизны	10,14	12,5	0	14,28	8,4	8,0

Таблица 2 – Характеристика ассортимента молочных товаров АО Тандер магазин «Магнит»

Коэффициенты	Ряженка	Варенец	Творог	Сливочное масло	Сыр	Сгущенное молоко
Коэффициент полноты	81,81	70,01	73,33	73,33	76,0	62,5
Коэффициент глубины	75,01	66,66	92,0	86,20	88,09	66,66
Коэффициент устойчивости	60,0	28,57	65,21	68,01	67,56	62,5
Коэффициент новизны	33,33	28,57	65,21	12,01	18,91	12,5

Ассортимент молочных продуктов широк и разнообразен. В расширении нуждаются две позиции: кисломолочный напиток Тан и сгущенное молоко. Большим спросом у покупателей пользуются молоко с жирностью 2,5 %, кефир с жирностью 2,5 % и 3,2 %, а также сметана с жирностью 15 % и 20 %, йогурты.

Можно обозначить следующие пути повышения качества молочных товаров реализуемых в сети магазинов «Магнит».

Создание условий для продажи качественных молочных продуктов в магазинах «Магнит». Необходимо принимать во внимание коммерческую репутацию производителя и известность его товарного знака. Как показывает оценка качества некоторых молочных продуктов, реализуемых в магазинах «Магнит», производитель не всегда соблюдает технологию производства. Поэтому задача магазина «Магнит» работать с надежными и проверенными производителями, которые строго соблюдают технологию производства молочных продуктов.

Следует уделить особое внимание маркам молочных товаров собственного производства сети «Магнит». Обеспечить максимальное соотношение цены и качества молочных продуктов марки «Магнит». Техническое направление связано с совершенствованием технологии изготовления молочных продуктов, то есть всем тем, что позволяет улучшить уровень потребительских свойств продукта, а именно: вкуса и запаха, цвета, питательности и др. Это позволит отслеживать насколько качественно осуществляется изготовление продукции, а также обеспечить качество хранения и транспортировки до поступления на реализацию в магазины «Магнит».

Для повышения заинтересованности покупателей и стимулирования сбыта в магазинах «Магнит» предлагаются следующие направления:

- расширение ассортимента молочных продуктов за счет закупки у поставщиков, предлагаемых продукцию с заданными свойствами, а также расширение ассортимента молочных продуктов собственного производства;
- расширения ассортимента, так было выявлено, что в магазине «Магнит» недостаточно представлен ассортимент напитка Тан, а также сгущенного молока;
- снятие с реализации молочных товаров, которые перестали пользоваться спросом;
- расширение ассортимента молочных товаров в упаковке позволяющей увеличить сроки реализации продукции. Это могут быть такие напитки как Тан, айран;
- принятие мер по недопущению в реализацию молочных товаров низкого качества;

Таким образом, можно сказать, что реализация предложенных направлений будет способствовать повышению качества и конкурентоспособности молочных товаров, реализуемых в магазине «Магнит». Следовательно посещаемость магазинов «Магнит» покупателями и спрос на молочные товары значительно возрастут.

Литература:

1. Бережная Е.А. Рынок молока и молочной продукции / Е.А. Бережная // Международный научный журнал «Вестник науки». – 2021. – № 1. – С. 195–202.
2. Зонова Л.Н. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учеб. пособие / Л.Н. Зонова, Л.В. Михайлова, Е.Н. Власова. – М. : Дашков и К°, 2022. – 192 с. – URL : <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621957>
3. Товароведение однородных групп продовольственных товаров : учебник / Л.Г. Елисеева, Т.Г. Родина, А.В. Рыжакова; Под ред. Л. Г. Елисеевой. – М. : Дашков и К°, 2020. – 950 с. – URL : <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621694>

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ, ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ СОЦИАЛЬНОГО ОПРОСА ГРАЖДАН

Н.А. Гущина

кандидат социологических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
natalyagushch@mail.ru



Аннотация. В статье рассмотрено и проанализировано развитие российского образования, здравоохранения и социального обеспечения населения на основе социального опроса граждан через «Анкетолог» и дана оценка перспектив этих направлений.

Ключевые слова: системы здравоохранения, образования и социального обеспечения населения, исследование, государственная политика, социологический опрос.

Перспективное развитие социальных аспектов российского общества определяется основными направлениями государственной политики, реализация которых на практике приводит к образованию и поддержанию в России таких значимых элементов социального государства, как: охрана здоровья людей; установление общедоступного образования; обеспечение государственной поддержки семьи, материнства и детства, инвалидов и пожилых граждан; развитие социального обслуживания граждан.

Российская Федерация – социальное государство, которое реализует политику перераспределения материальных благ в соответствии с принципами социальной справедливости с целью обеспечения достойного уровня жизни каждого гражданина, сглаживания социального неравенства и помощи нуждающимся [3].

Системы образования, здравоохранения и социального обеспечения населения являются основными фундаментальными институтами социального государства.

На сегодняшний день система образования является сложным социально-экономическим и научно-техническим комплексом народного хозяйства России [2]. По данным федерального статистического наблюдения за 2021 год, современная система образования охватила более 38,8 млн детей и молодежи, включая 7,3 млн дошкольников всех возрастных категорий, около 17 млн школьников, 3,4 млн студентов в системе среднего специального образования и чуть выше 4 млн студентов в системе высшего образования, а также почти 7 млн слушателей программ дополнительного профессионального образования.

Серьезным фактором, влияющим на значения ключевых показателей в сфере общего образования, включая дошкольное, является демографическая ситуация.

При некотором уменьшении количества воспитанников в дошкольном образовании сохраняется тенденция роста числа обучающихся в общеобразовательных организациях по сравнению с предыдущими годами.

Также стоит отметить, что численность студентов в системе среднего профессионального образования продолжает стабильно расти, в то время как численность студентов вузов вот уже последние пять лет имеет устойчивую тенденцию к сокращению. При этом повышение квалификации и иные формы дополнительного образования начали играть все большую роль в обеспечении соответствия современного работника меняющимся требованиям, привлекая всё большее количество слушателей программ дополнительного профессионального образования.

Далее в рамках реализуемого исследования обратимся к сервису «Анкетолог» – это исследовательская организация, которая регулярно проводит опросы общественного мнения.

Согласно направлению, «Современная российская система образования» было опрошено 254 респондента, из них: 31 % составили мужчины, 69 % – женщины.

Результаты опроса показали, что половина россиян – 50,2 % – оценивает систему образования в России на «удовлетворительно», а четверть опрошенных – это 25,1 % – поставила оценку «плохо». Лишь 15,8 % респондентов оценивают российское образование на «хорошо», а на «отлично» всего лишь 2 %.

При возможности дополнительного развернутого ответа были даны следующие комментарии: «Основной упор делается на запоминание материала, а не на развитие мышления в целом»; «Очень мало часов для огромного объёма материала, ничего не усваивается надолго»; «Устаревшая инертная система, которая не отвечает требованиям современности»; «В школах учителям не дают преподавать: их главная цель заполнять бумажки»; «Современное образование стало чересчур дорогим, а соблюдение формальностей стало важнее реальных знаний».

Анализируя ответы, можно понять, что люди недовольны реализуемой методикой преподавания и преподнесения материала обучающимся, а также неэффективным распределением нагрузки, порождаемой действующей системой образования бумажной волокитой и существующим уровнем доступности образования.

Результаты опроса также показали, что у 43,7 % респондентов в семьях есть дети, которые ходят в школу, и у четверти россиян – 25,6 % – в семье обнаружился те, кто в настоящее время еще обучаются в вузах. Таким образом, значительному числу россиян ситуация как со школьным, так и с высшим образованием известна не понаслышке.

Ориентируясь на современное состояние российской системы образования, можно сделать вывод о том, что новое поколение молодежи нуждается в создании и развитии эффективной системы образования, лишенной прежних недостатков и основанной исключительно на прогрессивных методиках преподавания, которые позволят обучающимся подготовиться к будущей профессиональной деятельности в различных сферах общественной жизни.

Не менее важной составляющей социальной жизни россиян является система современного здравоохранения. В последние годы в России многие проблемы, напрямую касающиеся сферы здравоохранения и медицинских услуг в целом, начинают приобретать всё более высокую степень важности и значимости.

На базе сервиса «Анкетолог» было опрошено 1187 респондентов, из них: 55 % – женщины, 45 % – мужчины.

Как показали результаты исследования, 54 % россиян оценивают систему здравоохранения в стране как «удовлетворительную». Ровно четверть опрошенных – 25 %, считает ее «плохой», 9 % – «очень плохой». Хорошо оценили российское здравоохранение 11 % опрошенных, а оценку «отлично» готовы поставить этой отрасли только 1 % россиян.

Среди основных системных проблем здравоохранения россияне чаще всего называют высокие цены на лекарственные препараты – 68 %, высокие цены на медицинские услуги – 65 %, дефицит медицинского персонала – 60 %, низкий уровень профессионализма медицинских работников – 59 %, а также плохую техническую оснащенность медицинских учреждений современным оборудованием – 58 %.

В связи со сложившейся ситуацией одним из перспективных направлений государственной политики на сегодняшний день в области здравоохранения является ликвидация кадрового дефицита и повышение доступности медицинской помощи среди населения.

В 2021 году одна из наиболее острых проблем, заключающаяся в дефиците медперсонала в стране, обострилась на фоне пандемии. Отток специалистов усиливался из-за повышения нагрузки, проблем с получением положенных выплат за работу с коронавирусной инфекцией, а также высокой заболеваемости среди медработников. В свою очередь, заболеваемость врачей и среднего медперсонала становилась причиной увеличения нагрузки на работающих специалистов.

Ориентируясь на современное состояние российской системы здравоохранения, можно сделать вывод касательного того, что граждане России настоятельно требуют поддержания и укрепления собственного здоровья со стороны правительства за счет пересмотра и совершенствования уже существующей системы здравоохранения.

В прошедшие два года пандемия коронавируса и ее последствия стали важным вызовом и для российской системы социального обеспечения населения. Согласно данным о предоставляемом социальном обслуживании в месяцы пандемии, которые были собраны Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), в 2021 году услуги социального обслуживания получали порядка 27 % россиян. Чаще об этом сообщали представители молодежи 18–24 лет – 37 %, а также жители городов с населением в 500–950 тыс. человек – 31 %.

Три четверти получавших услуги социального обслуживания сообщили, что у них не возникало с этим каких-либо проблем – 75 %. Чаще так отвечали представители самой старшей возрастной группы 60–99 лет – 86 %, и жители небольших населенных пунктов: сел – 80 %, и городов с населением до 100 тыс. жителей – 81 %. Возникали какие-либо проблемы только у 25 % получавших услуги социального обеспечения, наиболее часто у 18–24-летних – 30 %, и у жителей городов-миллионников – 34 %.

Основные проблемы, с которыми довелось столкнуться 25 % получавших услуги социального обслуживания в 2021 году, были связаны с ограничением передвижения в связи с карантином – 19 %, невозможностью попасть в государственные учреждения, в частности нарушением их режима работы – 14 %. Также были сложности с получением больничного и иные проблемы в больницах – 12 %, трудности с записью к врачу – 10 %, или в целом с получением медицинской или социальной помощи – 10 %.

Ориентируясь на современное состояние российской системы социального обеспечения, можно сделать вывод о том, что данная система продолжает выполнять свое предназначение даже в самых кризисных ситуациях, однако она не является идеально отлаженной и требует качественных и перспективных доработок.

На базе платформы «Анкетолог» проведен самостоятельный социальный опрос респондентов на территории МО город-курорт Анапа на тему «Оценка перспектив развития образования, здравоохранения и социального обеспечения населения в России: мнение граждан», в котором приняли участие 50 респондентов: 20 представителей мужского пола и 30 женского. Возраст опрашиваемых составил: 18–25 лет – 36 %, 26–35 лет – 30 %, 36–45 лет – 16 %, 46–55 лет – 12 %, старше 55 лет – 6 %. Представители молодого поколения отвечали наиболее активно.

На вопрос: «Какая из следующих российских систем более других нуждается в качественных изменениях?» 48 % опрашиваемых ответили «образование», 40 % – «здравоохранение» и всего 12 % – «социальное обеспечение населения». Практически половина респондентов отметили плачевное состояние современной системы образования в России.

Далее участникам опроса было предложено оценить по шкале от 1 до 5 возможности перспективного развития систем здравоохранения, образования и социального обеспечения в России. Согласно полученным результатам, возможность перспективного развития российского здравоохранения 38 % респондентов оценили на «2, шансы малы», 36 % – «3, все возможно», 16 % – «1, без шансов», 8 % – «4, имеет потенциал» и только 2 % уверены, что «5, все шансы».

Шансы перспективного развития системы российского образования 46 % отвечающих оценили следующим образом: 46 % – «3, все возможно», 40 % – «4, имеет потенциал», 6 % – «2, шансы малы». По 4 % получили такие противоположные варианты, как «1, без шансов» и «5, все шансы».

Возможности перспективного развития социального обеспечения населения в России оценены следующим образом: 32 % – «3, все возможно», по 28 % – «2, шансы малы» и «4, имеет потенциал», 12 % – «5, все шансы» и ни одного процента в категории «1, без шансов».

Можно сделать вывод относительно того, что для участвовавших в опросе россиян наиболее перспективной и положительно оцениваемой оказалась система социального обеспечения населения. Однако в целом перспективы развития и системы образования и системы социального обеспечения большинство респондентов отнесли к категории «3, все возможно», в то время как шансы развития здравоохранения крайне малы.

В рамках следующего вопроса рассмотрено мнение респондентов, доводилось ли им раньше слышать о таких национальных проектах, как «Образование» и «Здравоохранение», госпрограмме «Социальная поддержка граждан», реализуемых российским правительством. Около 40 % ответили, что не слышали, но хотели бы узнать о них больше. Самым известным направлением стал нацпроект «Образование» – 28 %, второе место заняла госпрограмма «Социальная поддержка граждан» – 24 %.

Далее опрашиваемым были заданы три вопроса: «Какие направления в современной системе российского здравоохранения/образования/социального обеспечения населения лично вы считаете наиболее перспективными?». Был возможен множественный вариант ответа. Тремя наиболее популярными направлениями пер-

спективного развития системы здравоохранения в России стали: 72 % – развитие детского здравоохранения, 54 % – обеспечение медицинских организаций квалифицированными кадрами, 44 % – борьба с онкологическими заболеваниями.

Следующими наиболее популярными направлениями перспективного развития уже системы образования в России стали: 62 % – обеспечение возможности детям получать качественное общее образование в условиях, отвечающих современным требованиям, независимо от места проживания ребенка, 50 % – создание и активная работа системы выявления, поддержки и развития способностей и талантов детей и молодежи, 28 % – обеспечение реализации цифровой трансформации системы образования.

Между перспективными направлениями системы российского социального обеспечения населения сегодня возникло следующее процентное соотношение: 62 % – повышение уровня социального обеспечения граждан, исходя из принципов адресности, справедливости и нуждаемости, 48 % – обеспечение более качественной социальной поддержки семей при рождении детей, 20 % – повышение доступности социального обслуживания населения и её сохранение на уровне 100 % до 2030 года.

Таким образом, социальный опрос населения показал не лучшую осведомленность граждан в отношении проводимой правительством политики перспективного развития таких социальных институтов, как здравоохранение, образование и социальное обеспечение. Однако у каждого гражданина есть собственное мнение касательно наличия и осуществления перспективных возможностей развития того или иного направления систем здравоохранения, образования и социального обеспечения населения. На данный момент наиболее приоритетными для совершенствования и будущего развития участники опроса считают российское образование и здравоохранение.

Перспективы развития, определенные как государственной политикой, так и мнением обычного гражданина, направлены на постоянное обновление технологий организации систем образования, здравоохранения и социального обслуживания, в том числе на быстрое освоение в рамках данных систем инноваций, незамедлительную адаптацию к требованиям и запросам постоянно меняющегося мира.

Литература:

1. Гончаренко Л.П. Инновационная политика : учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Л.П. Гончаренко // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2022. – 229 с. – URL : <https://www.urait.ru/bcode/489102>
2. Добреньков В.И. Социологическое образование в России : монография / В.И. Добреньков, А.И. Кравченко, Д.А. Гутнов // Лань: электронно-библиотечная система. – М. : Академический Проект, 2020. – 743 с. – URL : <https://e.lanbook.com/book/132754>
3. Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). – URL : <https://wciom.ru>
4. Сервис опросов «Анкетолог». – URL : <https://anketolog.ru>

АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

П.Г. Диланян

студент 3 курса специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

Е.А. Милета

кандидат экономических наук, доцент,
преподаватель кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
miletalena@mail.ru



Аннотация. В статье рассматривается вопрос анализа ассортиментной политики продовольственных товаров в торговой организации.

Ключевые слова: ответственность, ассортиментная политика, торговая организация.

Тема исследования является актуальной на современном этапе потому, что продовольственные товары относятся к продуктам питания, и спрос на них достаточно стабилен.

В научной работе исследуются направления расширения ассортиментной политики продовольственных товаров.

Целью исследования является изучение ассортимента, потребительских свойств и качества продовольственных товаров.

Основываясь на расчетах вышеперечисленных показателей ассортимента, можно сделать вывод, что ассортимент кондитерских изделий характеризуется достаточно высокой степенью обновления и устойчивостью, но низкой полнотой и рациональностью.

Важно отметить, что закупки – это не одно действие, а ряд мероприятий, направленных на удовлетворение потребностей организации. Этот процесс стандартизирован таким образом, что он может быть воспроизведен независимо от места, времени или контекста. В то же время процесс должен быть достаточно гибким, чтобы охватить каждую из проблем, с которыми сталкивается менеджер по закупкам [5].

Закупочная логистика взаимосвязана и скоординирована с процессами сбыта и производства собственной организации и организаций поставщиков. В рамках макроэкономической системы отдел аренды устанавливает деловые отношения с оформлением, согласованием технических, технико-экономических и методологических аспектов балансировки грузов.

Идея логистики – использование координации деятельности всех участников – требует, чтобы отдел подбора персонала для достижения полного комплекса деятельности создавался не как объект, а как единое целое во всей системе логистики. Это означает, что арендный отдел и работа его агентств строятся одновременно на основе эффективности всех макроэкономических систем.

Маршрутизируемые функции организации позволяют решать поставленные задачи и организация, располагая ресурсами, продолжает находить этапы разработки новых продуктов.

В логически организованной системе программа разработки нового продукта может быть реализована с привлечением менеджеров.

Отдел закупок, ключевой элемент адвокации, идеально вписывается в систему микрологистики, которая обеспечивает размещение материальных потоков в цепочке поставок исходя из потребностей.

Обеспечение высокой согласованности в управлении материалами между отделами закупок и соответствия, а также производственными и распределительными отделами является ролью системы микрологистики в целом.

Коммерческое право или запись – это источник информации, которая переопределяет основных производителей, адреса, дочерние компании, подразделения, объемы производства и, в некоторых случаях, финансовое положение или точку продаж. Они также включают в свой каталог список наименований продуктов согласно списку, список производителей и групп, список названий и адресов. Информация в файлах организована по обучению, поэтому вы можете заполнить список по типу продукта, производителю или названию продукта.

Продажи в офисе, скорее всего, будут основываться на цене точной информации о восточных источниках, типе продукта и других условиях аренды.

Особое внимание уделено сети Интернет как средству предоставления информации об источнике. В последние годы многие деловые партнеры, в том числе и почтовые, активно пользуются Рунетом [3].

Независимо от важности важных критериев в процессе оценки и выбора соответствия конкретным результатам, соотношениям продуктов:

1. Надежность поставок;
2. Качество изготовления;
3. Входные билеты;
4. Генератор материального потока снижает потребность в логистических системах;
5. Условия выполнения текущих и дополнительных команд;
6. Возможность не устанавливать наблюдаемые часы на протяжении всего периода оказания услуг по установке офиса;
7. Изображение;
8. Погрузка груза.

Как показывает практика, некоторые настройки могут соответствовать установленным стандартным системам. В этом случае он обязан классифицировать на основании упомянутого делового контакта с представителями кандидатов.

Метод может быть прочитан только популярным селектором. Выбираются основные критерии отбора для найма и определяется их значимость как специалиста. Лучший партнер определяет, как сравниваются половинные значения различных настроек. Если вы собираетесь получить разные баллы по разным параметрам

по основным критериям, процесс повторяется с использованием дополнительных критериев.

Самый красноречивый разговор о том, что цель логистического лизинга – снизить лимит и увеличить прибыль. Поэтому на данном этапе в понятие конкурентоспособности бизнеса будут включены полуконкурентные компетенции по оказанию дополнительных услуг и повышению их качества. В будущем, пока это понятие будет применяться к незаконной организации, возможно, не удастся ограничить его приоритетом, но это будет еще один критерий.

В результате конкурентоспособность организаций за счет логистического лизинга представляет собой непрерывный и адаптивный процесс.

Программа рекламного воздействия должна присутствовать в каждом этапе. Первым этапом является создание продукта, а последним его сбыт. Благодаря рекламе покупатели могут доступно получить информацию для удовлетворения своих потребностей и вкусов. Среди покупателей могут быть люди с разным доходом, традициями и вообще отношением к потреблению. Задачу «Сколько закупить» решают службы логистики, финансов, маркетинга и коммерции. От данного решения зависит размер уровня запасов предприятия. Уровень запасов прямо воздействует на расходы организации, а также на готовность обслужить покупателя продукта в момент появления конкретной потребности [2].

Функцию управления запасами наиболее эффективно осуществляют службы логистики, однако ее могут выполнять и другие различные службы. Если в компании присутствует развитая система логистики, то процесс управления запасами реализует она. Однако если логистическое управление предприятия находится на начальном этапе развития или охватывает лишь отдельные области, то ответственность за управление запасами несут те службы, персонал которых в состоянии решать вопросы управления запасами [1].

Решение задачи «У кого закупить» должно основываться на изучении закупочного рынка, которое проводят маркетинговые и коммерческие службы. Чтобы решить данную задачу, необходимо осуществить процесс идентификации всех вероятных поставщиков. Затем специалистами проводится оценка источников потенциальных материальных ресурсов, закупаемых компанией.

Логистическая служба также участвует в выборе оптимального поставщика. Ей формируются требования, которым должен соответствовать поставщик, чтобы поставляемые им материальные ресурсы могли без препятствий пройти по системе логистики предприятия. Службой логистики также проводится оценка затратности поставок при определенных условиях формирования груза [1].

При рациональном и эффективном управлении отношениями с поставщиками команда закупок на предприятии может провести каждого потенциального поставщика через подробный процесс его оценки. Безусловно, не каждый поставщик станет основным поставщиком или партнером компании. Также компания не создаст прочные и долгосрочные отношения с каждым поставщиком в ее цепочке поставок. Но благодаря инструментам управления цепочками поставок и оптимизации логистических процессов, гораздо проще решить, какие поставщики соответствуют строгим стандартам качества продукции, времени выполнения и другим критериям.

Компании применяют различные методы оценки поставщиков в зависимости от специфики ее деятельности.

Таким образом, нужно совершенствовать структуру ассортимента кондитерских изделий и соотношение отдельных их видов, основываясь на предпочтениях потребителей.

Таким образом, в АО «Тандер» должна осуществляться деятельность по формированию ассортиментной политики, с уделением особого внимания таким ее направлениям, как полнота и повышение рациональности ассортимента.

Литература:

1. Реброва Н.П. Основы маркетинга : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н.П. Реброва // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 277 с. – URL : <https://www.urait.ru/bcode/469559>

2. Романов А.С. Дефекты изделий : учеб. пособие / А.С. Романов, Т.Г. Кичаева, А.С. Марков // Лань : электронно-библиотечная система. – Кемерово : КемГУ, 2012. – 62 с. – URL : <https://e.lanbook.com/book>

3. Розанова Н.М. Экономика для менеджеров : в 2 ч. – Ч. 1 : учебник и практикум для вузов / Н.М. Розанова // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 234 с. – URL : <https://www.urait.ru/bcode/470036>

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ В ГОСТИНИЧНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Н.В. Егоров

студент 3 курса специальность «Гостиничный сервис»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

popeto1000@mail.ru

Научный руководитель

Г.П. Синькевич

кандидат педагогических наук, преподаватель кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

gp.sinkevichmpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрены различные подходы к определению понятия «лояльность», рассмотрены и обозначены задачи, которые решаются при формировании и внедрении программы лояльности; изучены различные программы поощрения в гостиничном предприятии.

Ключевые слова: лояльность, бонусы, программа поощрения, способы формирования программ лояльности

Необходимость пристального внимания к формированию лояльности клиентов в гостиничном предприятии вызвана высоким уровнем конкуренции на рынке современной индустрии гостеприимства. В отелях и гостиницах используются следующие программы поощрения постоянных клиентов:

– дисконтная программа – клиент получает фиксированную («плоскую») скидку в момент приобретения товаров или услуг, скидка может расти до определённого процента в связи с постоянными покупками;

– накопительная система: набрав определённое количество баллов за время, проведённое в гостинице, клиент получает значительные льготы на пользование гостиничными услугами;

– бонусные баллы – клиент получает бонусные баллы за покупки товаров или услуг одного отеля и в дальнейшем обменивает накопленные баллы на вознаграждение. Это самая распространённая система в гостиничной индустрии. Различают две схемы использования баллов: монетизация в виде скидки на очередную покупку или приобретение подарков и привилегий из специального каталога;

– специализированные тематические мероприятия и вечера. Особое место в ряду маркетинговых акций для прямых клиентов занимают специализированные развлекательные мероприятия и тематические вечеринки, проводимые отелем вместе с ресторанной службой. Большой популярностью пользуются кулинарные фестивали, дни национальных кухонь, тематические вечера;

- программы для корпоративных клиентов;
- партнерская программа лояльности – клиент накапливает бонусные баллы и получает вознаграждение от нескольких компаний-партнеров;
- розыгрыши призов;
- кэшбэк (возврат определённого % денежных средств на карту, счёт мобильного телефона, электронный кошелек). Сегодня данный тип программ лояльности только набирает популярность среди гостиниц, но активно используется, как программа лояльности банков, например, банк МТС. В России в гостиничном бизнесе на сегодняшний день известна всего одна программа лояльности, основанная на кэшбэке – программа лояльности «Гостинец»;

– комплименты от отеля. Комплименты представляют собой знак внимания конкретному гостю, который выражается в предоставлении этому гостю некоего подарка от отеля. Отличие комплимента от бонусов, предлагаемых отелем, в том, что комплимент, как правило, не имеет привязки к определенному типу–виду номера и дате заезда. Комплимент может предоставляться любому туристу, независимо от его проживания в том или ином номере.

Комплименты от отеля трудно назвать специально–разработанной программой лояльности. Но всё же, это отличный инструмент эмоциональной привязки клиента к отелю. Сегодня комплименты используют большинство отелей. Итак, можно выделить несколько наиболее распространенных типов комплиментов, которые предлагаются сегодня:

- комплименты для молодоженов;
- комплименты на День Рождения;
- комплименты постоянным гостям;
- комплименты на годовщину свадьбы.

Обычно программы лояльности принято классифицировать по типу управления:

- собственные – компания строит программу лояльности для своих целей и рассчитывая на свои собственные силы;
- партнерские – две или несколько компаний объединяют ресурсы для создания общей программы;
- смешанные типы программ – компания строит собственную программу, но при этом подключает несколько партнеров, основная задача которых – предоставить клиентам компании-владельца программы расширенный ассортимент привилегий.

Преимущества любой программы лояльности возникают всего лишь из одной базовой цели – определения целевых клиентов, т.е. целевого сегмента.

Особую популярность сегодня стали набирать бонусные программы. Они не так отражаются на экономическом эффекте ведения бизнеса и очень удобны для клиентов.

Однако, по статистике, 95 % россиян имеют бонусные и накопительные карты, но 58 % карт остается практически не востребованными. Активность участников после регистрации снижается, что обуславливается многими факторами:

- вознаграждения не мотивируют, либо их сложно получить;
- привыкание – статический сценарий, нет демонстрации прогресса;
- отсутствие стимулов к действию – «зарегистрировался и забыл»;
- многие участники программы совсем не знают, сколько у них накоплено бонусов и на что их можно обменять.

Поэтому разработка программы лояльности подразумевает не только мероприятия поощрительного плана, но и хорошую информативную функцию и внедрение инноваций. Например, ставка на мобильные технологии и социальные сети. Уже сегодня клиенты Starbucks в Канаде могут узнать количество своих акционных баллов и расплатиться ими за напитки прямо с телефона, а мобильный навигатор Rayback подскажет своим пользователям, где можно потратить накопленные бонусы. Большую роль также играет наличие сайта и свой личный кабинет клиента.

Для анализа лояльности потребителей на гостиничном предприятии существует маркетинговая концепция «4С» (Consumer – потребитель, Cost – стоимость, Convenience – удобство, Communication – коммуникации).

Можно провести анализ состояния потребительской лояльности к гостинице на данный момент. Основными элементами концепции «4С» являются:

- потребители, которые пользуются услугами гостиницы;
- стоимость услуг на размещение и ее доступность;
- удобства, предоставляемые гостиницей;
- также коммуникации, с помощью которых гость узнает о гостинице и о предлагаемой программе лояльности.

В итоге, можно сказать, что внедрение программ лояльности – долгосрочное решение, требующее серьезных инвестиций. Для того чтобы они окупились, важно четко представлять себе достоинства и недостатки современных программ лояльности, а также хорошо понимать, что потребуется от компании, когда программа будет запущена.

Именно наличие лояльности, то есть благоприятного отношения потребителей к данной компании, продукту и является основой для стабильного объема продаж. Что в свою очередь является стратегическим показателем успешности компании. Ведь лояльные клиенты – самый ценный актив гостиничного предприятия.

Литература:

1. Айба И.А. Анализ удовлетворенности и лояльности потребителей гостинично-туристских услуг / И.А. Айба // Управление и экономика в XXI веке. – 2019. – № 1. – С. 41–46.
2. Алдер Ю.П. Хороший потребитель – довольный потребитель, или что приходит в голову, когда говорят про удовлетворенность и лояльность / Ю.П. Алдер, С.В. Турко. – М. : Стандарты и качество, 2021. – 44 с.
3. Алешина Л.А. Проведение маркетинговых исследований в гостиничном сервисе (на примере гостиницы «Дейма», г. Калининград) / А.Л. Алешина // Молодой ученый. – 2021. – № 18. – С. 219–222.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

А.А. Забегаева

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353440, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
aa.zabegaeva@mpgu.su



Аннотация. В статье анализируются основные тенденции обучения кадров муниципальной службы, получивших дополнительное профессиональное образование в 2017–2020 гг.

Ключевые слова: муниципальный служащий, обучение, профессиональная переподготовка.

В современных условиях возникает необходимость повышения эффективности деятельности органов муниципального управления, чему в настоящее время уделяется значительное внимание. Одним из условий роста эффективности деятельности муниципальных служащих выступает совершенствование кадровой работы, осуществляемой в органах власти, поскольку уровень квалификации и профессионального мастерства, соответствие служащих занимаемым должностям во многом зависит от того, на каком уровне организована работа кадровых служб по дополнительному профессиональному образованию. Все выше сказанное продиктовало интерес к теме исследования.

Анализ показателей, представленных на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики, отражающий динамику обучения кадров муниципальной службы по группировкам органов местного самоуправления, получивших дополнительное профессиональное образование за 2017–2020 гг., представлен в таблице 1 [7].

Таблица 1 – Динамика обучения кадров муниципальной службы по группировкам органов местного самоуправления, получивших дополнительное профессиональное образование за 2017–2020 гг.

№ п/п	Наименование	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	отклонение 2020 года					
						к 2017 году		к 2018 году		к 2019 году	
						+/-	темп прироста, %	+/-	темп прироста, %	+/-	темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Органы МСУ и избирательные комиссии МО, всего (человек)	62492	78895	74435	66214	3722	5,96	-12681	-16,07	-8221	-11,04

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.1	Представительные органы МО	1767	2245	2155	1616	-151	-8,55	-629	-28,02	-539	-25,01
1.2	Местные администрации	59178	74756	70428	62929	3751	6,34	-11827	-15,82	-7499	-10,65
1.3	Контрольно-счетные органы МО	957	1208	1183	908	-49	-5,12	-300	-24,83	-275	-23,25
1.4	Иные органы МСУ	563	660	640	705	142	25,22	45	6,82	65	10,16
1.5	Избирательные комиссии МО	27	26	29	56	29	107,41	30	115,38	27	93,10

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы. В 2020 году по отношению к:

- 2017 году количество муниципальных служащих, получивших дополнительное профессиональное образование, увеличилось на 3722 чел., темп прироста составил 5,96 %;

- 2018 году – уменьшилось на 12681 чел., темп прироста составил – 16,07 %;

- 2019 году – уменьшилось на 8221 чел., темп прироста составил – 11,04 %.

Количество муниципальных служащих, получивших дополнительное профессиональное образование в:

- 2017 году – 62492 человек;

- 2018 году – 78895 человек;

- 2019 году – 74435 человек;

- 2020 году, составляет 66214 человек (рис. 1).

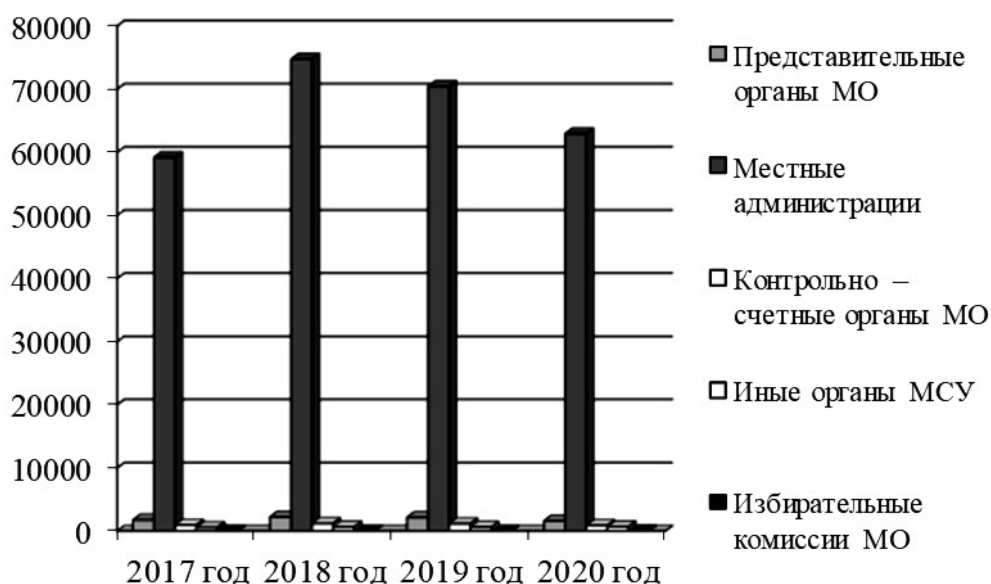


Рисунок 1 – Динамика обучения кадров муниципальной службы по группировкам органов местного самоуправления, получивших дополнительное профессиональное образование за 2017–2020 гг., чел.

В приведенной ниже таблице 2 представлена динамика структуры обучения кадров муниципальной службы по группировкам органов местного самоуправления, получивших дополнительное профессиональное образование за 2017–2020 гг. [7].

Таблица 2 – Динамика структуры обучения кадров муниципальной службы по группировкам органов местного самоуправления, получивших дополнительное профессиональное образование за 2017–2020 гг.

№ п/п	Наименование	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	Удельный вес, %			
						2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
1	Органы МСУ и избирательные комиссии МО, всего (человек)	62492	78895	74435	66214	100	100	100	100
1.1	Представительные органы МО	1767	2245	2155	1616	2,83	2,85	2,90	2,44
1.2	Местные администрации	59178	74756	70428	62929	94,70	94,75	94,62	95,04
1.3	Контрольно-счетные органы МО	957	1208	1183	908	1,53	1,53	1,58	1,37
1.4	Иные органы МСУ	563	660	640	705	0,90	0,84	0,86	1,06
1.5	Избирательные комиссии МО	27	26	29	56	0,04	0,03	0,04	0,09

С учетом данных, представленных в таблице 2, необходимо отметить, что в структуре обучения кадров муниципальной службы по группировкам органов местного самоуправления, получивших дополнительное профессиональное образование, большую долю занимают представители местных администраций (94,70 % в 2017 году, 94,75 % в 2018 году, 94,62 % в 2019 году, 95,04 % в 2020 году) (рис. 2).

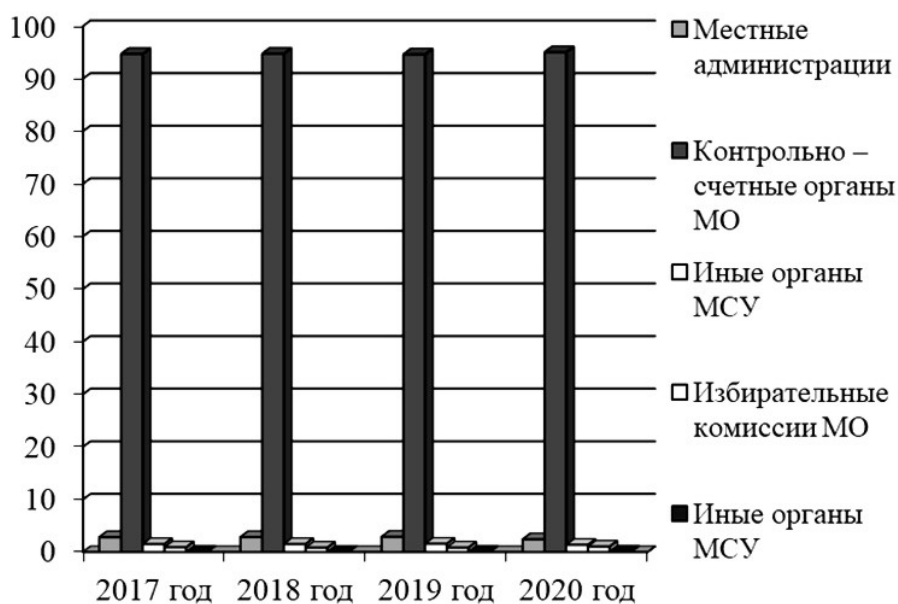


Рисунок 2 – Динамика структуры обучения кадров муниципальной службы по группировкам органов местного самоуправления, получивших дополнительное профессиональное образование за 2017–2020 гг., %

Содержание и особенности труда муниципальных служащих - высокая степень ответственности, информационное разнообразие, творческий характер, технологическая насыщенность, интеллектуальный характер, специфика продукта их труда, связанная с подготовкой, принятием, организацией исполнения или непосредственным исполнением управленческих решений свидетельствует о необходимости наличия у муниципальных служащих ряда качеств, существенно отличающих их от людей, занятых другими видами трудовой деятельности. В результате чего можно сделать вывод, что высокий уровень профессиональной компетентности персонала органов муниципальной власти обусловлен наличием эффективной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации муниципальных служащих.

Литература:

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (последняя редакция).
2. Викторова О.А. Направления совершенствования кадровой политики в органах местного самоуправления / О.А. Викторова, А.А. Забегаева // В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: региональный аспект. Материалы I всероссийской научно-практической конференции. – 2017. – С. 30–32.
3. Дорофеева Е.А. Исследование управления персоналом в администрации муниципального образования и направления его совершенствования / Е.А. Дорофеева // В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: региональный аспект. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. Анапский филиал ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет». – 2019. – С. 59–62.
4. Забегаева А.А. Обучение кадров муниципальной службы, получивших дополнительное профессиональное образование: основные тенденции / А.А. Забегаева // В сборнике: Образование. Наука. Культура: традиции и современность. Материалы V Всероссийской с Международным участием научно-практической конференции. – 2022. – С. 173–176.
5. Забегаева А.А. Основные тенденции и источники финансирования обучения управленческих кадров / А.А. Забегаева, Е.А. Милета, Г.П. Синькевич // Экономика и предпринимательство. – 2020. – С. 976–980.
6. Забегаева А.А. Роль информационных технологий в работе с кадрами организации на современном этапе развития / А.А. Забегаева, Г.П. Синькевич // Экономика и предпринимательство. – 2018. – С. 1168–1171.
7. URL : <http://www.gks.ru>

АНАЛИЗ ЭТАПОВ В ОБСЛУЖИВАНИИ КЛИЕНТОВ В ООО «ПАНСИОНАТ ФЕЯ-3»

С.А. Ивлева

студент 3 курса специальности «Гостиничный сервис»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
sofya.ivleva.00@mail.ru

И.А. Белашова

кандидат педагогических наук, преподаватель кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
ira_3000@bk.ru



Аннотация. Основное преимущество, дающее успех гостиничному предприятию – качественное обслуживание, приобретающее особую значимость в период нестабильности и кризиса. В статье раскрывается значимость данного фактора. Предложены способы совершенствования качества сервиса ООО «ПАНСИОНАТ ФЕЯ-3», позволяющие значительно повысить конкурентоспособность гостиничных услуг.

Ключевые слова: обслуживание, услуга, потребитель, служба, фаза гостевого цикла, гостиничное предприятие.

Процесс обслуживания – это совокупность операций, выполняемых исполнителем при непосредственном контакте с потребителем услуг при реализации продукта организации [2].

Высококачественное обслуживание клиентов в отеле – это в первую очередь следование стандартам оказания услуг. Международные стандарты, разрабатываемые такими организациями как IH&RA, UNWTO, ICCA, UFTAA/FUAAV, PATA, дают наиболее общие предписания и критерии.

В соответствии с «Правилами предоставления гостиничных услуг в РФ», которые были утверждены постановлением Правительства РФ от 25 апреля 1997 г., услуги нельзя навязывать потребителю, то есть исполнитель услуг не имеет права без согласия потребителя предоставлять никакие дополнительные услуги, стоимость которых не входит в стоимость проживания.

Для осуществления данного технологического процесса в гостиничных предприятиях функционируют определенные структурные подразделения (отделы или службы).

Основные службы, имеющиеся в любой гостинице:

- служба приема и размещения;
- служба эксплуатации номерного фонда;
- служба общественного питания;

- различные вспомогательные и дополнительные службы;
- административная служба;
- коммерческая служба;
- инженерная служба [4].

Первый этап обслуживания в ООО «ПАНСИОНАТ ФЕЯ-3» начинается с момента первого общения потенциального клиента с персоналом отеля задолго до приезда гостя в средство размещения. Общение осуществляется через телекоммуникационные средства и связывается с возможностью предварительного заказа (бронирования) услуг отеля.

Встреча гостей и трансфер в отель играют важную психологическую и анимационную функцию, ведь первые впечатления от контакта с персоналом, отелем ярче запоминается клиентами. В процессе трансфера важным является предоставление информации клиенту об особенностях положения отеля по важным объектам социально-культурной, деловой инфраструктуры города [1].

С прибытием в ООО «ПАНСИОНАТ ФЕЯ-3» второй этап обслуживания связывается с организацией поселения гостей. Клиент получает информацию об услугах, особенности организации работы средства размещения, его планировки. На этом этапе осуществляется предварительная оплата за проживание и заранее оговорены дополнительные и сопутствующие услуги отеля. Таким образом, этот этап играет одновременно важные информационную, адаптационную и коммуникационную функции.

Третий этап – самый продолжительный и связывается с обслуживанием гостей во время проживания в ООО «ПАНСИОНАТ ФЕЯ-3». Для комфортного проживания, гостиницы кроме предложения номера, должны предоставлять согласно категории, специализации, размерам определенный объем дополнительных услуг. Независимо от функциональных характеристик, любое гостиничное предприятие должно ставить перед собой главную цель – в течение всего срока пребывания в нем гостей приблизить условия проживания клиента в домашней обстановке, создать условия для эффективной работы, отдыха, развлечений.

Четвертый этап связывается с полным расчетом клиента за проживание и предоставленные дополнительные платные услуги в ООО «ПАНСИОНАТ ФЕЯ-3». При окончательном расчете необходимо проверить точность счета, просмотреть вместе с клиентом соответствие всех начислений за срок его пребывания в отеле. Необходимо обратить внимание гостя на правильность начисления суммы и проверить ее.

Завершающий этап в ООО «ПАНСИОНАТ ФЕЯ-3» связывается с трансфером гостей на вокзал. Внедрение этой услуги в гостиничном бизнесе помогает стимулировать гостей повторно посетить средство размещения благодаря комфортности, индивидуальному подходу в процессе предоставления услуг [3].

Предложения по совершенствованию обслуживания клиентов в ООО «ПАНСИОНАТ ФЕЯ-3»:

- организовать регулярное проведение обучающих тренингов, семинаров;
- организовать участие сотрудников службы приёма размещения и выписки гостей в дополнительном обучении работе с информационной системой учета «1С»;
- усилить контроль за нормативами времени по обслуживанию гостей.

Качество обслуживания клиентов является важным элементом успеха и одной из приоритетных задач для предприятий гостиничного сервиса.

Литература:

1. Беляев Ю.М. Инновационный менеджмент : учебник. – 4-е изд., стер. – М. : Дашков и К°, 2022. – 219 с. – URL : <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621843> (дата обращения 24.11.2021).
2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник. – 4-е изд. / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц – М. : Дашков и К°, 2021. – 400 с. – URL : <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857> (дата обращения 24.11.2021).
3. Кузнецова В.Н. Организация сервисной и инновационной деятельности эксплуатационных предприятий. – URL : <https://e.lanbook.com/book/119531>
4. Сушкова Т.А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания : учеб. пособие : [12+] / Т.А. Сушкова; Науч. ред. Е.В. Асмолова. – Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. – 187 с. – URL : <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601610> (дата обращения 24.11.2021).

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ

Ю.Ю. Иванова

студент 5 курса, направление подготовки «Менеджмент»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, д. 88

ivanovaulia1234@gmail.com

Научный руководитель

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, д. 88

manwas@yandex.ru



Аннотация. В статье рассмотрена оценка и анализ финансового состояния ООО «Скайнет», дана общая характеристика исследуемой организации, проведен анализ финансового состояния исследуемой организации. Представлены предложения по финансовому оздоровлению исследуемой организации и дана оценка эффективности мероприятий.

Ключевые слова: финансовый анализ, прибыль, активы, имущество, улучшения финансового состояния, финансовая устойчивость.

Финансовый анализ – это многоаспектная категория, которая охватывает все разделы аналитической работы, системы финансового менеджмента. Анализ финансового состояния является важным инструментом эффективного управления, он обеспечивает устойчивое и успешное функционирование компании на рынке, потому что дает возможность оценить динамику показателей своей деятельности, учитывая при этом воздействие внешних и внутренних социально-экономических и политических тенденций. На основе анализа финансового состояния можно спрогнозировать будущее состояние конъюнктуры рынка и объективно оценить вероятные риски, а затем принять эффективные управленческие решения.

ООО «Скайнет» осуществляет деятельность по ремонту компьютерной техники и техническом обслуживании, а также по оптовой продаже компьютерной техники и в розницу. ООО «Скайнет» один из ведущих поставщиков компьютерной техники для целого ряда муниципальных бюджетных предприятий муниципального образования город-курорт Анапа.

В 2019–2021 гг. объемы продаж ООО «Скайнет» сокращались на 10,7 % и 17,6 % соответственно по годам. Затраты по основной деятельности снижались на 13,1 % и 15,8 % соответственно.

Показатели прибыли ООО «Скайнет» в 2019 г. выросли, однако в следующем году отмечено их снижение. Рост прибыли в 2020 г. обусловлен оптимизацией затрат по основной деятельности. При этом в целом за три года отмечено незначительное ухудшение показателей.

Изучив специфику деятельности организации, можно говорить о необходимости проведения оценки ее финансового состояния.

Капитал организации в 2020 г. вырос на 2133 тыс. руб. или 77,6 %, в 2021 году также отмечен прирост в размере 3216 тыс. руб. или 65,9 %. При этом рост осуществляется полностью за счет увеличения суммы текущих активов на 2201 тыс. руб. или 94,7 % в 2020 г. и на 3279 тыс. руб. или 72,4 % в 2021 г. Сумма внеоборотных активов сократилась на 69 тыс. руб. или 16,3 % в 2020 г. и на 70 тыс. руб. или 19,8 % в 2021 г.

Оборотные активы увеличиваются в основном за счет роста запасов: на 1733 тыс. руб. или 80,0 % в 2020 г. и на 2993 тыс. руб. или 76,8 % в 2021 г. В меньшей степени рост обусловлен увеличением дебиторской задолженности (426 тыс. руб. или в 3,663 раз в 2020 г. и на 142 тыс. руб. или 24,2 % в 2021 г.).

Основная часть прироста пассивов в 2020 г. обеспечена увеличением долгосрочных обязательств. В 2021 г. прирост имущества примерно в равной степени обусловлен приростом долгосрочных и краткосрочных обязательств, что снижает финансовую устойчивость организации.

В 2020 г. собственные источники ООО «Скайнет» были увеличены в 3,198 раз (488 тыс. руб.), а сумма обязательств выросла на 65,1 % (1645 тыс. руб.). Рост собственного капитала обеспечен увеличением нераспределенной прибыли, она выросла в 3,302 раза (488 тыс. руб.). Рост долгосрочных обязательств равен 1357 тыс. руб. (в 2,984 раза). В 2020 г. организация увеличила размер текущих обязательств в результате роста задолженности перед кредиторами (340 тыс. руб. или 19,0 %).

В 2021 г. собственные источники организации выросли еще на 67 тыс. руб. (9,4 %), при этом сумма нераспределенной прибыли увеличилась на 72 тыс. руб. (10,3 %).

Были увеличены в 2021 г. на 3149 тыс. руб. (75,5 %). Увеличение текущих обязательств полностью связано с ростом кредиторской задолженности на 1034 тыс. руб. или 48,5 %. Долгосрочные обязательства выросли на 2215 тыс. руб. (в 2,036 раз) в результате увеличения долгосрочных кредитов.

При проведении анализа финансового состояния ООО «Скайнет» были отмечены следующие его особенности и изменения:

- имущество организации главным образом представлено за счет оборотных активов, из которых наиболее весомые это запасы, структура имущества не претерпевает изменений в течение трех лет. Основные источники финансирования – это долгосрочные и краткосрочные обязательства, структура источников финансирования изменяется в сторону увеличения долгосрочных обязательств;

- снижение выручки, рост длительности оборота текущих активов свидетельствует о замедлении деловой активности организации. Также, в целом, за три года снижается прибыльность капитала собственных средств текущих активов. За последний год снижается рентабельность по основной деятельности.

Недостаточный уровень платежеспособности в коротком и среднесрочном периоде, а также недостаточный уровень покрытия запасов, превышение рекомен-

дуемой доли краткосрочных обязательств являются основными проблемами финансового состояния ООО «Скайнет».

В этой связи ООО «Скайнет» было рекомендовано укрепление финансового положения при помощи следующих мероприятий:

- путем использования математических моделей оптимизировать суммы материальных запасов организации;
- путем оптимизации поставок материалов снизить стоимость продукции.

Путем улучшения финансового состояния ООО «Скайнет» может произойти ускорение оборачиваемости запасов материалов. Продолжительность оборачиваемости отдельных категорий материалов может быть снижена, это позволит уменьшить величину затрат на хранение запасов, а также высвободит денежные средства организации.

Предприятию необходимо совершенствовать управление закупками производственных материалов, для оптимизации себестоимости продукции. Также необходимо совершенствовать систему оценки поставщиков, учитывая при этом цены на материалы, а также совершенствовать условия поставок, таких, как сроки оплаты, надежность и другие. Для снижения себестоимости организации необходимо сменить поставщиков, учитывая при этом возможности получения скидок за объем закупок.

При реализации мероприятий будут достигнуты следующие эффекты:

- прибыль предприятия вырастет;
- сумма собственных средств увеличится;
- платежеспособность организации за счет сокращения краткосрочных обязательств повысится;
- финансовая устойчивость за счет оптимизации запасов улучшится.

Литература:

1. Косолапова М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник. – 3-е изд., стер. / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М. : Дашков и К°, 2020. – 247 с. – URL : <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621654> (дата обращения 28.03.2022).

2. Неяскина Е.В. Экономика организаций (предприятий) : учебник для СПО: [12+] / Е.В. Неяскина, О.В. Хлыстова. – М.; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 352 с. – URL : <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575464> (дата обращения 28.03.2022).

3. Финансовый менеджмент : учебник для академического бакалавриата. – 4-е изд., перераб. и доп. / Г.Б. Поляк [и др.]; Отв. ред. Г.Б. Поляк.– М. : Юрайт, 2022. – 456 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/507804> (дата обращения 28.03.2022).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ И КРАТКОСРОЧНЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ

Я.П. Ищенко

студент 5 курса направления подготовки «Менеджмент»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

Priboy108@yandex.ru

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. В статье освещается такая тема как совершенствование методик управление оборотными активами и краткосрочными обязательствами предприятия. Подробно рассматриваются такие понятия как краткосрочные обязательства и оборотные активы, также поведенческие стратегии распределения и соотношения оборотных активов и краткосрочных обязательств в балансе предприятия.

Ключевые слова: оборотные активы, краткосрочные обязательства, совершенствование, оперативное управление.

Актуальность статьи: условия современной экономики требуют постоянного контроля со стороны менеджмента, а учитывая тот факт, что оборотные активы и краткосрочные обязательства являются наиболее мобильными активами, от их структуры зависит бесперебойность производства.

Прежде чем переходить непосредственно к методике совершенствования оперативного управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами следует рассмотреть основные понятия. Оборотные активы – активы, срок обращения которых не более одного года [1]. Структура оборотных активов и краткосрочных обязательств должна поддерживать необходимый уровень оборотных активов для непрерывности цикла производства и продажи. Каждое предприятие выбирает наиболее ему подходящую структуру активов, чем обеспечивает их эффективное использование, и, как следствие, повышение прибыльности производства. Краткосрочные обязательства – это обязательства предприятия, срок погашения которых не более одного года. В зависимости от выбранной стратегии оперативного управления, варьируется их объем в балансе и источники их обеспечения.

Теперь необходимо описать три самые основные поведенческие стратегии оперативного управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами предприятия, применение принципов которых, обеспечивает совершенствование оперативного управления. Применение той или иной стратегии зависит как от

внешних факторов, так и от рода деятельности предприятия [2]. В работе с поставщиками и клиентами предприятия, реализующие данную стратегию, действуют довольно рискованно, это выражено в открытости новым партнерам, льготных условиях оплаты и отпуска товара в долг. Что касается финансового обеспечения активов, то большая их часть обеспечивается через краткосрочные займы, что снижает цену их обеспечения, но увеличивает нагрузку на краткосрочное обеспечение.

Первая стратегия называется агрессивной. Агрессивная стратегия оперативного управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами подразумевает минимизацию или полное исключение запасов, и перестройку логистики и производства под эту систему [4, с. 300]. К плюсам данной стратегии можно отнести высокую оборачиваемость оборотных активов, и минимальные расходы на их обеспечение. К недостаткам относятся высокие риски, связанные с перебоями поставок и остановкой производства. При работе с клиентами и поставщиками данное предприятие очень дружелюбно, открыто новым партнерам и предоставляет внушительные отсрочки платежа, а также удобные условия кредита.

Вторую стратегию называют умеренной. Умеренная стратегия допускает наличие запасов, но их объем не превышает объемы, необходимые для покрытия наиболее вероятных рисков. Данная стратегия является срединным вариантом, и неплохо подходит для предприятий, которые не хотят излишне рисковать, и в тоже время не желают содержать большие объемы запасов. Яркие выраженные минусы не наблюдаются, но оборачиваемость активов в этой стратегии ниже, чем в агрессивной. К плюсам можно отнести высокую стабильность работы предприятия и нечувствительность к мелким колебаниям на рынке. Относительно работы с поставщиками и клиентами, предприятие более сдержано, нежели в предыдущем случае, предприятие поддерживает баланс между привлекательными условиями и минимизацией рисков. Финансовое обеспечение активов распределено равномерно, оборотные активы обеспечиваются из краткосрочных обязательств, а остальные активы обеспечиваются из долгосрочных.

Третью стратегию принято называть консервативной. Консервативная стратегия оперативного управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами подразумевает наличие значительных запасов [4]. К недостаткам этой системы можно отнести тот факт, что оборачиваемость активов при реализации этой стратегии будет значительно снижена ввиду наличия значительных запасов, которые сковывают серьезные объемы денежных средств и поглощают деньги на хранение и обеспечение активов. К достоинствам относится тот факт, что предприятие будет отлично готово к сезонным скачкам спроса, или к серьезным перебоям поставок, и еще какое-то время сможет проработать на запасах. В работе с клиентами и поставщиками подобные предприятия очень закрыты, стараются работать с проверенными партнерами, предоставляют минимальные отсрочки платежа, и не самые выгодные условия кредитования, чем отпугивают новых партнеров.

Следует сказать, что большинство предприятий комбинируют вышеописанные стратегии, это дает определенный оперативный простор, ведь как известно, наиболее эффективная стратегия – гибкая стратегия. Самым эффективным методом является постоянный анализ внутренних и внешних факторов, и принятие той или иной стратегии сообразно ситуации, разворачивающейся на данный момент.

Необходимо отметить и дополнительно проводимые мероприятия и нововведения в сфере финансового и тайм менеджмента в среде управленцев предприятия. К таковым относятся:

– использование платежного календаря. Платежный календарь – план платежей, составляющийся на небольшой срок, и позволяющий сократить излишки денег в кассе и на счетах, что положительным образом сказывается на оборачиваемости активов и эффективности использования денежных средств [3];

– использования методики приоритетности платежей. Методика позволяющая распределять платежи так, чтобы избежать серьезных задержек платежей и поддерживать циркуляцию оборотных средств путем распределения платежей по важности принимая во внимание размер платежа, срочность, партнера, позволенную задержку платежа [3, с. 213].

Применение вышеописанных стратегий, методов и принципов работы с оборотными активами и краткосрочными обязательствами, позволят значительно повысить эффективность использования активов, и со временем выработать уникальные тактические приемы, подходящие для той или иной ситуации.

Литература:

1. Баркун Г.В. Пути повышения рентабельности ОАО «БЕЛЛАКТ» Агропанорама / Г.В. Баркун, Е.С. Криштофик. – 2016. – № 1. – URL : [//e.lanbook.com/reader/journalArticle/269232/#2](http://e.lanbook.com/reader/journalArticle/269232/#2)

2. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и анализ : учебник для академического бакалавриата / И.М. Дмитриева, И.В. Захаров, О.Н. Калачева; Под ред. И.М. Дмитриевой. – 2019 – 298 с. – URL : www.biblio-online.ru/viewer/buhgalterskiy-uchet-i-analiz-431988#page/299

3. Карпова С.В. Рекламное дело : учебник и практикум для прикладного бакалавриата. – 2-е изд., пер. и доп. – 2019. – 131 с. – URL : www.biblio-online.ru/viewer/reklamnoe-delo-425227#page/131

4. Колосов А.В. Институциональная экономика : учебник и практикум для академического бакалавриата. – 2019. – 123 с. – URL : www.biblio-online.ru/viewer/institucionalnaya-ekonomika-432051#page/123

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ТОРГОВЛИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ ГОРОД-КУРОРТ АНАПА

Т.В. Казначеева

студент 5 курса направления подготовки «Государственное и муниципальное управление» Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
tkaznacheeva97@mail.ru

Научный руководитель

И.А. Белашова

кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
ia.belashova@mpgu.su



Аннотация. В современных условиях развития экономики, сфера торговли и потребительского рынка является важным направлением развития как муниципального образования, так и страны в целом. Потребительский рынок отдельных регионов страны решает ряд задач, которые направлены на удовлетворение спроса населения в товарах и услугах первой необходимости, а также широкого ассортимента и доступных ценах в пределах территориальной доступности.

Ключевые слова: торговля, управление, потребительская сфера, Управление торговли и потребительской сферы, население.

Н а сегодняшний день, торговля, является отраслью народного хозяйства, обеспечение которой происходит через обращение товаров, их движение из сферы производства в сферу потребления [1].

Потребительский рынок муниципального образования на сегодняшний день решает комплекс задач, которые ориентируются на полное удовлетворение спроса населения на потребительские товары и услуги широкого ассортимента по доступным ценам в пределах территориальной доступности гарантированного качества.

Курирующий орган, осуществляющий контроль потребительского рынка и торговли является отраслевой орган администрации МО город-курорт Анапа Управление торговли и потребительского рынка администрации МО город-курорт Анапа.

Потребительская сфера занимает второе место по значимости отрасли экономики МО г-к Анапа, в структуре потребительской сферы функционирует 3641 предприятие из них: оптовая торговля – 33; розничная торговля (продукты) – 870; розничная торговля (промышленные) – 1488; торговые центры – 17; торгово-развлекательные центры – 2; общепит – 514; ярмарки – 71; бытовое обслуживание – 307; нестационарные торговые объекты – 86; торговля и обслуживание транспортных средств – 319.

Особое внимание специалистами управления торговли и потребительского рынка администрации МО г-к Анапа в период курортного сезона уделялось обследованию предприятий потребительской сферы на предмет выявления фактов незаконной реализации алкогольной продукции, в том числе на пляжных и прилегающих к ним территориях, ярмарках, из автомобилей, из частных домовладений, на экскурсионных маршрутах.

Ежегодно управлением торговли и потребительского рынка оказано содействие в проведении, универсальных ярмарок, специализированных разовых ярмарок по реализации живых цветов «Азбука цветов», ярмарочных площадок по реализации бахчевых культур, сезонных придорожных сельскохозяйственных ярмарок, специализированных разовых ярмарок по реализации изделий ручной работы, ярмарочных площадок специализированных ярмарок по реализации рыбной продукции, специализированных сезонных ярмарок по реализации деревьев хвойных пород «Ёлочный базар».

В 2021 году произошел скачок востребованности специализированных ярмарок, а именно увеличилось количество универсальных ярмарок, ярмарочных площадок по реализации бахчевых культур и ярмарочных площадок специализированных ярмарок по реализации рыбной продукции.

Количество ярмарочных площадок, созданных для граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, крестьянско-фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей в сфере агропромышленного комплекса на территории МО г-к Анапа составляет в 2019 г. – 60, в 2020 г. – 73, 2021 г. – 150, более чем на 2000 торговых мест.

Главной проблемой продолжает оставаться несанкционированная торговля, которая снижает привлекательность города в период курортного сезона. Для устранения несанкционированной торговли на территории г-к Анапа были созданы мобильные группы, которые ежедневно дежурят на закрепленных участках. В результате выявлены и привлечены к ответственности нарушители, на которых наложен штраф.

Проведя анализ можно сделать вывод, что с помощью своевременной работы и принятия управленческих решений на территории муниципального образования г-к Анапа Управление торговли и потребительского рынка проделала огромную работу с целью улучшения условий реализации товаров на территории муниципального образования, а именно:

1. Проведены аукционные процедуры, с целью которых созданы объекты нестационарной торговли.
2. Создана комиссия по рассмотрению административных правонарушений в несанкционированной торговле.
3. Проведены рейдовые мероприятия по в сфере оборота алкогольной и табачной продукции.
4. Создана межведомственная рабочая группа в сфере профилактики правонарушений при использовании объектов животного мира.
5. Оказано содействие в организации и проведении ярмарочных площадок, в том числе специализированные выставочные ярмарки.

Таким образом, проведенный анализ деятельности Управления торговли и потребительского рынка МО города-курорта Анапа показал, что, данное управления работает в разных направлениях: потребительская сфера и экономика, несанк-

ционированная торговля, выявление административных нарушений на незаконные продажи алкогольной продукции, ярмарки, все эти сферы направлены на удовлетворения потребностей населения. Кроме того, на постоянной основе специалисты управления торговли и потребительского рынка осуществляют контроль ярмарок на предмет соблюдения потребительского законодательства. Вместе с тем проводятся ежемесячно мероприятия по пресечению мелкорозничной торговли вблизи площадок, которые предназначены для проведения ярмарок.

Литература:

1. Парахина В.Н. Муниципальное управление : учеб. пособие. – 2-е изд., стер. / В.Н. Парахина, Е.В. Галеев, Л.Н. Ганшина. – М. : Кнорус, 2019. – 494 с.
2. Призова К.Р. Регулирование потребительского рынка на муниципальном уровне. 2021 г. Издательство : МПГУ. – URL : <http://elib.mpgu.info/view.php?fDocumentId=44448>
3. Федеральная служба государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея. – URL : <https://krsdstat.gks.ru>
4. Администрация муниципального образования город-курорт Анапа (официальный сайт). – URL : <http://www.anapa-official.ru>

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

Р.В. Калмыков

студент 2 курса специальности «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
ruslan_valereyvih@mail.ru

Научный руководитель

А.А. Забегаева

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353440, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
aa.zabegaeva@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты анализа эффективности использования денежных средств организации.

Ключевые слова: эффективность средств организации, эффективность использования денежных средств, анализ денежных активов.

Основная задача анализа денежных средств заключается в выявлении причин недостатка (избытка) денежных средств, определении источников их поступлений и направлений использования. Исходным моментом является расчет денежных потоков, прежде всего, от операционной (текущей) деятельности. Основным внутренним источником информации при анализе денежных потоков организации является отчет о движении денежных средств, который показывает потоки денежных средств (их поступление и выбытие) в результате текущей, инвестиционной деятельности и финансовых операций за отчетный период в увязке с остатками денежных средств на начало и конец отчетного периода

Во второй главе выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические особенности исследования движения денежных потоков, а также был проведен анализ денежных потоков и предложены направления по совершенствованию движения денежных потоков в ООО «Золотой пляж».

Исходя из проведенного анализа основных экономических показателей видно, что по итогам деятельности организации в динамике за период (2020, 2021 гг.) объем реализованной продукции, оказанных услуг, в стоимостном выражении увеличивается в 2021 г по сравнению с 2020 г. темп роста составил 144,80 %, а 2020 г. по сравнению с 2019 годом объем реализованной продукции, оказанных услуг снизился (темп роста составил 68,56 %, то есть снижение на 31,44 %). Наибольший удельный вес в расходах организации занимают управленческие расходы, в 2020 году ниже на 5,39 % по сравнению с 2019 годом, а 2021 г. прирост составил 13,19 %.

Прибыль от продаж имеет отрицательную тенденцию в 2020 году был получен убыток в размере 1111 тыс. руб., это связано с последствиями коронавирусной инфекции (COVID-19) и соответствующих ограничительных мерах (этот факт, безусловно, является негативной тенденцией для развития организации), а в 2021 году ситуация улучшилась, и организация получила прибыль в размере 6162 тыс. руб. и соответственно, и чистая прибыль в 2022 году составила 6076 тыс. руб.

По результатам анализа динамики, состава и структуры денежных потоков за 2019–2021 гг. можно сделать следующие выводы:

- поток денежных средств от финансово-хозяйственной деятельности за весь период снижался, в 2021 г по сравнению с 2020 г. снижение составило 5477 тыс. руб., темп снижения составил 175,1 %, при этом денежный поток по текущей деятельности весь рассматриваемый период – положительный и составляет наибольший удельный вес;

- наибольшие суммы поступления и расходования денежных средств в рассматриваемом периоде – по текущей деятельности;

- поток денежных средств от инвестиционной деятельности в 2021 году отрицательный это связано увеличением расходов по приобретению ценных бумаг и иных финансовых вложений. Такой результат деятельности исследуемого предприятия в 2021 году нельзя охарактеризовать как отрицательный, поскольку приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений означает в перспективе выплату дивидендов;

- по итогам данного аналитического исследования наибольшую долю в структуре расхода по текущей деятельности в анализируемом периоде занимают такие статьи, как «расходы поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги», «расходы в связи с оплатой труда работников», «прочие расходы». Это вполне логичный и закономерный результат деятельности предприятия.

Решением выявленных проблем в краткосрочной перспективе для ООО «ЗОЛОТОЙ ПЛЯЖ» является выполнение следующих действий:

- выработка стратегии управления денежными потоками и интеграция ее в действующую финансовую стратегию предприятия;

- автоматизация процессов управления денежными потоками (планирование, анализ, получение оперативной информации);

- обучение персонала, ответственного за предоставление руководству предприятия оперативной и достоверной информации о состоянии денежных потоков предприятия, работе с выбранным программным продуктом;

- увеличение денежных поступлений и сокращение денежных оттоков путем использования предложенных инструментов.

Для совершенствования движения и управления денежными потоками в ООО «Золотой пляж» предлагаем автоматизировать этот процесс. Целесообразно не приобретать отдельный программный продукт, а приобрести в дополнение к «1С: Бухгалтерии» блок «1С: Финансовое планирование» (версия 8.3). Плановая сумма расходов на предлагаемые мероприятия на 2022 г. составляет 145 тыс. руб., на последующие периоды – 36 тыс. руб., что для масштабов деятельности ООО «ЗОЛОТОЙ ПЛЯЖ» являются очень незначительными суммами, но способны принести высокий положительный эффект. Таким образом, проектные мероприятия будут способствовать увеличению поступления денежных средств и снижению расходования денег, что положительно скажется на финансовом состоянии организации.

Литература:

1. Пинаев М.Е. Управление денежными потоками как инструмент улучшения финансово-экономического состояния предприятия / М.Е. Пинаев, Н.В. Шевцова // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2018. – Т. 3. – № 4(14). – С. 198–199. – URL : https://elibrary.ru/download/elibrary_36934489_88205850.pdf
2. Соколова К.А. Значение и задачи анализа денежных потоков в практической деятельности организации / К.А. Соколова // Аллея науки. – 2019. – Т. 2. – № 1(28). – С. 25–28. – URL : https://elibrary.ru/download/elibrary_37041407_86615579.pdf
3. Цукурова А.Р. Управление денежными потоками организации / А.Р. Цукурова, А.Ю. Сухова // Политика, экономика и инновации. – 2019. – № 2(25). – С. 2. – URL : https://elibrary.ru/download/elibrary_39936405_88781258.pdf

АНАЛИЗ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ВЫБОРОВ КАК СПОСОБА ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ ГОРОД-КУРОРТ АНАПА

А.А. Кольцова

студент 5 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал
Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
annie_koltsova@mail.ru

И.А. Белашова

кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал
Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
ia.belashova@mpgu.su



Аннотация. Исследование вопроса выборов как демократического механизма становления властвующих органов муниципалитетов в системе муниципального самоуправления (МСУ) – это значимый и насущный вопрос для граждан Российской Федерации. Повышенное значение имеет тема улучшения работы МСУ, по причине того, что Россия ориентируется на усовершенствование гражданского общества и демократического режима управления.

Ключевые слова: избирательный процесс, местное самоуправление, муниципальные выборы, кандидаты, граждане, электоральная активность, явка.

Избирательная система является фундаментом для построения системы государственных органов любого уровня. Формирование избирательного процесса в нашей стране происходило достаточно долго и это позволило накопить опыт в деле эффективной организации и проведения выборов.

В ходе работы над исследованием раскрыты понятие и основные типы избирательной системы, проанализированы муниципальные выборы как форма непосредственного осуществления населением местного самоуправления, рассмотреть основные принципы организации и проведения муниципальных выборов, проанализировано проведение муниципальных выборов как способа формирования органов местного самоуправления.

Формирование современной избирательной системы происходило в условиях строительства нового государства – Российской Федерации и реформирования данного общественного института с 1993 года по 1995 год. Перспективы развития избирательной системы Российской Федерации тесно взаимосвязаны с утверждением

ной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 года № 1632-Р программой «Цифровая экономика», которая подразумевает перевод всех происходящих в государстве процессов в электронный вид.

В современном обществе избирательное законодательство должно способствовать достижению в ходе политической борьбы согласия, направленного на устранение конфликта между личными и общественными интересами [1].

Эффективность избирательного процесса по выборам органов публичной власти обуславливается не только качеством нормативно правовых актов и законов, но и субъективными факторами, которые следуют из поведения людей, выступающих в роли избирателей, на выборные должности и кандидатов в депутаты. Участвуя в современных выборах, каждый из в согласовании со своими понятиями и представлениями играет свою роль, связанную сформированием публичных структур.

Местное самоуправление – это не только уровень управления, не только способ управления или особые отношения с государственными институтами, но еще и элемент гражданского общества наряду с общественными движениями, свободной прессой и т.д.

Муниципальные выборы являются высшей формой прямой демократии на территории муниципальных образований. Муниципальные выборы регламентируются законами (федеральными, региональными), но законы постоянно корректируются, в том числе в закон о местном самоуправлении вносятся изменения, дополнения.

Большинство проблем, с которыми сталкиваются муниципальные выборы в России, являются общими для всех российских выборов. К таким проблемам относятся:

- недостаточная продуманность избирательного законодательства;
- абсентизм, т.е. уклонение от своих прямых электоральных обязательств;
- отсутствие надежных механизмов воспрепятствования фальсификациям.

Для развития выборов в муниципалитете в части их нормативно-правовой основы и подготовительной программы включается в нормативно-правовую базу субъектов и муниципальных образований в части требования к претендентам на должность депутата Думы либо Совета депутатов, требование к их проживанию сроком более 5 лет в муниципальном образовании, в котором они зарегистрированы в качестве кандидатов на должность.

С целью улучшения организационной части на местных выборах нужно устранить равнодушие и недоверие жителей к голосованию. Это должно привести к повышению явки на выборах, что является основным показателем активного взаимодействия граждан и государства, что будет отражать высокий уровень правовой культуры.

Для повышения электоральной активности при подготовке агитационного плана стоит сосредоточиться на разнообразии способов агитации.

Особое внимание в части организации выборных кампаний на местном уровне следует уделять многоплановости агитационной работы с избирателями.

Для того чтобы снизить влияние абсентизма на сознание граждан и для подтверждения отсутствия фальсификаций на выборах, нужно проводить трансляцию в режиме онлайн с избирательных участков, за которой может следить любой желающий.

Этот формат проведения голосования нужно протестировать в процессе выборов в муниципалитетах, ведь трансляция одновременно со многих точек может быть затруднительна при всероссийских выборах. Предположительно, такой нюанс во время избирательного процесса поможет предотвратить различные нарушения.

Для совершенствования избирательных процессов в муниципалитетах в вопросах формирования органов местного самоуправления, в соответствии с современными стандартами и запросам социума, необходимо быть в поиске и находить новые пути последующего улучшения этих процессов.

Литература:

1. Кузнецова П.Ю. Система государственного и муниципального управления : учеб. пособие / П.Ю. Кузнецова // Лань: электронно-библиотечная система. – Пермь : ПНИПУ, 2017. – 213 с. – URL : <https://e.lanbook.com/book/1610902>

2. Система местного самоуправления : учеб. пособие для вузов / С.Е. Прокофьев [и др.]; Под ред. С.Е. Прокофьева, О.В. Паниной, С.Г. Еремина, Н.Н. Мусиновой. // ЭБС Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 98 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/472530>

3. Усманова Р.М. Муниципальное право: конспект лекций. – М. : Проспект, 2016. – 78 с. – URL : <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=444499>

4. URL : <http://www.anapa-official.ru>. Администрация муниципального образования город-курорт Анапа (официальный сайт).

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖЬЮ

А.И. Косухина

студент 1 курса направления подготовки «Реклама и связи с общественностью»
ФГБОУ ВО Кубанский государственный университет,
350040, Россия, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149
kosukhina2003@gmail.com

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрены понятие молодежь, особенности коммуникации как в положительном ключе, так и в отрицательном ключе, мотивация молодежи.

Ключевые слова: молодежь, коммуникации, мотивация.

Интерес к изучению проблем коммуникации с молодежью вызван в первую очередь ее возросшей ролью в современном обществе, а также в тех преобразованиях и изменениях, которые предстоят ему в будущем. Тот потенциал, которым обладают молодые люди необходим социуму, в свою очередь нуждается в координировании и стимулировании.

Термин «молодежь» наиболее часто употребляется в значении определения демографической группы от 14–16 до 30–35 лет, что в свою очередь не раскрывает его содержимое, а только ограничивая его. В.Т. Лисовский определял ее следующим образом: «Молодёжь – поколение людей, проходящих стадию социализации, усваивающих, а в более зрелом возрасте у же усвоивших, образовательные, культурные и другие социальные функции; в зависимости от конкретных исторических условий возрастные критерии молодежи могут колебаться от 16 до 30 лет» [1], тем самым он дает краткое и в тоже время охватывающее всю сущность объяснение, которое дает опору для дальнейшей работы в данном направлении.

Сложность коммуникации с молодежью заключается в использовании совокупности моделей и каналов, которые должны соответствовать не только цели и задачам, но и тем, на кого она направлена. По своему характеру молодость, как период становления личности, имеет ряд особенностей, которые влияют на коммуникацию как в положительном ключе, так и в отрицательном.

Не конкретизированный характер направленности и интересов человека предполагает смену не только выбранной модели общения, но и зачастую требует кардинальных изменений в выбранной стратегии, например переход межличностной коммуникации. В то же время К. Манхейм подчеркивает, что отсутствие консервативных взглядов и устойчивых приоритетов, дает возможность адаптироваться и оперативно реагировать на изменения социальных факторов [2]. Это позволяет, выстраивая каналы связи резко менять и перестраивать их ход, применять нестандартные схемы и подходы.

Для полноценного использования тех ресурсов, что есть у молодёжи необходимо ориентироваться на особенности, и качественно направлять на пути эффективного их использования. Оказать социальное влияние и достичь взаимопонимания с такой группой, как молодёжь, возможно при условии преодоления порога безразличия и демонстрации заинтересованности к её проблемам и интересам. От этого напрямую зависит активность молодежи. Уникальное по своей сущности мышление в сумме с наставничеством и умелым координированием со стороны социальных институтов приводит к появлению инновационным решениям глобальных проблем, которые необходимо признавать и поддерживать.

В этом же ключе следует говорить и о мотивации молодежи идти на контакт, и активации ее интереса к собственной реализации. Выстраивая коммуникацию в данном случае, нужно учитывать такие аспекты как максимализм и необходимость в признании свойственные молодому поколению. Функционально-ролевую коммуникацию, согласно теории А. Хоннет [3], можно рассматривать как морально мотивированную социальную борьбу за приобретение социального признания, при которой молодежь и социум встречаются друг с другом в качестве моральных и общественно ценных лиц. Цель данной коммуникации заключается в выработке форм взаимного достижения желаемых целей. Предоставляя молодежи возможность не только себя реализовать, но и быть признанными. Социальные структуры взамен получают ее потенциал и ресурсы.

Отличительной чертой взаимодействия с молодежью является необходимость использование электронных способов коммуникации. Отсутствие прямого контакта и обширность потока информации влияет на качество восприятия. Способы воздействия на молодежь требует постоянных модернизаций. Для преодоления черты доверия в таких условиях могут быть использованы средства по своим масштабам и цене во много превышающие стоимость прямого контакта.

Молодёжь представляет собой сложный компонент общества, потенциал которого не только уникален и обширен, но и требует активного использования, признания и оценки. Сложности периода становления человека в сумме с тенденциями развития социума делают коммуникацию с молодежью уникальным по своей структуре процессом. Новые модели и способы воздействия должны действовать вместе с уже признанными, для наилучших, но время ожидаемых результатов.

Литература:

1. Социология молодежи / Под ред. В.Т. Лисовского. – СПб. : Изд-во СПбГУ, 1996. – С. 460 с
2. Манхейм К. Избранное: Диагноз нашего времени / К. Манхейм; Пер. с нем. и англ. – М. : РАО Говорящая книга», 2010. – 744 с.
3. Honneth A. Das Andere der Gerechtigkeit. Frankfurt. – М., 2000.
4. Гришаева С.А. Коммуникативные практики молодежи в социальных сетях / С.А. Гришаева, К.В. Клюваев // Цифровая социология. – 2019. – Т. 2. – № 3. – С. 4–9. – URL : https://www.elibrary.ru/download/elibrary_42423158_26083657.pdf
5. Маленков В.В. Молодежь в пространстве гражданско-политических коммуникаций (результаты сравнительного анализа) / В.В. Маленков // Коммуникология. – 2020. – Т. 8. – № 4. – С. 121–131. – URL : <https://www.elibrary.ru/download/elibrary4570737613754250.pdf>
6. Логинов Д.М. Российская молодежь в системе социальных взаимодействий / Д.М. Логинов // Общественные науки и современность. – 2020. – № 4. – С. 5–19. – URL : https://www.elibrary.ru/download/elibrary_44007581_53949105.pdf

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ТОВАРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

К.А. Лусикян

студент 2 курса специальности «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
lusikyankirill@gmail.com

Научный руководитель

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент,
преподаватель кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрен бухгалтерский учет товаров в ООО «АР-МАР».

Ключевые слова: бухгалтерский учет, товары.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена тем, что организация и ведение бухгалтерского учета товаров оказывает существенное значение на формирование финансовых результатов предприятия.

Бухгалтерский учет хозяйственных процессов, связанных с движением товаров в системе управления выполняет информационную и контрольную функцию.

Роль коммерческих операций постоянно растет и обращает особое внимание к вопросам цены, товаропродвижения, реализации товара, качества товара, то есть к проблеме организации и управления коммерческой деятельностью.

По масштабу участия, так и по количеству задействованному персоналу, торговля является одним из главных отраслей экономики страны.

Итак, выполнение коммерческих операций должно стать устремлением к повышению финансового положения коммерческой организации. Коммерческая деятельность взаимосвязана с результатом деятельности этой организации – чем действеннее коммерческая деятельность, тем выше показатели прибыли организации.

В торговом предприятии следует довольно часто анализировать эффективность коммерческой деятельности с тем, чтобы предприятие держалось на конкурентных позициях на рынке, а также для того, чтобы уменьшить риск возникновения банкротства, удовлетворения потребностей покупателей в розничной торговле.

Товар – это объект гражданских прав либо продукт деятельности предприятия (в том числе услуга, работа или финансовая услуга), предназначенный для продажи, обмена или введения в оборот.

Согласно Налоговому кодексу товаром признается любое имущество, предназначенное для реализации. В широком смысле, товар – это реализуемая на рынке материальная или нематериальная собственность. Под товаром в узком смысле понимают продукт труда.

Роль организации учета товарооборота заключается в обеспечения рациональности, ведения учета, с целью реализации товарных запасов и получения дохода. Учетный процесс товарооборота представляется самым важным, сложным и трудоемким объектом организации бухгалтерского учета.

Во второй главе раскрыт процесс организации учета движения товарных запасов в ООО «АРМАР». После ознакомления с информацией о деятельности ООО «АРМАР», можно сделать вывод об эффективности имеющейся структуры предприятия.

По результатам анализа было выявлено, что выручка от реализации товаров в 2020 году по сравнению с 2019 годом увеличилась на 3 143 тыс. руб. или на 7,84 %. В 2021 году рост выручки от реализации составил по сравнению с 2020 годом – 263 тыс. руб. или 0,61 %.

Себестоимость проданных товаров магазина «АРМАР» в 2019 году составила 38102 тыс. руб., в 2020 году – 41091 тыс. руб., в 2021 году – 40978 тыс. руб., то есть, наблюдается увеличение себестоимости на 2989 тыс. руб. или 7,84 % в 2020 году по сравнению с 2019 годом и сокращение на 113 тыс. руб. или 0,28 % в 2021 году по сравнению с 2020 годом. Валовая прибыль магазина «АРМАР» за исследуемый период за счет увеличения себестоимости продукции, имеет выраженную тенденцию к росту.

Было рассмотрено документальное оформление движения товарных запасов в организации. При изучении первичной документации нарушений в оформлении в предыдущие периоды не было обнаружено.

Есть некоторые незначительные ошибки в текущей документации, которые оперативно исправляются в текущем периоде. Помимо этого, был рассмотрен синтетический и аналитический учет товарооборота в ООО «АРМАР». В рамках предлагаемых мероприятий возможна реализация следующих направлений: внедрение в практику системы внутреннего аудита, которая в настоящее время отсутствует; переход на конфигурацию версии Проф программы 1С.

Реализация данных мероприятий даст возможность существенно повысить эффективность не только лишь учета движения товарных запасов, но и в целом ведения бухгалтерского учета

Литература:

1. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 № 12522). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/2d52707f5a4d5314b9e470a9bf59cb826ec848dd

2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99». – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/0463b359311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec

3. Садыкова Л.Г. Особенности бухгалтерского учета в торговых организациях / Л.Г. Садыкова, Л.Ф. Костригина // Молодой ученый. – 2017. – № 12(146). – С. 356–359. – URL: <https://moluch.ru/archive/146/41065>

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: КРИТЕРИИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В.А. Малков

студент 5 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
malkov_v_a@mail.ru

Н.А. Гущина

кандидат социологических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
natalyagushch@mail.ru



Аннотация. В статье освещены вопросы оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления, исследованы критерии эффективности, проблематика вопроса на примере МО город-курорт Анапа и предложены направления совершенствования местного самоуправления на благо населения муниципалитета.

Ключевые слова: местное самоуправление, критерии эффективности, население, город-курорт Анапа, качество жизни.

Деятельность органов государственной и муниципальной власти направлена на постоянное улучшение благосостояния населения. Большая часть имеющихся проблем социально-экономического развития Российской Федерации сосредоточена на уровне муниципалитетов, что непосредственно делает важным вопрос об эффективности деятельности органов местного самоуправления [2].

Актуальность темы определяется осознанием значимости проблемы оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления, противоречивым характером методики проведения оценки, а также её невысокой результативностью.

Проблема повышения эффективности деятельности местного самоуправления в России всегда была актуальной, так как любая власть должна давать показатели развития.

Эффективность органов местного самоуправления – это мера реализации органами местного самоуправления целей, задач и планов, показывающих, какое конкретное воздействие они оказали на сферы жизнедеятельности территории.

Существующие на данный момент условия требуют решения ряда задач, сформированных в соответствии с необходимостью обновления пакета нормативных актов о показателях эффективности деятельности органов местного самоуправления [1].

Повышение благосостояния и качества жизни населения – основная цель государственной и муниципальной социально-экономической политики, соответствующая которой региональная власть проводит целенаправленную работу по конкретизации основных положений федеральных нормативных правовых актов для проведения оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления на уровне региона.

Для Краснодарского края выбраны следующие критерии эффективности деятельности местного самоуправления:

- оценка темпа роста показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления за последние 3 года;
- оценка объема показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления за этот период;
- оценка населением деятельности органов МСУ муниципальных образований Краснодарского края.

Комплексная оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления предполагает учет как внутренней, так и внешней эффективности. Показатели этих видов эффективности имеют решающее значение для развития территории.

Результаты оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов по данным доклада Губернатора

Краснодарского края за 2021 год наглядно показывают степень важности проделанной работы. На уровне региона рассмотрены шесть ведущих МО в статусе городского округа. Города Краснодар, Новороссийск, Армавир и города-курорты Сочи, Анапа, Геленджик. По результатам ряда ведущих показателей, например, «Экономическое развитие», «Социально-курортная сфера», «Жилищная политика и ЖКХ» в итоге Анапа заняла 5 место [3]. Это, конечно не лидер рейтинга, но не аутсайдер.

В целом, деятельность органов местного самоуправления города-курорта Анапа на уровне края оценивается положительно, однако есть и направления роста.

Однако, необходима реализация мероприятий по устранению проблем и вызовов времени, которые серьёзно влияют на формирование внутренней политики муниципалитета. Так на стратегию роста показателей эффективности системы управления влияют объективные и субъективные факторы. А именно:

- численность жителей Анапы растет за счет миграции, что благоприятно для формирования рынка труда, но затрудняет социальную удовлетворённость населения;
- сектор жилой недвижимости не формирует инвестиционную привлекательность и близок к точке насыщения спроса;
- товары местных производителей и объём предоставляемых услуг имеют ярко выраженную сезонную направленность, ведущую к синусоидному развитию экономики территории;
- санаторно-курортный кластер требует реноваций и инвестиций, что должно стать толчком приращения добавленной стоимости местного турпродукта.

И ведущая роль в этом процессе, безусловно, отводится исполнительным органам власти на местах, в нашем случае администрации города-курорта Анапа.

Предложения по повышению результативности деятельности администрации муниципального образования город-курорт Анапа, исходят из выявленных в ходе исследования проблем:

1. Строительство объектов социальной инфраструктуры, а именно: дошкольных образовательных учреждений и общеобразовательных школ, учреждений культуры, спорта и досуга.

2. Повышение уровня профессиональной подготовки муниципальных служащих, их профессиональный рост.

3. Привлечение квалифицированных специалистов в социально значимые сферы с целью повышения качества оказываемых населению услуг.

С целью повышения качества жизни местных сообществ предложены конкретные рекомендации, следование которым позволит повысить уровень услуг, предоставляемых населению, усилит систему управления территорией, что в дальнейшем положительно скажется на оценке деятельности администрации МО город-курорт Анапа и повышении эффективности её деятельности по поступательному развитию региона.

Литература:

1. Климов В.Н. Мониторинг общественного мнения в муниципальном образовании: Электронное учебное пособие : учеб. пособие / В.Н. Климов // Лань: электронно-библиотечная система. – СПб. : ИЭО СПбУТУиЭ, 2019. – 137 с. – URL : <https://e.lanbook.com/book/63826>

2. Майкова Э.Ю. Местное самоуправление в России: теория и современные социальные практики : монография / Э.Ю. Майкова // Лань: электронно-библиотечная система. – Тверь : ТвГТУ, 2016. – 208 с. – URL : <https://e.lanbook.com/book/171326>

3. URL : <https://www.anapa-official.ru> – официальный сайт муниципального образования города-курорта Анапа.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕГО УСИЛЕНИЯ

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. В статье представлены результаты оценки финансового состояния организации, выявлены недостатки в управлении финансовым состоянием, предложены пути его укрепления.

Ключевые слова: управление, финансовое состояние, платежный календарь, пути, скидки.

Анализ ресурсной базы показал, что АО «ДЭП № 116» полностью обеспечен ресурсами. За период исследования 2019–2021 гг. наблюдается рост среднесписочной численности персонала – на 30,51 % и среднемесячной заработной платы – на 36,86 %. При этом принцип опережения темпа роста производительности труда над темпом роста его оплаты соблюдается, что необходимо для расширенного воспроизводства и получения прибыли и рентабельности.

Анализ показателей эффективности использования основных средств АО «ДЭП № 116» дает основания полагать, что эффективность использования основных средств снижается. Так фондоотдача сократилась в 2021 г. по сравнению с 2019 г. – на 0,12 руб. Сокращение фондоотдачи в АО «ДЭП № 116» ведет к росту амортизационных отчислений, а также к сокращению оказанных услуг на 1 руб. основных средств. Об менее эффективном использовании свидетельствует и рост фондоемкости. Так, в 2021 г. он равен 0,10 руб., что на 0,01 руб. больше, чем в 2019 г. Это свидетельствует о том, что для производства единицы услуги АО «ДЭП № 116» стало использовать больше основных средств.

Оценка постановки бухгалтерского учета, говорит о его ведении в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и нормативно-правовыми актами в области бухгалтерского учета.

Анализ имущественного положения показал, что АО «ДЭП № 116» значительно увеличил вложения средств в осуществление своей деятельности. Об этом свидетельствует рост величины валюты баланса за период 2019–2021 гг. – на 11548 тыс. руб. или 36,11 %, главным образом за счет увеличения наиболее мобильной его части – оборотных активов – на 13015 тыс. руб. или 88,62 %.

Увеличение общей суммы источников средств дорожно-строительного предприятия характеризуется положительной динамикой итоговой величины собственного капитала, который возрос за период исследования – на 9703 тыс. руб. или 39,56 %. Положительный фактор увеличения собственного капитала заключается в увеличении нераспределенной прибыли – на 9192 тыс. руб. или в 3,72 раз. Рост не-

распределенной прибыли свидетельствует о повышении эффективности деятельности АО «ДЭП № 116» и положительной дивидендной политике в будущем.

Полученные результаты исследования позволяют увидеть, что исследуемая организация характеризуется достаточно высокой независимостью от внешних источников финансирования. Так как доля собственных средств в общей величине финансирования за период 2019–2021 гг. составляет 78 % и 80 % соответственно. Данное заключение сделано из расчетов коэффициента финансовой автономии.

В АО «ДЭП № 116» сумма чистых активов, свободных от обязательств, за период исследования 2019–2021 гг. увеличилась – на 33,07 %. Положительная динамика данного показателя в 2021 г. по отношению к 2019 г. свидетельствует о наращении средств акционеров, участвующих в формировании имущественного комплекса АО «ДЭП № 116». В свою очередь, это укрепляет финансовую независимость организации, увеличивает ее рыночную стоимость и способствует инвестиционной привлекательности.

Анализ обеспеченности активов собственными средствами показал, что в АО «ДЭП № 116» оборотные активы в основном финансируются за счет собственных источников, что свидетельствует о независимости от внешних кредиторов, поскольку дорожно-строительному предприятию не требуется заемные средства для этой цели. Однако такая ситуация означает, что АО «ДЭП № 116» придерживается слишком консервативной политики в отношении финансирования бизнеса за счет заемных средств, не использует в должной мере эффект финансового рычага, который в условиях прибыльного бизнеса способствует росту прибыли.

Анализ типов финансовой устойчивости показал, что АО «ДЭП № 116» является абсолютно устойчивым предприятием в 2019–2021 гг. Фактическое значение источников формирования значительно выше производственных запасов анализируемой организации. Это означает, что для финансирования операционного цикла дорожно-строительному предприятию не нужно привлекать дополнительные источники финансирования – собственных оборотных средств у АО «ДЭП № 116» достаточно.

В результате проведенного анализа ликвидности баланса видим, что в 2019–2021 г. АО «ДЭП № 116» не обладал абсолютной ликвидностью, так как не соблюдаются первое неравенство, что свидетельствует о недостатке наиболее ликвидных активов для покрытия краткосрочных обязательств.

Анализ платежеспособности показал, что АО «ДЭП № 116» является полностью платежеспособной организацией, так как все рассчитанные коэффициенты имеют значение больше нормативного. Общий показатель ликвидности показывает, что за счет имеющихся активов АО «ДЭП № 116» может полностью расплатиться по своим обязательствам.

На основании данных, приведённых в работе, можно сделать вывод о недостаточно эффективном использовании активов АО «ДЭП № 116». Так, коэффициент оборачиваемости активов сократился за период исследования – на 0,70 оборота, соответственно продолжительность увеличилась – на 15,41 день. Если в 2019 г. активы возвращались в производственно-хозяйственную деятельность организации в среднем за 81,63 дня, то уже в 2021 г. – за 97,04 дня. Снижение коэффициента обусловлено преобладающим темпом роста капитала над темпом роста выручки.

Анализ перспективы наступления банкротства, проведенный по различным методикам за период исследования 2019–2021 гг. показал низкую вероятность финансовой несостоятельности, что подтверждает и многокритериальный подход.

В результате анализа выявили, что в АО «ДЭП № 116» имеется негативная тенденция роста дебиторской задолженности, которая в 2021 г. составила 14664 тыс. руб. (52,91 % в общей структуре оборотных активов). Для ее снижения предлагаем предоставлять 3 %-е скидки покупателям в случае своевременной оплаты.

Проведя комплексный многокритериальный анализ АО «ДЭП № 116», выявили, что в АО «ДЭП № 116» имеется негативная тенденция роста дебиторской задолженности, которая в 2021 г. составила 14664 тыс. руб. (52,91 % в общей структуре оборотных активов). Большое количество дебиторской задолженности связано с неблагоразумным расширением своих доходов за счет сокращения кредитных ограничений в отношении новых клиентов, а также предоставление слишком большого кредита существующему покупателю, который не в состоянии погасить его в короткие сроки. В АО «ДЭП № 116» были проданы строительные материалы с условием длительных сроков оплаты. Данные мероприятия привели к проблеме, связанной с потребностью в дополнительном финансировании.

Эта проблема решается несколькими способами. Один из них – предложить покупателям вариант оплаты кредитными картами, который ускоряет время расчетов всего до нескольких дней. Другая альтернатива – проанализировать стоимость финансирования и уровни просроченных долгов, связанных с предоставлением кредита покупателям с высоким риском, и отказаться от тех из них, которые не стоят хлопот. Третий вариант – повысить интенсивность работы группы взыскания дебиторской задолженности путем использования программного обеспечения, автоматически рассылающего письма (и факсы) с напоминанием и взаимодействующего с документацией дебиторской задолженности, а также обеспечить АО «ДЭП № 116» достаточным количеством персонала для сбора долгов. Наконец, может оказаться возможным сократить число дней в стандартных сроках оплаты, хотя это может стать проблемой для существующих клиентов, привыкших к более продолжительным срокам оплаты.

С целью максимизации притока денежных средств предприятию следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями формы оплаты и гибким ценообразованием.

Следует оценить приемлемость уже применяющихся разных видов скидок для дебиторов. В условиях инфляции оно ведет к уменьшению текущей стоимости реализованной продукции, поэтому следует точно оценить возможность предоставления скидки по досрочной оплате.

Расчет финансовых результатов вариантов краткосрочного финансирования АО «ДЭП № 116», включает в себя предоставление скидки ради скорейшего покрытия потребности в денежных средствах или получение кредита без предоставления скидки представлен в таблице 1. Расчет показывает, что при предоставлении скидки АО «ДЭП № 116» может получить незначительный доход больше, чем при использовании кредита, однако этим организация может привлечь дополнительных клиентов.

Таким образом, система скидок способствует защите АО «ДЭП № 116» от инфляционных убытков и относительно дешевому пополнению оборотного капитала в денежной форме.

Таблица 1 – Расчет финансового результата

Показатель	Предоставление скидки	Кредит
Индекс цен	1,02	1,02
Коэффициент дисконтирования	0,98	0,98
Потери от скидки, руб.	439,92	–
Потери от инфляции, руб.	–	293,28
Доход от альтернативных вложений капитала, руб.	1393,96	1437,07
Оплата процентов, руб.	–	329,94
Финансовый результат, руб.	1105,83	1107,13

Кроме того, для оперативного управления платежеспособностью в условиях инфляции целесообразно составлять платежный календарь (план платежей точной даты), в котором, с одной стороны, отражается график поступления денежных средств от всех видов деятельности в течение прогнозного периода времени, а с другой – график предстоящих платежей. Оперативный платежный календарь на первый квартал прогнозного года представлен в таблице 2.

Рассчитаем текущую платежеспособность по данным платежного календаря для АО «ДЭП № 116»: $45456 : 38399 = 1,18$.

Исходя из текущей платежеспособности, следует, что оперативный календарь способен рационально сбалансировать платежные средства и платежные обязательства. Данный календарь позволит в условиях инфляции контролировать платежеспособность предприятия.

Таблица 2 – Платежный календарь на 1 квартал прогнозного года

Платежные средства	Сумма, тыс. руб.	Платежные обязательства	Сумма, тыс. руб.
Остаток денежных средств		Выплата заработной платы	8310
На счетах в банке	5645	Платежи в бюджет и внебюджетные фонды	979
Поступления денежных средств	39811	Оплата счетов поставщиков и подрядчиков	21386
От реализации, товаров, работ, услуг	39484	Оплата процентов по долговым обязательствам	502
Прочие поступления	327	Прочие платежи	7222
Итого	45456	Итого	38399
Превышение платежных средств над обязательствами	7057		8310

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать следующие предложения по улучшению финансового состояния организации:

1. Предоставить дебиторам скидки за счет своевременной оплаты, что позволит ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности и сократить средние остатки дебиторской задолженности.

2. Вкладывать свободные денежные средства в депозиты и вклады с целью получения дохода и сохранения от инфляции.

3. Внедрить платежный календарь для управления платежеспособностью в условиях инфляции.

4. Принять меры по снижению постоянных расходов, что увеличит прибыль от продаж и будет способствовать росту запаса финансовой прочности.

5. Изучить возможность привлечения кредитов и займов для обеспечения эффективности использования капитала дорожно-эксплуатационного предприятия.

Литература:

1. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / О.А. Толпегина // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 610 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/468070>

2. Евстафьева И.Ю. Финансовый анализ : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И.Ю. Евстафьева [и др.]; Под общей ред. И.Ю. Евстафьевой, В.А. Черненко. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 337 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/436463>

3. Файзуллина А.А. Исследование подходов комплексной оценки финансового состояния предприятия / А.А. Файзуллина // Молодой ученый. – 2016. – С. 537–540. – URL : <https://moluch.ru/archive/123/34099>

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Л.А. Манукян

студент 3 курса направления подготовки «Менеджмент»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
lianannonna.manukyan@mail.ru

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. Управление финансовой устойчивостью выступает одной из важных задач финансового менеджмента. Повышение эффективности деятельности организации во многом зависит от обоснованности принимаемых управленческих решений. В статье проведена оценка финансового состояния организации. Определены пути по повышению эффективности управления финансовой устойчивостью организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление, организация, финансовый анализ, показатели, оценка, мероприятия.

Актуальность темы данного исследования обусловлена тем, что достижение оптимального уровня финансовой устойчивости является для любой коммерческой организации необходимым условием функционирования и стабильного развития в современной ситуации конкурентной среды, что определяет необходимость принятия активных управленческих действий в данной сфере.

Основным видом деятельности АО «Зеленстрой» является деятельность по благоустройству ландшафта. Основной целью деятельности Общества является получение максимальной прибыли путём эффективного использования, принадлежащего ему имущества.

В результате оценки ресурсов деятельности организации выявили стремительное увеличение средней годовой выработки 1 работником в 2021 году, что свидетельствует о существенном повышении эффективности использования труда работников на данном предприятии.

Проанализировав данные финансовых результатов деятельности АО «Зеленстрой», установили, что в основном все показатели на протяжении рассматриваемого периода характеризуются положительной динамикой, что говорит о повышении результативности работы предприятия.

Анализ показателей рентабельности показал, что организация ведёт эффективную финансово-хозяйственную деятельность, так как наблюдается рост всех показателей в 2021 году в результате значительного роста чистой прибыли и прибыли от продаж.

Из проведённого анализа ликвидности баланса, пришли к выводу, что АО «Зеленстрой» является абсолютно ликвидным, поскольку за весь период исследования наблюдается выполнение всех неравенств.

В результате анализа платёжеспособности выявили, что организация является платёжеспособной, так как все коэффициенты превысили нормативное значение. Так, общий показатель платёжеспособности значительно больше 1 и свидетельствует о том, что за счёт имеющихся активов организация может полностью расплатиться по своим обязательствам.

Показатели анализа финансовой устойчивости соответствуют нормативу, что говорит об укреплении финансовой устойчивости предприятия. Это доказывает нам, что АО «Зеленстрой» является платёжеспособным, финансово независимым и финансово устойчивым, а также способно осуществлять хозяйственную деятельность преимущественно за счёт собственных средств.

А, исходя из анализа достаточности источников финансирования для формирования запасов, пришли к выводу, что исследуемое предприятие обладает абсолютной финансовой устойчивостью и не имеет зависимости от внешних источников финансирования для осуществления своей производственно-хозяйственной деятельности.

В рамках определения путей по повышению эффективности управления финансовой устойчивостью АО «Зеленстрой» был проведён маржинальный анализ, в результате которого было установлено, что для усиления запаса финансовой прочности необходимо проводить меры по снижению части переменных затрат организации.

Поэтому для АО «Зеленстрой» предлагается осуществить следующие мероприятия:

1) уменьшить закупочные цены на сырьё и посадочные материалы (пересмотр условий договоров с поставщиками и поиск более выгодных предложений);

2) рационально организовать работу производственного оборудования (более тщательно следить за расходом топлива погрузочных машин и спецтехники);

3) минимизировать потребление энергоресурсов (контролировать расход электроэнергии на предприятии, ограничить уровень освещённости в тёмное время суток);

4) оптимизировать расходы на оплату труда производственного персонала (производить выплаты за достижения полезных для организации результатов).

Таким образом, по итогам проведённого исследования, можно говорить об эффективности управления финансовой устойчивостью АО «Зеленстрой», а предложенные мероприятия являются эффективными и финансово выгодными, поскольку их осуществление позволит повысить уровень запаса финансовой устойчивости и, соответственно, прибыль от осуществляемой деятельности.

Литература:

1. Лукаевич И.Я. Финансовый менеджмент : в 2 ч. – Ч. 1. Основные понятия, методы и концепции : учебник и практикум для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / И.Я. Лукаевич // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 377 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/468698>

2. Погодина Т.В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Т.В. Погодина // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2020. – 351 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/450535>

3. Погодина Т.В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Т.В. Погодина // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 351 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/468899>

4. Румянцева Е.Е. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Е.Е. Румянцева // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 360 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/469477>

5. Синицкая Н.Я. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов. – 2-е изд., испр. и доп. / Н.Я. Синицкая // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 196 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/470384>

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Д.А. Мартиросян

студент 3 курса специальности «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
dianamartirosyan2016@gmail.ru

Научный руководитель

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент,
преподаватель кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
manwas@yandex.ru



Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками, выявлены проблемы и пути их совершенствования.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, расчеты, покупатель, заказчик, дебет, кредит, счёт.

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками ведется на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»: по дебету показывается задолженность за товары, работы и услуги; по кредиту – погашение задолженности.

К счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» открыты следующие субсчета:

- 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 62.02 «Расчеты по авансам выданным».

Для оценки ведения бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками изучили первичную документацию и выявили, что первичный учет включает следующие документы: договор, квитанции, чеки и т.д. Нарушений в оформлении первичных документов не выявлено.

И заказчиками установлено:

1. Отсутствует четкий регламент выполнения инвентаризаций.
2. По расчетам с покупателями и заказчиками есть ошибки в данных бухгалтерского учета. Бухгалтерия не зафиксировала счет на сумму 74590 рублей, выставленный клиентом в апреле 2020 года. На материалы, необходимые для оказания услуг ООО «ГайКодзорСпецТранс».

Для улучшения организации расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «ГайКодзорСпецТранс» предлагаются следующие мероприятия:

– создать комиссию по работе с дебиторской задолженностью, в обязанности которой будет входить систематическая проверка за соблюдением расчетной дисциплины, проведение регулярных сверок расчетов с покупателями. Важной частью работы данной комиссии должно стать ведение регистра должников, и своевременное предъявление претензий по несвоевременной оплате;

– необходимо также анализировать состав и структуру дебиторской задолженности по конкретным покупателям, а также по срокам образования задолженности или сроках их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее взысканию. Данные о сроках образования (погашения) задолженности должны быть оперативными;

– организовать в организации систему аналитического учета дебиторской задолженности не только по срокам, но и по размерам, местонахождению юридических лиц, физических лиц и предлагаемых условий оплаты;

– ориентироваться на увеличение количества дебиторов для уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;

– разрабатывать разнообразные модели договоров с гибкими условиями оплаты, в частности предоставления покупателями скидок при досрочной оплате, так как снижение цены приводит к расширению продаж и притоку денежных средств.

Один из методов сокращения дебиторской задолженности – метод скидок. Система скидок должна быть выгодна и покупателю и продавцу. Покупатель имеет прямую выгоду: платит меньше.

Для бухгалтерского учета скидки мы предлагаем использовать счет 47 «Скидки, предоставленные заказчикам и покупателям» (табл. 1).

Для учета скидок, которые предоставляются без отсрочки платежа (в момент отгрузки), применять субсчет 47.01 «Скидки с продаж», а для учета скидок с цены, предоставляемых с отсрочкой платежа (после отгрузки), применять субсчет 47.02 «Скидки с продажной цены».

Таблица 1 – Предлагаемая корреспонденция счетов по учету единовременной скидки

Факт хозяйственной жизни	Дебет счета	Кредит счета
Отражена выручка от продажи продукции	62	90-1
Списана себестоимость проданной продукции	90-2	43
Отражена сумма единовременной скидки, предоставляемой покупателям	47-1	62
Уточнена дебиторская задолженность при предоставлении скидки	90-1	47-1
Оплачена покупателями приобретенная продукция с учетом скидки	51	62

Таким образом, упомянутые предложения позволят рационализировать учет расчетов с покупателями и заказчиками, снижению кредиторской и дебиторской задолженности и укрепить финансовое положение ООО «ГайКодзорСпецТранс». Организация должна стремиться к более рациональной организации бухгалтерского учета и более выгодному направлению расчетов с покупателями и заказчиками, и тогда его доходность значительно увеличится.

Литература:

1. Гринавцева Е.В. Понятие и бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками / Е.В. Гринавцева, Л.В. Федотова // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. – 2019. – № 15. – С. 29–37. – URL : https://www.elibrary.ru/download/elibrary_41432149_45923592.pdf
2. Колодяжная Н.В. Совершенствование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками / Н.В. Колодяжная // Развитие науки в современном мире: материалы Международной (заочной) научно-практической конференции, Душанбе, 11 июня 2019 года. – Душанбе : Научно-издательский центр «Мир науки» (ИП Вострецов Александр Ильич), 2019. – С. 146–149. – URL : https://www.elibrary.ru/download/elibrary_38173235_91626717.pdf
3. Попов С.А. Бухгалтерский учет и анализ расчетов с покупателями и заказчиками (на примере ООО «Мидас-ОПТ») / С.А. Попов, Р.С. Муратов; Отв. ред. В.В. Трофимова // Совершенствование финансового менеджмента на различных хозяйственных уровнях: от классики к новеллам : сборник материалов Международной научно-практической конференции, Симферополь, 18–20 сентября 2019 года. – Симферополь : Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2019. – С. 29–38. – URL : https://www.elibrary.ru/download/elibrary_41497168_57238137.pdf

ВЛИЯНИЕ КАДРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

А.В. Мартиросян

студент 5 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
artyr66660366666@mail.ru

Научный руководитель

Г.П. Синькевич

кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
gp.sinkevichmpgu.su



Аннотация. В статье рассматриваются проблемы проводимой кадровой политики и кадровых технологий, влияющих на деятельность органов государственной власти. Обеспечение эффективной кадровой политики в бюджетном секторе – одна из основных проблем для любой страны и общества.

Ключевые слова: органы государственной власти, государственное управление, оценка эффективности, инструменты кадровой политики, государственная служба, кадровые технологии, мотивация, результативность, вовлеченность, мониторинг.

Современные кадровые технологии – это средство управления качественными и количественными характеристиками персонала. В настоящее время проведено большое количество научных исследований по различным аспектам применения кадровых технологий в деятельности государственных органов.

Обеспечение государственной гражданской службы РФ высококвалифицированными кадрами возможно посредством эффективного применения и совершенствования кадровых технологий. Применяемые кадровые технологии позволяют определять соответствие государственного гражданского служащего замещаемой должности, оценивать эффективность исполнения возложенных на него обязанностей, включая также профессиональные и личные качества и то, насколько они отвечают потребностям органа государственной власти [2].

На наш взгляд, применение кадровых технологий в настоящее время в работе государственного аппарата носит в основном формальное значение. Во многом это говорит об отсутствии взаимосвязи между критериями оценочных процедур профессиональных компетенций государственных органов на всех этапах прохождения гражданской службы и принятия кадровых решений в государственном

управлении, а также результативных показателей, которые зафиксированы в их должностных регламентах [2].

Генеральной целью кадровой политики в сфере государственного управления является формирование такого кадрового потенциала, который в профессиональном, деловом и морально-нравственных отношениях позволял бы обеспечивать реализацию общественно значимых целей. Обеспечение эффективной кадровой политики в бюджетном секторе – одна из основных проблем для любой страны и общества [4].

Согласно результатам проведенных исследований в области кадровой политики, в России преобладает существенный дефицит квалифицированных управленческих кадров. Отсутствие в кадровой работе органов власти учета таких показателей, как уровень профессиональной мотивации и компетентности государственных служащих предполагает образование в государственных органах недостаточно квалифицированных кадров, а также принятие неэффективных управленческих решений.

На протяжении последних десятилетий доказал свою эффективность в оценке персонала реального сектора экономики компетентный подход. Анализ профессионального показателя государственных служащих на основе компетентного подхода, внедрение моделей должностей, компетентных портретов государственного управления, на взгляд авторов статьи, представляют наиболее эффективные кадровые решения в виде технологий для деятельности государственных органов власти. Применение данного подхода позволит создать платформу по формированию всемирной базы моделей компетенций, шкал компетенций, межкультурных сравнений.

Минтрудом РФ в 2019–2022 гг. были разработаны методические документы по внедрению современных кадровых технологий в работу кадровых служб государственных органов, в том числе по установлению квалификационных требований к профилю образования, знаниям и навыкам государственных гражданских служащих, и внедрению системы комплексной оценки их деятельности.

Показатели эффективности и результативности деятельности государственного служащего – это набор количественных и качественных характеристик профессиональной служебной деятельности специалиста, который помогает установить уровень достижения целей, проанализировать объем и качество итогового результата, этапы исполнения и эффективность использования ресурсов [3].

Основным направлением кадровой работы, является результативность (продуктивность) трудовой государственной деятельности. В зависимости от эффективности трудовой деятельности органов власти выделяют следующие уровни профессионализма:

- низкий (формально-исполнительский) – определяется низкими показателями эффективности государственной деятельности;
- средний (репродуктивно-исполнительский) – определяется удовлетворительными значениями эффективности государственной деятельности;
- высокий (творческо-мастерский) – определяется высокими значениями эффективности государственной деятельности [3].

Использование информационно-коммуникационных технологий позволяет кандидатам на вакантные должности в органы государственной власти или в кадровый резерв государственной гражданской службы осуществлять в полном значении процедуру самооценки.

Среди современных ИКТ – необходимо выделить федеральную государственную информационную систему «Федеральный портал государственной службы и управленческих кадров» (далее – Портал). Портал создан в целях обеспечения эффективного функционирования системы привлечения, отбора, профессионального развития и движения кадров на государственной гражданской службе. Он имеет современный дизайн, удобные пользовательские интерфейсы и, как и прежде, позволяет гражданам размещать свои резюме и ознакомиться с вакансиями [3].

Портал представляет собой информационный ресурс с базой вакансий и резюме. На портале есть доступная информация для граждан, необходимая для поступления на государственную службу. Органам власти этот ресурс дает возможность проводить конкурсы на замещение вакантных должностей.

В настоящее время на Портале есть возможность прохождения дистанционного тестирования на предмет определения соответствия и готовности кандидата к замещению вакантной должности. Основной тест содержит 60 вопросов по основам государственной службы, знанию информационных и компьютерных технологий, антикоррупционному законодательству.

Самопроверка дает следующие возможности кандидату государственного аппарата:

- сформировать понимание о гражданской службе как об особом направлении профессиональной деятельности;
- установить готовность к прохождению гражданской службы (наличие умений и навыков);
- определить области знаний, которые нуждаются в дополнительной проработке.

Итоги дистанционного тестирования при принятии решения о допуске кандидата к участию в конкурсе (отборе без проведения конкурса) носят рекомендательное значение за счет отсутствия определенных положений в нормативном регулировании РФ о гражданской деятельности. Однако они имеют серьезный вспомогательный характер, помогающий частично избежать подачи документов от большого количества некомпетентных органов власти.

Дальнейшее внедрение компетентностного подхода в кадровую работу государственных органов, будет осуществляться на принципах системности, комплексности, сочетания теории и практики.

Литература:

1. Анисимов Е.Я. Интегральная оценка профессиональной компетентности государственных служащих / Е.Я. Анисимов // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2019. – Т. 9. – № 2 (март-апрель). – URL : <https://urait.ru/book/municipal-poe-pravo-4789356>
2. Ботвина А.А. Управление талантами в процессе формирования кадрового резерва компании / А.А. Ботвина, И.С. Салихова // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2018. – № 4(27). – С. 107–113.
3. Моисеев А.Д. Муниципальное управление : учеб. пособие / А.Д. Моисеев, Л.В. Московцева, А.С. Шурупова. – М. : Юнити-Дана, 2017. – 159 с. – URL : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116721>

4. Овчинников И.И. Муниципальное право. – 3-е изд., Пер. и доп. : учебник и практикум для академического бакалавриата / И.И. Овчинников, А.Н. Писарев // ЭБС ЮРАЙТ. – М. : Издательство Юрайт. – 2019. – 361с. – URL : <https://urait.ru/book/municipalnoe-pravo-431993>

5. Попова Е.А. Цифровые трансформации политического управления: развитие онлайн-сервисов / Е.А. Попова, А.А. Ночёвка // Лань: электронно-библиотечная система. Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2020. – № 4. – С. 212–215. – URL : <https://e.lanbook.com/journal/issue/313922>

МОТИВАЦИЯ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Н.И. Минин

студент 5 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
minin2021@mail.ru

Е.А. Некрасова

кандидат философских наук, доцент,
директор Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
ea.nekrasova@mpgu.su



Аннотация. В статье рассматривается вопрос ответственности как фактор мотивации в организации процесса деятельности муниципальных служащих, при разработке и принятии управленческих решений.

Ключевые слова: ответственность, мотивация, деятельность.

Сегодня в управлении персоналом значительно возрастает роль и значение потребностей, мотивов и стимулов персонала. Использование наиболее современных и эффективных методов мотивирования сотрудников, основанных, прежде всего на обеспечении их заинтересованности в результативности и эффективности своей деятельности, повышении собственного профессионализма приводит к существенному улучшению показателей деятельности и качества работы не только сотрудника, но и организации в целом.

К дисциплинарной ответственности, несомненно, привлекаются муниципальные служащие, служебная деятельность которых регулируется определенными нормами. Для некоторых работников предусмотрены уставы и положения о дисциплине, которые устанавливаются федеральными законами. Поэтому можно говорить, что на лица, не попадающие под действие трудового законодательства Российской Федерации, налагается специальная дисциплинарная ответственность [3].

Существенным является также вопрос о том, из источника какого уровня бюджета и в каких пропорциях осуществляется финансирование. Проводимые в последнее десятилетие реформы с ярко выраженной тенденцией к децентрализации управления привели к изменениям форм и методов финансового обеспечения.

Система мотивации государственных и муниципальных служащих с четким определением этого понятия не описана [4].

Мотивация труда государственных и муниципальных служащих, как и любая другая современная система мотивации представляет собой систему, состоящую из положительных и отрицательных стимулов. Ответственность, как раз, является от-

рицательным стимулом. Этот стимул выражается в применении различного рода санкций, установленных законодательством, за допущение проступков и совершение преступлений при прохождении государственной и муниципальной службы.

В первую очередь необходимо определиться с тем, что представляет из себя муниципальная служба, и в чем заключается главная особенность этого вида деятельности.

Муниципальную службу принято рассматривать как совокупность определенных законом трудовых функций, которыми обладают муниципальные служащие органа местного самоуправления. Такой вид службы относится к деятельности, направленной на осуществление соответствующих задач конкретного муниципального образования. Одним из главных направлений государственной кадровой политики в границах муниципального образования является обеспечение эффективного управления кадрами внутри муниципалитета [3].

Муниципальные служащие находятся в более выигрышном положении по сравнению с государственными служащими, так как в силу значимости их общественной и трудовой деятельности меры дисциплинарной ответственности по отношению к первым законодательно ужесточены не были. Для муниципальных служащих перечень взысканий является закрытым и расширенному толкованию не подлежит [4].

Как видно из вышесказанного – негативная мотивация устанавливает жесткие рамки трудового поведения, ограничивая перечень обязательных и разрешенных действий, а также систему наказаний за возможные проступки. Исходя из этого, она мотивирует персонал не к инициативным действиям, а лишь к отсутствию нарушений, а ее ключевой целью является стимулирование трудовой дисциплины.

Как видно, система отрицательных стимулов в виде различных видов ответственности весьма развита. Она является воспитательным и предупреждающим элементом поведения государственных служащих [4].

Таким образом, муниципальная служба, представляя собой важнейший компонент управления местным сообществом, в настоящий момент находится еще только на начальном, но достаточно активном этапе своего развития.

Качество оказываемых населению услуг напрямую зависит от компетенции выполняемых лиц, т.е. от профессиональной подготовки муниципальных служащих. Именно поэтому к кадровому составу на муниципальной службе предъявляются достаточно высокие требования. Одним из главных требований является дисциплина и готовности ее соблюдать. Без применения дисциплинарных мер, многие приемы мотивирования служебной деятельности не будут эффективны.

Из вышесказанного следует вывод о том, что особое внимание в деятельности, как государственных, так и региональных законодателей должно уделяться созданию эффективных способов и механизмов юридической ответственности в муниципальной сфере. В административно-правовом обеспечении противодействия коррупции необходимо сделать акцент на дисциплинарной ответственности муниципальных служащих.

Находясь на государственной и муниципальной службе, работнику необходимо иметь такие качества как увлеченность и ответственность. Как правило, повышение эффективности показателей рабочего процесса происходит благодаря мотивации. Для того чтобы работодателю было просто выявить и преодолеть проблемы, возникающие в процессе деятельности государственных и муниципальных

служащих, необходимо изучать приемы мотивации. Каждый работодатель заинтересован в наиболее эффективной мотивации. Стоит отметить, что мотивационные процессы не находятся в зависимости от целей организации или от рода ее деятельности. Наиболее подробно проблема мотивации поднимается в науке управления персоналом и менеджменте. Так, внутренним чувством, подталкивающим работника осуществлять какие-либо действия, называется мотивация.

Литература:

1. Богданова Э.Н. Комплексный подход к мотивации государственных гражданских служащих / Э.Н. Богданова // Вестник экспертного совета. – 2017. – № 3(10). – URL : <http://elib.mpgu.edu>
2. Галимова А.Ш. Заработная плата как фактор мотивации к труду Приоритетные направления развития науки / А.Ш. Галимова, Д.Р. Закирова // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа : научный центр «Аэтерна», 2018. – С. 75–78.
3. Государственная и муниципальная служба : учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Е.В. Охотский [и др.]; Под общей ред. Е.В. Охотского // ЭБС Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 409 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/469072>
4. Дорофеев А.В. Кадровый состав муниципальных служащих как ресурс развития муниципалитетов / А.В. Дорофеев // Среднерусский вестник общественных наук. – 2019. – № 5(35).
5. Кренева Н.Р. Совершенствование мотивации персонала в условиях развития цифровой экономики. / Н.Р. Кренева // Центральный научный вестник. – 2018. – Т. 3. – № 22S(63S). – С. 28–29. – URL : <http://biblioclub.ru>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКОЙ

А.М. Москаленко

студент 4 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

А.А. Забегаева

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353440, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
aa.zabegaeva@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы управления молодежной политикой, современное состояние.

Ключевые слова: управление, молодежь, молодежная политика, государство.

Понятие «молодежная политика» в нашей стране появилось с 1950-х годов. Что «связано с актуализацией молодежи как самостоятельной социальной силы и ее самоопределением в общественно-политическом пространстве».

По данным Росстата, на 01 января 2021 года доля молодежи в общей численности населения страны (146,7 млн человек) составила 17,31 %, или 24,3 млн человек; события последних лет свидетельствуют о снижении этого показателя. В то же время, в возрасте 15–19 лет насчитывается 6,33 млн молодых людей, 7,455 млн в возрасте 20–24 лет и 1,055 млн в возрасте 25–29 лет [6]. Сегодня молодежь рассматривается как создатель и источник перемен в стране. Как наиболее активная, динамичная и прогрессивная социальная группа, которая вовлечена во все сферы жизни.

Ю.П. Волков считает: «Молодежная политика является составной частью общей государственной политики. Это законодательная система мер и форм поведения, направленных на установление и поддержание соответствующего социального статуса подрастающего поколения, тем самым предоставляя молодым людям возможность достичь определенного качества жизни для себя, которые в будущем станут экономически активным населением».

Согласно позиции Ю.В. Березуцкого, Н.М. Быкова: «В силу специфики своей целевой аудитории молодежная политика является одним из важнейших направлений деятельности государства – молодежь представляет собой огромную социальную группу. Благодаря своим социально-демографическим, физиологиче-

ским, психологическим, экономическим и другим характеристикам и атрибутам она обладает потенциалом преемственности и инновационности для настоящего и будущего развития общества».

По мнению А.В. Сидорова: «Государственная молодежная политика Российской Федерации представляет собой систему мер финансово-экономического, нормативно-правового, информационного, аналитического, организационно-управленческого, научного и кадрового характера, направленных на самореализацию потенциала молодежи страны».

О.В. Леонова приводит следующую точку зрения: «Сегодня молодежная политика является одним из наиболее перспективных и важных направлений социально-экономической политики России. Пришло время отказаться от понимания молодежной политики как компенсаторной меры по содействию социализации молодого поколения. В последние годы мир стремительно меняется, и опыт последних лет показывает, что полноценно развиваться смогут только те страны, которые прилагают плодотворные усилия для увеличения и развития своего человеческого капитала и, прежде всего, инновационного потенциала, основными носителями которого является молодежь. Инвестирование в молодое поколение означает понимание роли молодежи в современном обществе и ее места на всех уровнях власти и в обществе».

Основной целью молодежной политики является формирование свободных, развитых, активных и позитивных личностей с высоким уровнем правосознания и развитым чувством патриотизма, способных создать сильный потенциал управления талантами в национальной структуре. В этих целях государство всячески поддерживает молодежные инициативы, финансируя их проекты на конкурсной основе и создавая условия для их реализации.

На федеральном уровне разработкой и реализацией национальной молодежной политики занимается Федеральная служба по делам молодежи (Росмолодежь). ФСДМ – институт на уровне государственной власти, деятельность которого направлена на развитие молодого поколения. Это связано с тем, что молодежь – главный ресурс для развития страны. Наличие эффективной и действующей молодежной политики в стране можно рассматривать как вклад в будущее развитие российского государства. Данный тезис служит основой для работы этого учреждения в отражении национальной молодежной политики. Целью его деятельности является создание ресурсов для самореализации молодого поколения. В своей структуре «Росмолодежь» включает ряд подведомственных организаций, которые отвечают за реализацию отдельных приоритетных направлений национальной молодежной политики. Росмолодежь фокусируется на развитии внешних молодежных организаций и молодежных лидеров. Оказывает помощь в реализации различных молодежных мероприятий. Приоритет отдается строительству социальных лифтов; в авангарде этой деятельности находится АНО «Россия – страна возможностей».

В основе реализации современной молодежной политики можно назвать принципы социального партнерства, договора, соуправления и сотрудничества. При этом данный процесс осуществляется между государством и молодежными объединениями, которые считаются основой молодежной политики. Обязательным фактором и условием эффективного развития государственного направления работы с молодежью являются федеральные целевые программы, выступающие механизмом социализации молодежи в российских социальных условиях.

В настоящее время в стране реализуется около 30 целевых молодежных программ. Ежегодно из государственного бюджета выделяются денежные средства на реализацию национальных молодежных программ. Однако в 2021–2022 годах финансирование молодежной политики было сокращено. В основном это связано с большими затратами государственного бюджета на поддержку населения и бизнеса в ситуации пандемии, что привело к сокращению многих расходных программ.

В 2021 году расходы на молодежную политику, такие как программа «Развитие дополнительного образования детей и реализация мероприятий молодежной политики» были сокращены на 8,5 %, а в 2022 году предусматривают сокращение еще 15 %. При этом, следует отметить, что данная программа является составной частью госпрограммы «Развитие образования». Таким образом, затронуты вопросы сокращения финансирования не только молодежной политики, но и дошкольного, профессионального и других видов образования.

При этом, раньше был отмечен достаточно высокий уровень финансирования со стороны государства. Например, в 2019 году из государственного бюджета на молодежную политику было выделено 32,9 млрд рублей, в 2020 году эта сумма составила 45 млрд рублей. Законы о бюджете на 2020 и плановый период 2021–2022 годов сокращают финансирование до 44,6 млрд рублей в 2021 году и 39,3 млрд рублей в 2022 году. В 2023 году планируется еще большее сокращение – до 37,3 миллиарда рублей.

Обобщая вышеизложенные материалы, можно сказать, что формирование современной государственной молодежной политики происходило в достаточно сложных экономических и политических условиях и что путь ее развития был достаточно долгим. В то же время современная молодежная политика отдает приоритет развитию и воспитанию полноценной личности, формированию нравственных и духовных ценностей.

В основе правового регулирования отношений в сфере молодежной политики представлена Конституция Российской Федерации, общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры, федеральные законы, иные нормативные правовые акты, законы и нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, муниципальные правовые акты.

Статья 72 Конституции Российской Федерации определяет понятие «молодежная политика» и совместную ответственность федеральных и региональных властей в ее реализации [1].

30 декабря 2020 года Президент Российской Федерации подписал закон «О молодежной политике Российской Федерации». В данном нормативной акте заложены основы для работы с молодыми гражданами на территории всей страны. Уточнены полномочия всех государственных структур в сфере молодежной политики. В законе дается определение молодежи, молодежной политики, молодежных организаций и т.д. Таким образом, существующая потребность в правовом регулировании молодежной политики в значительной степени успешно решена.

Кроме того, закон устанавливает критерии для классификации молодых людей в зависимости от их возраста. Таким образом, закон определяет молодых людей как лиц в возрасте от 14 до 35 лет. Следствием этой ситуации является то, что большее число наших граждан имеют возможность воспользоваться различными мерами поддержки, предлагаемыми государством: субсидиями на приобретение жилья для молодых семей, возможностью участия в различных конкурсах на полу-

чение грантов на поддержку молодежи, а также многими другими мероприятиями. Закон также предусматривает возможность повышения этого возрастного критерия в случаях, когда требуется государственная поддержка, что дает наибольшую гарантию реализации прав молодых людей.

Согласно закону, принципами молодежной политики можно назвать следующие:

1) сочетать интересы личности, общества и государства, обеспечивая баланс интересов молодежи, молодых семей и общественных объединений молодежи с интересами и правами других граждан, общественных объединений и организаций;

2) координация деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в области молодежной политики;

3) применять комплексный, научный и стратегически ориентированный подход в формировании и реализации молодежной политики;

4) обеспечить равный доступ к соответствующим мерам государственной поддержки молодежи, молодых семей и общественных объединений молодежи;

5) непосредственное участие молодежи, молодежных семей и молодежных общественных объединений в формировании и реализации молодежной политики и т.д.

Основы государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года представляют собой концептуальный подход к долгосрочному развитию государственной молодежной политики Российской Федерации и реализации национальных программ поддержки молодежи, таких как национальная программа «Лидеры XXI века» [2].

Региональную молодежную политику можно охарактеризовать как систему социальных, экономических, политических, организационных, правовых и других мер, направленных на поддержку молодых граждан. Его целью является решение молодежных проблем и осуществление социализации и развития молодежи. По сравнению с федеральным уровнем молодежная политика на районном уровне более гибка в управлении и реализации и нацелена на конечных бенефициаров – молодежь районного сообщества. Например, в Краснодарском крае правовое регулирование государственной молодежной политики осуществляется в соответствии с федеральным законодательством, а также Уставом Краснодарского края, законами и иными региональными нормативно-правовыми актами. Молодежная политика Краснодарского края регулируется Законом Краснодарского края от 04 марта 1998 года № 123-КЗ «О государственной молодежной политике Краснодарского края» [3].

Сложившаяся система государственной молодежной политики в Краснодарском крае является результатом непрерывной работы в области молодежной политики на протяжении последних двух десятилетий. Государственная молодежная политика традиционно рассматривается руководством региона как один из приоритетов социальной политики. За это время была создана инфраструктура, накоплен опыт реализации молодежных программ и проектов, который должен стать основой для следующего этапа развития национальной молодежной политики.

В целом, можно сделать вывод, что сегодня в России сложились уникальные исторические условия, в которых поддержка молодежи поднялась до уровня приоритета национальной политики.

Литература:

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399

2. Федеральный закон от 30 декабря 2020 г. № 489-ФЗ «О молодежной политике в Российской Федерации». – URL : <https://base.garant.ru/400156192>

3. Закон Краснодарского края от 04 марта 1998 г. № 123-КЗ «О государственной молодежной политике Краснодарского края» (ред. 07.02.2022). – URL : <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&prevDoc=140155632&backlink=1&&nd=140003580&rdk=21&refoid=140155633>

4. Мамай Я.И. Теоретико-правовые особенности управления молодежной политикой в муниципальном образовании / Я.И. Мамай, А.А. Забегаева // В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: региональный аспект. Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Краснодар, 2021. – С. 77–78.

5. Тимощенко Д.А. Теоретические аспекты управления молодежной политикой на муниципальном уровне / Д.А. Тимощенко, А.А. Забегаева // В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: региональный аспект. Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Краснодар, 2021. – С. 120–122.

6. URL : <http://www.gks.ru>

ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ РУКОВОДИТЕЛЯ В СОВРЕМЕННОЙ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СРЕДЕ

Л.П. Никитина

учитель русского языка и литературы
МАОУСОШ № 6, г. Холмск,
Холмский городской
округ Сахалинской области
nikitina_lyudmil@mail.ru



Аннотация. В статье представлена коммуникативная культура в качестве необходимой составляющей профессионализма руководителей в условиях современной социокультурной среде.

Ключевые слова: коммуникативная культура, взаимодействие, деятельность, деловые отношения, процесс.

Культура является совокупностью достижений человечества в производственном, общественном и умственном отношении. Гуманистическая направленность и творческий потенциал – самые важные характеристики общественной и индивидуальной культуры.

Понимание и исследование коммуникативной культуры – это, прежде всего, системный подход. Общественные деловые отношения и общественное сознание, практическая и познавательная активность людей складываются целеустремленной, предметно-мотивированной деятельностью человека и его индивидуальным мировоззрением.

Разумное и нравственное всегда совпадают. Формирование коммуникативной культуры – это точное выполнение обязанностей общества, а потому категория нравственная. Культурологический и системный подходы к исследованию коммуникативной культуры руководителя взаимодействуют с современными психологическими концепциями.

Особое значение в данном контексте приобретают основные положения теории деятельности, теории социализации, представления о самовоспитании. Понимать, что справедливо, чувствовать, что прекрасно, желать, что хорошо, – вот цель каждого менеджера по формированию коммуникативной культуры в управленческой деятельности.

Анализ современных тенденций развития коммуникативной культуры общества и существующих в нем противоречий приводит к пониманию необходимости создания дифференцированной технологии формирования коммуникативной культуры с учетом социально-экономических, национально-этнических и тендерных особенностей. Модель коммуникативной культуры, ее структурные элементы можно представить таким образом:

1. Гуманизм, этическая ответственность – их осознанные проявления в коммуникативных процессах, общении, взаимоотношениях.

2. Аксиологический потенциал – его структура, «аксиологический профиль личности».

3. Акмеологическая интенция (устремленность) – ее уровень, профессиональное и коммуникативное содержание.

4. Деятельность – ее общая и коммуникативная инфраструктура, менеджмент.

5. Самоорганизация – самопознание, устойчивость и развитие интересов, потребностей, ценностей.

6. Технологическая вооруженность – владение интегративными коммуникативными умениями и техническими средствами коммуникации.

Прежде всего следует отметить, что в социальном взаимодействии отчетливо выражен обслуживающий характер. Эта особенность предопределяет значительно более строгую регламентацию поведения именно в сфере социально ориентированного взаимодействия, поэтому сопровождается значительно более строгим контролем.

Формирование коммуникативной культуры руководителя предполагает как работу по самовоспитанию, так и создание соответствующей среды. Руководителя увлекает понимание того, что его коммуникативная культура – это система, в центре которой находится он как личность, человек как носитель каких-либо свойств.

Коммуникативная культура руководителя – это уровень развития способностей руководителя, позволяющий ему с определенной степенью эффективности организовывать процесс коммуникации, взаимодействие людей в коллективе, в котором он реализует свои социальные роли и управленческие функции.

Коммуникативная культура руководителя развивается и формируется в процессе овладения им нормами, правилами, умениями в сфере делового общения с коллективом и партнерами при осуществлении управленческой деятельности. Формирование коммуникативной культуры предполагает:

- ряд психологических и мыслительных свойств;
- овладение средствами коммуникации;
- формирование необходимых социальных установок;
- формирование коммуникативных умений.

Коммуникативная культура обеспечивает воздействие и взаимодействие в процессе жизнедеятельности, детерминирует проявление практически всех качеств личности.

Представление о личностной коммуникативной культуре как о системе, совершенствующейся в активном взаимодействии с другими коммуникативными системами необходимо для того, чтобы сформировать сознательную самотворческую позицию и стремление к расширению содержания и форм коммуникативной деятельности, к преодолению замкнутости, к участию в деловой и духовной общественной коммуникации.

Особое значение для коммуникативной культуры руководителя имеют индивидуальные программы саморазвития.

Целенаправленное формирование коммуникативной культуры – это перспективное направление повышения качества профессиональной подготовки руководителя, так как высокий уровень коммуникативной культуры смягчает проблемы жизнедеятельности, создает ситуацию взаимопонимания и продуктивного взаимодействия.

Литература:

1. Андросова И.В. Структура и модель коммуникативной компетентности менеджера / И.В. Андросова // Молодой ученый. – 2015. – № 9. – С. 498–500. – URL : <https://moluch.ru/archive/89/18365>
2. Пищик Е.В. Особенности формирования коммуникативной культуры руководителей в условиях современной социокультурной среды / Е.В. Пищик // Образование: прошлое, настоящее и будущее: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, август 2017 г.). – Краснодар : Новация, 2017. – С. 68–72. – URL : <https://moluch.ru/conf/ped/archive/269/12780>
3. Хилько Н.Ф. Социокультурная среда как фактор развития творческой деятельности молодежи». – URL : <http://www.ic.omskreg.ru/cultsib/reg/hilko.htm>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЯМИ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ ВЕДОМСТВЕННОГО ПОДЧИНЕНИЯ

К.В. Окунев

студент 5 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»

Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
kirillokunev1991@gmail.com

Научный руководитель

Н.А. Гущина

кандидат социологических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
natalyagushch@mail.ru



Аннотация. В статье затрагиваются вопросы управления учреждениями санаторно-курортной сферы ведомственного подчинения, рассмотрена проблематика вопроса на примере ФГКУ «Санаторий «Анапа» и даны рекомендации по совершенствованию современных подходов управления в сфере гостеприимства.

Ключевые слова: санаторно-курортное учреждение, здравница, лечение, оздоровление, отдых,

Одной из важных проблем государственной социально-экономической политики является обеспечение условий для физического и психоэмоционального восстановления работников. Поэтому возникает вопрос развития и стимулирования роста санаторно-курортных учреждений России.

Изучение организационных мероприятий по улучшению системы управления, которые проводятся предприятиями санаторно-курортной сферы имеет большое значение, так как рациональное ведение деятельности и соответствие организационной структуры основным целям предприятия оказывает немалое влияние на эффективную работу учреждения, и в большинстве случаев является основным фактором, влияющим на уровень заполняемости здравницы.

Санаторно-курортное учреждение – это организация, которая предлагает клиентам комплекс услуг по предоставлению рекреационно-туристского продукта, к разным категориям которого относятся: услуги размещения, лечения, оздоровления, питания и отдыха. Кроме того, санатории обладают комплексом услуг лечебного характера [1].

Экономическая стабильность организации, ее выживаемость и эффективность деятельности в условиях рыночных отношений неразрывно связаны с ее непрерывным совершенствованием и развитием. При этом совершенствование организации должно осуществляться по принципу адаптации к внешней среде. Этот фактор напрямую связан с учреждениями оздоровления и отдыха.

Важное место в системе восстановления здоровья и организации отдыха наших сограждан играют ведомственные здравницы. Коренное отличие таких учреждений от иных здравниц различных форм собственности заключается в источнике формирования бюджета и стоимости основных услуг, зачастую покрываемых из федерального отраслевого бюджета, а также в системе руководства и иерархии подчинения.

Федеральное Государственное Казенное Учреждение «Санаторий «Анапа» (ФГКУ «Санаторий «Анапа») присвоена категория «три звезды». Санаторий функционирует круглогодично, коечная емкость 500 мест, предназначен для санаторно-курортного лечения сердечно-сосудистых заболеваний, дыхательных путей, проблем невралгического характера и проблемы, связанные с обменом веществ.

Главной задачей ФГКУ «Санаторий «Анапа» является организация и осуществление санаторно-курортного лечения и организованного отдыха сотрудников и работников федеральных органов, пенсионеров по выслуге лет и членов их семей, а также иных заинтересованных лиц.

Система управления ФГКУ «Санаторий «Анапа» строится на основе линейно-функциональной организационной структуры. При этом чаще распределение уставных обязанностей происходит по функциональному принципу. Анализ позволил выделить ведущие направления деятельности:

- медицинская деятельность;
- лечебно-профилактическая деятельность;
- размещение, питание, развлечения;
- администрирование (система управления);
- вспомогательные службы.

В рамках работы рассмотрено состояние персонала санатория за последние три года. Известно, что именно мнение о работниках здравницы формируют общие впечатления об отдыхе.

В структуре персонала ФГКУ «Санаторий «Анапа» в исследуемом периоде преобладающей категорией является «прочий персонал», на которую приходится 54–56 % в 2020–2021 гг. Категория «специалисты» занимает в среднем 36–34 %. Исследовав состав персонала по уровню образования, был сделан вывод, что за указанный период времени, в компании неизменно сохраняется состав персонала с начально-профессиональным образованием. Также к особенностям формирования коллектива необходимо отнести тот факт, что средний возраст большинства сотрудников колеблется в пределах 30–40 лет (36,01 %) и персонал старше 50 лет составляет всего (17,36 %). Такие выкладки структуризации сотрудников по стажу являются положительными, и свидетельствуют о качественном трудовом потенциале ФГКУ «Санаторий «Анапа» [3].

Несмотря на позитивные тенденции в деятельности санаторно-курортных предприятий имеют место проблемы, без решения которых невозможно в полной мере обеспечить эффективное функционирование рекреационно-туристического хозяйства.

В ходе аналитической части исследования проведено анкетирование сотрудников санатория. Опрошено 52 человека из всех подразделений здравницы с учётом доли руководящего персонала и рядовых работников 20 % на 80 % соответственно. Анализ направлен на выявление проблем в системе управления санаторием и определения направлений её совершенствования. Результаты анкетирования показали следующее:

- неудовлетворённость системой распределения обязанностей, полномочий и ответственности – 33 человека;
- необходимость проведения рекламной кампании санатория, а также повышения ее конкурентоспособности – 26 человек;
- необходимость проведения изменений по всем направлениям деятельности санатория – 16 человек.

Данные мнения позволили спроектировать пути решения проблемных вопросов.

Для того чтобы обеспечить качество услуг в санаторно-курортных предприятиях, в том числе и ведомственного подчинения, рекомендуется:

1. Создание на предприятии службы управления качеством обслуживания, осуществляющей контроль за организацией предоставления услуг клиентам, а также обеспечение эффективности взаимосвязи ее с другими службами, так как прямо или косвенно все участники процесса создания и продвижения курортных услуг влияют на их качество.

2. Внедрению программы антикризисного менеджмента, способной прогнозировать, каким образом должен сработать и отреагировать персонал при возникновении внезапных ситуаций что особенно целесообразно и актуально в сложившейся экономической ситуации.

3. Разработка новых пакетов тур. услуг, специальных предложениях и т.д. для привлечения новых категорий потенциальных клиентов и повышения рентабельности здравницы.

4. Организация тренингов, коуч-семинаров, повышения квалификации персонала для повышения компетентности обслуживающего персонала.

5. Создание условий для вовлечения персонала в систему управления санаторием. Включение позиций партнёрских взаимоотношений в коллективный договор между работодателем и работниками на основе корпоративности и повышенной мотивации.

Таким образом, важнейшей стратегией современных здравниц является, предоставление услуг высокого качества, удовлетворяющим всем потребности клиентов и соответствующим установленным стандартам в наиболее продуктивной системе управления санаторно-курортным учреждением [2].

Литература:

1. Приказ других Министерства уровня здравоохранения цехов РФ от 05 мая 2016 г. № 279н «Об утверждении Порядка организации санаторно-курортного лечения» (с изменениями и дополнениями). – URL : [ru/bcode/ https://base.garant.ru/71427710](https://base.garant.ru/71427710)

2. Савельев И.И. Государственные и муниципальные услуги: анализ и методика оценки качества : монография. – М. : РУСАЙНС, 2017. – 136 с.

3. URL : <https://anapa.is-tour.ru/189382-fgku-sanatoriy-anapa-federalnoy-sluzhby-bezopasnosti-rossii.html> – Санаторий Анапа – официальный сайт

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ
ГОСТЕПРИИМСТВА НА ПРИМЕРЕ
ФКУЗ «САНАТОРИЙ «ЮНОСТЬ»**

С.С. Пасмурова

студент 3 курса специальности «Гостиничный сервис»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал

Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

lana.pasmurova@mail.ru

Научный руководитель

Н.А. Гущина

кандидат социологических наук,

преподаватель кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал

Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

natalyagushch@mail.ru



Аннотация. В статье освещены вопросы индустрии гостеприимства, предоставления услуг, связанных с отдыхом и проведением досуга, как туристов, так и местных жителей. А также даны перспективы развития индустрии гостеприимства на примере ФКУЗ «Санаторий «Юность».

Ключевые слова: гостеприимство, проживание, индустрия гостеприимства, ФКУЗ «Санаторий «Юность», перспективы развития.

Гостеприимство является комплексным параметром, который включает в себя проживание, питание, обслуживание. Для развития необходимо учитывать каждую сферу, в таком случае действительно обеспечится полноценное развитие туризма. Оно заключается в привлечении гостей с помощью комплексного удовлетворения их потребностей и интересов на высоком уровне [1].

Гостеприимство – это одно из фундаментальных понятий цивилизации. Во всех словарях слово «гостеприимство» расшифровывается как радушие по отношению к гостям, их любезный прием.

Индустрия гостеприимства – это трудная, комплексная область профессиональной деятельности людей, усилия которых направляются на удовлетворение различных потребностей клиентов из числа путешественников и местных жителей.

В структуру индустрии гостеприимства входят следующие составляющие [2]:

1. Проживание.
2. Обеспечение транспортом.
3. Обеспечение едой предприятиями общественного питания.

4. Культурно-развлекательные мероприятия различных направлений.
5. Организация мероприятий.
6. Путешествия и туризм.
7. Торговое обслуживание.

«Санаторий «Юность» МВД России был основан 15 августа 1952 года как пионерский лечебно-оздоровительный лагерь для детей сотрудников УДВ Краснодарского края. Это один из старейших санаториев в приморском курортном городе Анапа. В 1989 году пионерский лагерь «Юность» Министерства внутренних дел СССР был преобразован в дом отдыха. В 2005 году дом отдыха «Юность» МВД РФ преобразовали в Центр восстановительной медицины и реабилитации «Юность» МВД России. «Санаторий «Юность» имеет лицензии на право занятия определёнными видами деятельности [3].

Основные проблемы деятельности и функционирования ФКУЗ «Санаторий «Юность»:

- Заполняемость санатория полностью варьируется от сезона;
- Недовольство людей обслуживанием работников санаториев;
- Имеются отрицательные отзывы в СМИ (Интернет);
- Претензии гостей к разнообразию и качеству питания;
- Болезни «холдинговых» компаний.

Претензии гостей к инфраструктуре санатория (проблемы с подачей подаче воды, старая мебель в номерах, наличие и оснащение мест для отдыха и т.д.).

Жалобы от постояльцев на несоблюдение тишины как отдыхающими здравницы, так и близлежащими заведениями.

На основании проведённого исследования можно сказать, что динамичной картины по лечению пациентов почти нет, отсутствует и положительная динамика по количеству отпущенных процедур. Спрос на услуги платного характера, несомненно, растёт, поэтому в работе наблюдаются изменения каждый год.

Для совершенствования и продвижения «Санатория «Юность» на рынке курортных услуг следует применять следующие рекомендации:

1. Доступность: услугу просто получить в удобном месте и в удобное время, без лишнего ожидания ее предоставления.
2. Коммуникабельность: обслуживающий персонал имеет требуемые навыки и знания.
3. Обходительность: персонал приветлив, уважителен и заботлив.
4. Доверительность: на компанию можно положиться, так как они удовлетворяют любые запросы клиентов.
5. Отзывчивость: служащие отзывчивы и творчески подходят к решению проблем и удовлетворению запросов клиентов.
6. Безопасность: предоставляемые услуги не несут никакой опасности или риска и не дают повода для определенных сомнений.

Представленные рекомендации позволят усовершенствовать деятельности в ФКУЗ «Санатории Юность», потому как они направлены на комплексное решение существующих проблем. Так, доступность будет способствовать удобству гостей и повышения их лояльности, это же касается и таких важных моментов, как коммуникабельность, обходительность, доверительность, отзывчивость. В свою очередь, безопасность – это основа обеспечения комфортной атмосферы в санатории.

Таким образом, можем сказать, что имеются хорошие перспективы развития индустрии гостеприимства в «Санатории «Юность». Основными перспективами развития можно считать расширение спектра применяемых медицинских технологий и формирование центров ответственности на каждом этапе обслуживания клиентов.

Литература:

1. Гостиничное дело : словарь / Н.С. Морозова, М.А. Морозов, Т.И. Зворыкина [и др.]; Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.С. Морозовой. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 247 с.

2. Глазков В.Н. Методы научных исследований в сфере туризма и гостиничного дела : учеб. пособие для вузов / В.Н. Глазков // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 177 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/477023>

3. URL : <https://medmvd1.ru/yunost.html> – официальный сайт ФКУЗ «Сан.

**РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ
ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТЕХНОЛОГИИ ОБСЛУЖИВАНИЯ
VIP-ГОСТЕЙ ООО «ПАНСИОНАТ ФЕЯ-3»**

В.И. Пирогова

студент 3 курса специальности «Гостиничный сервис»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

ktv2007@mail.ru

Научный руководитель

И.А. Белашова

кандидат педагогических наук, преподаватель кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

ira_3000@bk.ru



Аннотация. В статье рассматриваются конкретные инструменты сервисного взаимодействия сотрудников пансионата ООО «ПАНСИОНАТ ФЕЯ-3» с VIP-гостями на протяжении всего гостевого цикла, которые наиболее подходят для повышения лояльности и увеличивают вероятность возврата VIP-гостей в условиях современной конкурентной среды.

Ключевые слова: технологический цикл обслуживания гостя, сервис, лояльность, WOW-эффект, жалоба, отзыв.

В настоящее время на всем протяжении технологического цикла обслуживания VIP-гостей сотрудники каждой из служб пансионата обязаны показывать гостю не только хороший сервис, гостеприимство, но и выражать компетентность в различных ситуациях, связанных с его проживанием.

В каждой из контактных точек технологического цикла можно выделить современные инструменты взаимодействия с гостем, которые доказали свою эффективность на практике, а именно:

- WOW-эффект;
- Формула «Жалоба = подарок»;
- Работа с отзывами [2].

Первая точка контакта VIP-гостя с персоналом пансионата происходит службой бронирования. Убедившись, что запросы VIP-гостя точно совпадают с данными о бронировании, отдел бронирования подготавливает ведомость о VIP-клиенте. Полная информация о прибытии VIP-гостей в пансионат касается, прежде всего, таких объектов, как служба размещения, административное обслуживание, обслуживание в номерах, кухня, служба безопасности. Когда VIP-гость делает заказ по факсу или телефону, он может сразу же высказать определенные пожелания, которые будут сразу внесены в профиль программы пансионата и, ко-

нечно же, выполнены. При каждом последующем заезде VIP-гостя пожелания будут автоматически выполняться без дополнительных напоминаний.

Обслуживание VIP-гостей начинается в аэропорту. Автомобиль будет отправлен для VIP-гостей. VIP-клиент обязан встретиться с представителем от руководства пансионата. Необходимо проверить правильность написания имени гостя на табличке для встречи в аэропорту, желательно подарить букет цветов VIP-клиенту. Затем гостя провожают к автомобилю, проверяя наличие всего багажа. Если точное время прибытия VIP-гостя в пансионат неизвестно, служба приема и размещения информирует об этом все подразделения, которые должны быть обеспечены, как только Гость прибывает в пансионат [3].

Вторая точка контакта VIP-гостя с персоналом пансионата происходит в службе приема и размещении, когда гость оформляет свое будущее пребывание, это и есть начало его клиентского опыта – одна грань WOW-эффекта.

На пути к стойке регистрации гость уже начинает формировать свое первое впечатление, благодаря технологиям сенсорного маркетинга, разработанного в пансионате, а именно, пансионат имеет свой неповторимый и узнаваемый запах, и свое приятное музыкальное сопровождение. Пансионатом разработано использование специально аромата «Гавайская роза» для Парижского «Holyday Inn», в результате внедрения которого повторные визиты увеличились в среднем на 23 %. Статистические данные, говорят о следующем: время пребывания гостей в ароматизированном помещении увеличивается на 16 %, готовность покупать – на 15 %, импульсивные покупки возрастают на 6 %.

Следующая точка контакта VIP-гостя с пансионатом может благоприятным образом повлиять на впечатление гостя в целом и скрыть шероховатости, на которые гость уже не будет обращать внимание в дальнейшем пребывании. Это получение бонуса за выбор пансионата. Философия WOW-эффектного поведения сводится к тому, что она, в структуре VIP-гость – Пансионат выглядит следующим образом:

- Б – бесплатно;
- О – относительно гостя необходимо;
- Н – неожиданно;
- У – управляемо;
- С – своевременно [1].

Задача персонала пансионата в том, чтобы каждый VIP-гость почувствовал WOW-эффект. Но хорошее обслуживание – это не WOW-эффект. Главная черта, характеризующая WOW-сервис – это яркие и положительные эмоции, оставшиеся у гостя после услуги. Иллюстрацией может служить «лестница ожиданий гостя».

При уровне «0» у VIP-гостя удовлетворяются его базовые ожидания. До самого верхнего уровня wow-service «+1» должен стремиться дойти каждый член команды пансионата, т.е. важно предвосхищать ожидания гостей. На этой точке соприкосновении с гостем используются следующие инструменты коммуникаций:

Правило приветствия 15/5 (за 15 шагов нужно показать гостю, что его заметили: улыбнуться, установить зрительный контакт, кивнуть; за 5 шагов поприветствовать согласно стандартам).

Обращение к гостю по имени (минимум 3 раза) и на «Вы».

Правило «3В»:

– вежливость – соблюдение норм этикета и стандартов операционной деятельности;

– внимательность – внимательность к запросам гостей, к выполнению своих задач и окружающей обстановке;

– внешний вид – безупречный вид любого сотрудника пансионата – это профессиональное кредо, как и внешний вид рабочего места.

Сервисная составляющая пансионата – это приветственный комплемент VIP-гостю, от сладкого сюрприза до welcome-drink, которые повысят лояльность гостя и зарядят его на позитивный настрой в течение всего проживания.

При возникновении жалоб в современных взаимоотношениях с VIP-гостями эффективным инструментом является формула «жалоба = подарок». Иными словами, работать с жалобой предстоит так, как будто гость преподнес подарок в виде жалобы, и отнестись с ней нужно соответственно. Грамотное использование данной формулы превратит любого недовольного VIP-гостя не только в довольного, но и в постоянного.

Ключом к успешному управлению репутацией пансионата являются правильные ответы на отзывы. Многие VIP обращаются к отзывам, чтобы узнать правдивые факты о пансионате. По статистике, 77 % VIP читают отзывы, прежде чем выбрать, где остановиться. Отзывы являются важнейшей составляющей имиджа, которые помогают получить ценную обратную связь, а ответы на них – установить взаимопонимание. Если не ответить должным образом, то можно не произвести на гостей правильного впечатления и не показать им, что они важны. Обязательно нужно отвечать на отрицательные отзывы для того, чтобы гость понимал важность потраченного времени [4].

На основе материалов нами были предложены следующие мероприятия рекомендательного характера:

– расширение круга VIP-клиентов в связи с альтернативным ходом привлечения клиентов – критерии VIP-клиента не количество посещений гостя, а общая сумма, которую потратил гость;

– разработка Ивент мероприятий для VIP-клиентов;

– разработка программ лояльности в формировании имиджа пансионата.

Все предложенные рекомендации и мероприятия по совершенствованию обслуживания VIP-клиентов в пансионате будут способствовать увеличению конкурентоспособности предприятия на рынке гостиничных услуг и позволят ей укрепить свои позиции, с улучшением качества обслуживания увеличивается рост постоянных гостей и VIP-клиентов, что приводит к увеличению прибыли, а также персонал будет испытывать удовлетворение от работы с VIP-гостями.

Литература:

1. Дмитриева Н.В. Гостиничный менеджмент : учеб. пособие / Н.В. Дмитриева; Под ред. Н.А. Зайцевой. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 352 с.

2. Дурович А.П. Организация туризма : учеб. пособие / А.П. Дурович. – Мн. : РИПО, 2020. – 297 с. – URL : <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599728> (дата обращения 21.11.2021).

3. Мишурова И.В. Менеджмент в гостинично-туристическом бизнесе : учеб. пособие / Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-н/Д. : РГЭУ (РИНХ), 2017. – 332 с. – URL : <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567420> (дата обращения 21.11.2021).

4. Скобкин С.С. Менеджмент в туризме : учебник и практикум для вузов. – 2-е изд., испр. и доп. / С.С. Скобкин // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Юрайт, 2021. – 366 с. – URL : <https://urait-ru.ezprohu.ganepa.ru:2443/bcode/472711> (дата обращения 25.11.2021).

ФОРМИРОВАНИЕ ТОРГОВОГО АССОРТИМЕНТА

Л.Э. Петросян

студент 3 курса направления подготовки «Коммерция (по отраслям)»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
laura.petrosyan.2003@bk.ru

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент,
преподаватель кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. В статье рассматривается проблематика формирования товарного ассортимента. В основу положена идея категорийного менеджмента.

Ключевые слова: торговый ассортимент, товарная категория, торговая организация, категорийный менеджмент.

Анализ ассортиментной политики ООО «АСГЕО» показал, что наибольшие продажи наблюдались по следующим группам товара: электроинструмент, хозяйственная продукция, кровельно-фасадные изделия.

При проведенном ABC-анализе торгового ассортимента ООО фирма «АСГЕО» в 2019 г. 2 группы товаров А (кровельно-фасадные изделия и электроинструмент изделия), 3 группы товаров В (хозяйственная продукция, эмали и клея, скобяные изделия) и 4 групп товаров С (строительно-монтажные изделия, утеплители, комплектующие, гипсовые профильные товары, крепеж). А за 2020 год, в двойку лидеров группы А вошли товарные группы: кровельно-фасадные изделия и хозяйственная продукция. К товарам группы В: электроинструмент изделия, эмали и клея, строительно-монтажные изделия, крепеж.

Товары группы С включают в себя 3 товарные группы: шпатлевки, штукатурки продукция, утеплители, комплектующие, гипсовые профильные товары. Товарная группа шпатлевки, штукатурки продукция в 2021 году переместилась в товарную группу С (в 2020 году данная товарная группа располагалась в товарной группе В). Строительно-монтажные изделия и крепеж переместились в 2021 году в товарную группу В – этому послужила оптимизация товарного ассортимента по этим группам, данные товарные группы стали наиболее ценными для магазина, дающие больший товарооборот, нежели товарная группа С. Товарная группа утеплители, комплектующие и гипсовые профильные товары так и осталась на прежнем уровне в товарной группе С как в 2020 г., так и в 2021 г.

Данные ABC-анализа торгового ассортимента за 2021 год говорят о постоянной двойке лидеров кровельно-фасадные изделия и хозяйственная продукция это товары группы А. Товары группы В также занимают 3 группы (электроинструмент изделия, эмали и клея, шпатлевки, штукатурки продукция). Товары группы С включают в себя 4 группы, дающие наименьший удельные вес в розничном товарообороте предприятия.

Основными проблемами в ассортиментной политике магазина является снижение темпов роста товарооборота и прибыли. Сделав ABC-анализ, были выявлены группы, занимающие наибольший удельный вес в структуре товарооборота и наименьший удельный вес. На основе выявленных проблем были предложены следующие рекомендации:

1. Внедрение расчета оптимальной поставки товаров в магазин.
2. Оптимизация товарного ассортимента внутри группы утеплители.
3. Сокращение места выкладки под утеплители до 5 м и увеличение места выкладки под «клея и эмали» до 9 м.
4. Оптимизация выкладки товарной группы утеплители по производителям, цвету, видам, вкусам и т.д.

В результате внедрения данных мероприятий были достигнуты следующие результаты:

1) после проведения оптимизации торгового ассортимента по товарной группе утеплители, доля выкладки с 17,92 % сократилась до 9,4 %, а доля продаж увеличилась с 6,5 % до 7,5 %, тем самым увеличилась эффективность использования торговых площадей самой проблемной группой в ООО фирма «АСГЕО»;

2) товарооборот на погонный метр выкладки после оптимизации ассортимента увеличился с 406,44 тыс. руб. до 900 руб. Что говорит об эффекте проведения и правильности выбора метода оптимизации ассортимента для ООО фирма «АСГЕО»;

3) при внедрении новых строительных материалов в ООО фирма «АСГЕО» товарооборот составит 543,6 тыс. руб., а прибыль от реализации составит 132,9 тыс. руб.;

4) после внедрения методов оптимизации торгового ассортимента коэффициент оборачиваемости практически по всем товарным группам вырос. Наибольший темп роста коэффициента товарооборачиваемости наблюдается по товарным группам гипсовые профильные товары, крепеж. Расчетные данные позволяют судить о том, что мероприятия, направленные на совершенствование структуры ассортимента, имеют положительный результат. Полученный эффект, выраженный в виде прибыли, а также экономическая эффект проекта, характеризуемая прибылью от продаж, служат прямым доказательством правильно выбранной стратегии. Итоговая прибыль предприятия увеличилась на 37,4 %.

Литература:

1. Короткова Т.Л. Управление маркетингом: учеб. и практикум для академического бакалавриата. – 2-е изд., испр. и доп. / Т.Л. Короткова – М. : Издательство Юрайт, 2020. – 242 с. – (Серия: Университеты России). – URL : www.biblio-online.ru/book/upravlenie-marketingom-438047

2. Управление ассортиментом товаров : учеб. пособие / Н.Р. Куликова, Т.А. Трыкова, Н.С. Борзунова. – М. : Альфа-М : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 240 с. – URL : <http://znanium.com/catalog/product/434057>

3. Управление товарным ассортиментом и запасами : учеб. для бакалавров / Ш.Ш. Магомедов. – М. : Дашков и К, 2016. – 176 с. – URL : <http://znanium.com/catalog/product/515759>

МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И НАСЕЛЕНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ ГОРОД-КУРОРТ АНАПА

Е.В. Попандопуло

студент 4 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
e-popandopulo5@mail.ru

Г.П. Синькевич

кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
gp.sinkevichmpgu.su



Аннотация. В статье представлена общая характеристика органов местного самоуправления в муниципальном образовании город-курорт Анапа. Раскрываются основные формы взаимодействия органов местного самоуправления с населением в муниципальном образовании город-курорт Анапа. Предлагаются направления совершенствования взаимодействия органов местного самоуправления с населением в муниципальном образовании город-курорт Анапа.

Ключевые слова: взаимодействие, муниципальное образование, органы местного самоуправления, обращения граждан.

Актуальность исследования обусловлена тем, что муниципальные органы власти являются связующим звеном между государством и населением, поэтому, так как данный уровень власти обеспечивает решение проблем местного значения и проводит совершенствование взаимодействия органов власти и граждан. Соответственно, муниципальные образования должны быть наиболее доступным вариантом взаимодействия власти и общества. Целью подобного взаимодействия является стимулирование участия граждан в процессах самоорганизации для самостоятельного решения социальных проблем по месту их возникновения. В настоящее время в России наблюдается снижение контактов между людьми, проявляющееся в неспособности взаимодействия населения с органами МСУ и активными группами.

Гражданское общество в контексте данной работы можно обозначить как совокупность граждан, не имеющей рычагов государственной власти, однако контролирующей качественное осуществление своих обязанностей органами государственной власти.

При этом муниципальное образования в Российской Федерации – это территория, на которой реализуется конституционные права граждан на осуществление

местного самоуправления напрямую или через выборные органы органов местного самоуправления. Цель местного самоуправления – обеспечить жителям муниципалитета возможность самостоятельно решать важные местные вопросы [4].

Термин «взаимодействие» означает совместную деятельность, направленную на достижение определенного результата. Участниками данного процесса обычно являются различные организационные структуры, граждане, общественные организации, которые заинтересованы в достижении общей цели [3].

В муниципальном образовании город-курорт Анапа на протяжении последних лет созданы достаточно эффективные формы взаимодействия органов местного самоуправления с населением.

Общественный совет муниципального образования город-курорт Анапа является консультативно-совещательным органом, созданным для обеспечения взаимодействия органов местного самоуправления с гражданами и общественными объединениями, разработке мер по поддержке гражданских инициатив. В 2021 году на заседаниях Общественного Совета под председательством Александра Смирнова были рассмотрены такие важные вопросы как поддержка инициативы главы муниципального образования город-курорт Анапа, о запрете строительства жилищного комплекса «Акварель».

В целях развития муниципального образования город-курорт Анапа как комфортной среды проживания важная роль принадлежит Совету муниципального образования. Анализ заявлений, предложений граждан используется при проведении совещаний по основным направлениям социально-экономического и политического развития городского округа.

Особое внимание органы местного самоуправления город-курорт Анапа уделяют обращениям граждан по различным вопросам и проблемам. Это позволяет наладить взаимодействие органов муниципальной власти и населения. В администрацию муниципального образования город-курорт Анапа в 2021 году поступило 13620 обращений, что на 27,4 % больше по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. На личном приеме руководством администрации муниципального образования город-курорт Анапа принято 804 человека [6]. С целью наиболее эффективного решения проблем населения в течение 2021 года 691 обращение поставлено на контроль полного исполнения, 642 обращения рассмотрены с выездом на место. Территориальная принадлежность поступающей корреспонденции от граждан в 2021 году изменилась в сравнении с 2020 годом. Значительно увеличилось количество обращений от жителей Супсехского сельского округа – больше на 356 обращений, Приморского сельского округа – больше на 461 обращение, Витязевского сельского округа – больше на 182 обращения. Это свидетельствует, что в данных сельских округах не решено значительное число вопросов, которые затрагивают вопросы ЖКХ, благоустройства, земельные отношения. Обращения в органы местного самоуправления свидетельствуют о том, что данные вопросы невозможно решить самостоятельно.

Администрацией МО Анапа в 2021 году проведено 150 личных приемов граждан руководством администрации муниципального образования город-курорт Анапа, на которых принято 804 человека, из них главой муниципального образования город-курорт Анапа – 81. Было проведено 9 выездных приемов главой муниципального образования город-курорт Анапа и его заместителями, на которых

принято 57 человек (из них главой муниципального образования город-курорт Анапа – 44 человека) [6].

Система территориального общественного самоуправления в Анапе включает 174 орган ТОС, объединивших 2 тысячи активистов. Они участвуют во всех значимых городских мероприятиях. Более 300 предложений ТОСовцев вошли в краткосрочные, долгосрочные и перспективные планы развития курорта Анапа. Более 100 предложений включены в программу по формированию комфортной городской среды [6].

Дальнейшее развитие взаимодействия между органами местного самоуправления и населением в муниципальном образовании город-курорт Анапа может включать следующие аспекты.

В дополнение к системе мониторинга «Инцидент менеджмент» на базе цифровой платформой «Умный город» можно рекомендовать запустить «Курортную почту». С помощью которой каждый житель и гость города-курорта сможет оставлять свои пожелания и получать оперативные отчеты на свой смартфон вне зависимости от места нахождения. Это позволит систематизировать предложения туристов об улучшении качества обслуживания для увеличения потока туристов в город-курорт Анапа. Также будет способствовать в получении объективного мнения граждан, что позволит сократить количество жалоб на органы местного самоуправления. Обеспечит организацию обратной связи с туристами и жителями в более доступном формате.

Решение большинства вопросов местного значения возможно только при наличии в распоряжении органов местного самоуправления достаточных для этого финансовых и материальных ресурсов, за счет которых можно было бы организовать на территории муниципального образования предоставление населению соответствующих публичных услуг. Одним из механизмов, позволяющих оптимизировать механизм решения вопросов местного значения, а также повысить эффективность деятельности органов местного самоуправления, может стать объединение различных видов ресурсов на основе межмуниципального сотрудничества – создание хозяйственных и некоммерческих межмуниципальных организаций.

Таким образом, реализация данных направлений будет способствовать участия населения в осуществлении местного самоуправления, оказывать содействие органам местного самоуправления в обеспечении жизнедеятельности муниципального образования.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации: (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ, от 14.03.2020 № 1-ФКЗ, вступили в силу 04.07.2020 года) // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL : <http://www.pravo.gov.ru>.

2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Фед. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 01.07.2021) // официальный интернет-портал правовой информации. – URL : <http://www.pravo.gov.ru>

3. Евченко Л.А. К вопросу о взаимодействии населения с органами местного самоуправления / Л.А. Евченко // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2020. – № 5. – С. 27–30.

4. Нагоев А.Б. Направления взаимодействия органов власти и местного самоуправления с населением / А.Б. Нагоев, Т.А. Налчаджи, Ф.Р. Бисчекова, З.А. Хандохова // Московский экономический журнал. – 2021. – № 6. – С. 452–458.

5. Попкова А.А. Взаимодействие органов местного самоуправления с населением в системе управления развитием города / А.А. Попкова, С.М. Киричук // Вестник Сургутского государственного педагогического университета. – 2020. – № 5. – С. 158–161.

6. URL : www.anapa-official.ru – официальный сайт Администрации МО город-курорт Анапа.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.С. Попова

студент 3 курса направления подготовки «Менеджмент»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
popovaanet2@gmail.com

Научный руководитель

А.А. Забегаева

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353440, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
aa.zabegaeva@mpgu.su



Аннотация. Актуальность выбранной темы заключается в том, что анализ денежных потоков предприятия во всех формах и видах являются наиболее важным самостоятельным объектом финансового менеджмента, требующим углубленного теоретического исследования и расширения практических рекомендаций.

Ключевые слова: потоки, анализ, приток, отток, денежные средства, эффективность.

Проведя анализ деятельности предприятия, можем заключить, что на 31.12.2021 структура баланса АО «Зеленстрой» полностью соответствует норме: доля собственного капитала, коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами и ликвидности имеют нормальные значения. Никаких вынужденных корректировок структуры баланса не требуется. Более того, имеется определенный задел для принятия управленческих решений без ухудшения финансового положения организации.

За последний год годовая выручка составила 61338 тыс. руб. За анализируемый период годовая выручка выросла на 22254 тыс. руб., или на 56,9 %.

Прибыль от продаж за последний год составила 11398 тыс. руб. Финансовый результат от продаж резко вырос в течение анализируемого периода (31.12.17–31.12.20) (+10309 тыс. руб.).

Исходя из полученных данных, можем заключить, что АО «Зеленстрой» обладает отличными финансовыми показателями.

Проведенный анализ денежных потоков показал, что наибольший денежный поток был обеспечен за счет средств, полученных от покупателей. Абсолютная величина прироста этого показателя составила 24796 тыс. руб.

Отток денежных средств пришёлся на оплату труда и начисления на оплату труда. Сумма денежных средств увеличилась на 7704 тыс. руб. в связи с ростом численности штата сотрудников на 8 человек.

Коэффициентный анализ денежных потоков выявил, что коэффициент текущей платежеспособности за исследуемый период 2019–2021 гг. достиг нормального значения (≥ 1), увеличившись, на 0,86 единицы и в 2021 году составил 2,34 единиц. Это говорит о том, что в 2021 году АО «Зеленстрой» при сокращении денежных поступлений сможет обеспечить свои текущие платежи.

Коэффициент достаточности чистого денежного потока увеличился на 4.34 единицы за анализируемый период 2019–2021 гг. и в 2021 году составил 8.71 единиц. Значение данного показателя соответствует нормативному показателю (≥ 1), что свидетельствует о достаточности денежных средств для выполнения организацией своих долговых обязательств.

Коэффициент эффективности денежных потоков за исследуемый период 2019–2021 гг. вырос на 0,27 единиц. Данный коэффициент показывает, что на генерирование денежных средств в 2021 году АО «Зеленстрой»

Коэффициент реинвестирования денежных потоков за исследуемый период 2019–2021 гг. повысился на 392,44 единиц и составляет положительное значение. Это показывает, что АО «Зеленстрой» финансирует капитальные затраты за собственный капитал, используя лишь заемные средства.

Коэффициент ликвидности денежного потока за исследуемый период 2019–2021 гг. уменьшился на – 0,19 единицу и составил 0,18. Это показывает, что АО «Зеленстрой» находится на неудовлетворительном уровне ликвидности.

Коэффициент рентабельности денежных потоков за исследуемый период 2019–2021 гг. не вырос и составил значение 0,00. То есть, на 1 рубль чистого денежного потока приходится 0 копеек чистой прибыли.

Анализ показал, что денежный поток в 2019 году был не сбалансирован и имел место отрицательный денежный поток, а к 2020 и 2021 году положительный поток выше отрицательного и у нас имеется чистый положительный денежный поток, который в 2020 году составил 11096 тыс. руб., а в 2021 15405 тыс. руб.

Из этого следует, что при росте масштабов деятельности организации, судя по положительной динамике денежных средств, она стала тратить меньше денежных средств.

Чистый денежный поток за отчетный период 2019–2021 гг. так же вырос на 13821 тыс. руб., это говорит о том, что организация способна формировать необходимое количество денежных средств для осуществления расходов.

Таким образом, для АО «Зеленстрой» сегодня целесообразны следующие стратегии:

1. Улучшение условий продажи услуг;
2. Изменение структуры продаж услуг за счет увеличения доли продаж наиболее рентабельных категорий;
3. Установление реальной зависимости уровня цен от качества услуги, ее конкурентоспособности, спроса и предложения аналогичной услуги конкурентов.

Т.е. стимулирование сбыта для данного предприятия и расширение своей известности на рынке должно быть первостепенной задачей, поскольку для предприятия, работающего в сфере оказания услуг справедлив закон: чем более известна компания, тем больше придет клиентов, тем выше, соответственно и выручка, формирующая в итоге прибыль.

Общее увеличение выручки по итогам проведения предложенных мероприятий в течение 2022 года составит не менее 14107,74 тыс. руб.

Эффективность мероприятий, рассчитанная как отношение полученного эффекта к затратам составит 303,42 %, что является отличным уровнем рентабельности для нововведений. Они трижды окупятся в течение периода.

Таким образом, в работе выполнена комплексная оценка денежных потоков АО «Зеленстрой», предложены мероприятия, направленные на увеличение денежного потока и повышение эффективности управления финансовой деятельностью предприятия в целом.

Литература:

1. Рамазашвили Л.В. Разработка политики управления денежными потоками предприятия / Л.В. Рамазашвили // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. – 2018. – № 12. – С. 31–35. – URL : https://elibrary.ru/download/elibrary_37164973_12545754.pdf

2. Сучкова Н.Ю. Методы оценки системы управления денежными потоками на предприятии / Н.Ю. Сучкова, В.В. Сыроижко // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – № 3-2(54). – С. 239–242. – URL : https://elibrary.ru/download/elibrary_45589497_64302346.pdf

3. Цукурова А.Р. Управление денежными потоками организации / А.Р. Цукурова, А.Ю. Сухова // Политика, экономика и инновации. – 2019. – № 2(25). – С. 2. – URL : https://elibrary.ru/download/elibrary_39936405_88781258.pdf

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ОЦЕНКА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Е.Р. Рустова

студент 3 курса специальности «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
shorokhova2003@list.ru

Научный руководитель

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент,
преподаватель кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрен бухгалтерский учёт материально-производственных запасов в ООО «Дельфин»

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, материально-производственные запасы, счет 10 «Материалы»

Актуальность темы учета материально-производственных запасов определена тем, что ни одна организация не в состоянии вести свою деятельность без использования разнообразных видов материально-производственных запасов, поэтому оказывает большое значение в составлении отчетности.

Материально-производственные запасы – активы организации, которые используются для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, предназначенные для продажи. Ведение бухгалтерского учета осуществляется строго в соответствии с законодательными и нормативными документами, имеющими разный статус, любые несоответствия или отступления будут оценены контролирующими органами как нарушение законодательства. Материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости.

Для учета материально-производственных запасов в ООО «Дельфин» применяют синтетический счет 10 «Материалы» с соответствующими субсчетами:

- 10.01 «Сырье и материалы»;
- 10.03 «Топливо»;
- 10.05 «Запасные части»;
- 10.06 «Прочие материалы»;
- 10.08 «Стройматериалы»;
- 10.09 «Хозяйственный инвентарь материально-производственных запасов, принадлежности и инвентарь, используемый для выполнения общехозяйственных работ».

Материалы в ООО «Дельфин» принимаются на основании первичных документов, а именно товарной накладной или счет-фактуры и отражаются по дебету счета 10 «Материалы», а списываются на основании акта списания или требования-накладной и отражаются по кредиту счета.

При поступлении в ООО «Дельфин» материалов и сырья от поставщиков в бухгалтерском документообороте применяется типовая межотраслевая форма приходный ордер М-4.

С целью успешного решения задач по организации учета материально-производственных запасов в ООО «Дельфин» необходимо установить четкую систему документооборота. В организации ООО «Дельфин» график перестали вести с января 2022 года, потому что его составление стало необязательным, но из-за этого начались некоторые проблемы. Одним из главных преимуществ составления графика документооборота является то, что в нем содержится информация об материально-ответственных лицах, отвечающих за составление и оформление первичных документов, и на них соответственно ложится ответственность за правильное составление документов.

Также график документооборота позволяет обеспечить своевременное составление первичных документов, их учет и хранение.

В настоящее время введен федеральный стандарт ФСБУ 5/2019 «Запасы», разработанный на основе МСФО (IAS) 2 «Запасы». Стандарт обязателен к применению организациями, начиная с отчетности за 2021 год (в том числе промежуточной), при этом разрешается досрочное применение данного стандарта в добровольном порядке уже к отчетности за 2020 год.

Проанализировав организацию бухгалтерского учета материально-производственных запасов в ООО «Дельфин» в 2021 г. мы выявили, что данный стандарт в учете материалов не применяется.

1. Запасы по новому стандарту можно списывать не только в случае признания выручки от их реализации или иного выбытия, но также при выявлении факторов, в связи с которыми организация не ожидает в перспективе экономических выгод от потребления (продажи, использования) запасов, то есть, если стало известно, что запасы больше не соответствуют критериям актива. Однако ООО «Дельфин» продолжает списывать запасы только при выбытии.

2. Согласно ПБУ 5/01, фактическая себестоимость запасов, полученных на безвозмездной основе, определялась на основе рыночной стоимости на момент принятия к учету. Теперь по новым правилам их фактической себестоимостью признается справедливая стоимость. Однако ООО «Дельфин» безвозмездно полученные материалы продолжает учитывать по рыночным ценам.

3. Запасы, остающиеся после полной ликвидации долгосрочных активов или частичного их выбытия либо полученные в ходе текущего ремонта, содержания, модернизации, реконструкции основных средств, следует оценивать по правилу наименьшей оценки.

Необходимо сопоставить две величины, наименьшая из которых будет включаться в фактическую себестоимость запасов:

- стоимость, по которой ведётся учёт аналогичных запасов;
- сумма балансовой стоимости списываемых активов, а также затрат на демонтаж объектов, извлечение материально-вещественных ценностей и приведение их к состоянию, подходящему к дальнейшему применению в качестве запасов.

ООО «Дельфин» при ликвидации склада полученные материалы учитывало только по балансовой стоимости списываемых активов, не учитывая стоимость аналогичных запасов.

4. В бухгалтерской (финансовой) отчетности раскрываются сведения о сверке начальных и конечных остатков запасов и их движении за отчетный период. В ООО «Дельфин» информация о сверке не раскрывалась.

В связи с выявленными недостатками ООО «Дельфин» должен учесть эти нововведения в своей работе, а именно:

- актуализировать положения учетной политики;
- провести экспертизу локальных нормативных документов на предмет их соответствия требованиям нового стандарта, разработать при необходимости отсутствующие документы;
- обновить настройки автоматизированной учетной системы.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая и вторая от 01.11.2006. № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2018). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142

2. Федеральный Закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 31.12.2018). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855

3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 № 12522). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/2d52707f5a4d5314b9e470a9bf59cb826ec848dd

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ СФЕРОЙ БЛАГОУСТРОЙСТВА НА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОД-КУРОРТ АНАПА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

А.Ю. Решетникова

студент 4 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
khlopetskii91@mail.ru

Г.П. Синькевич

кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
gp.sinkevichmpgu.su



Аннотация. Представлена характеристика управления жилищно-коммунальным хозяйством муниципального образования город-курорт Анапа. Создание безопасной, комфортной и привлекательной среды на муниципальной территории является одним из критериев, по которым в настоящее время оценивается работа органов местного самоуправления. Представлена оценка благоустройства территории муниципального образования город-курорт Анапа и совершенствование механизмов работы органов местного самоуправления в целях благоустройства и озеленения территории муниципального образования город-курорт Анапа.

Ключевые слова: благоустройство, озеленение, управление жилищно-коммунального хозяйства, муниципальное образование, органы местного самоуправления.

Актуальность исследования обусловлена тем, что муниципальные органы власти несут первичную ответственность за качество благоустройства и озеленения территории. Именно муниципалитет выделяет средства на проведение необходимых работ и выбирает приоритетные районы для развития и наиболее популярные проекты. Стоит отметить, что только эффективное управление благоустройством и озеленением может вдохнуть новую жизнь в городские пространства, улучшить качество общественных территорий, привлечь новых жителей и инвестировать в развитие. С каждым годом вопросы обновления городов становятся все более значимыми.

Система благоустройства и озеленения муниципалитета включает в себя комплекс программ и планов, компоненты которых тесно связаны друг с другом. В данном контексте комплексное благоустройство означает разработку и реализацию комплекса мер, направленных на создание и развитие городской среды, которая является эстетически и социально-экологически организованной. Важнейшими со-

ставляющими этой среды являются выравнивание фасадов зданий; архитектурно-планировочная организация территории; реконструкция; освещение территории, зданий, сооружений, зеленых насаждений; размещение малых архитектурных форм и объектов городского дизайна; размещение рекламы, визуальной коммуникации и информационных элементов [3].

Город-курорт Анапа – муниципальное образование в составе Краснодарского края России, имеющее статус городского округа. Образовано на территории административно-территориальных единиц Анапского района и города краевого подчинения Анапы.

Эффективное функционирование жилищно-коммунального комплекса и его составляющей – сферы благоустройства, одна из важнейших задач администрации муниципального образования город-курорт Анапа, так как надежная и устойчивая работа по благоустройству и озеленению территории необходимое условие социального благополучия жителей.

Управление сферой благоустройства в муниципальном образовании город-курорт Анапа относится к ведению управления жилищно-коммунального хозяйства. Ежедневную заботу о благоустройстве курорта выполняет отдел благоустройства и охраны окружающей среды. Вести ежедневный мониторинг сотрудникам Управления жилищно-коммунального хозяйства администрации муниципального образования город-курорт Анапа помогают представители территориальных органов самоуправления.

Особенностью территории муниципального образования город-курорт Анапа является многократное возрастание нагрузки на инфраструктуру в курортный сезон, поэтому значительные объемы бюджетных средств ежегодно направляются на благоустройство городской среды.

На благоустройство курорта в 2020 году из краевого и местного бюджета направлено 499 млн рублей, что на 9,9 % больше, чем в 2019 году (454 млн рублей).

В 2021 году на благоустройство курорта было выделено 675,0 млн рублей (в том числе средства краевого бюджета – 271,3 млн рублей), что на 26 % больше, чем в 2020 году (499,0 млн рублей) [4].

В качестве главного принципа управления сферой благоустройства и озеленения в муниципальном образовании город-курорт Анапа можно назвать программно-целевой метод. Это связано с тем, что на муниципальном уровне принимаются программы, которые рассчитаны на определенный период времени, а также опираются на имеющиеся финансовые ресурсы. Так реализуются муниципальная программа «Благоустройство территории муниципального образования город-курорт Анапа», муниципальная программа «Формирование современной городской среды на территории муниципального образования город-курорт Анапа» [4].

Тем не менее ежедневно в своей работе органы местного самоуправления муниципального образования город-курорт Анапа сталкиваются с множеством вопросов и проблем, касающихся благоустройства.

В 2021 году в администрацию муниципального образования город-курорт Анапа поступило 13620 обращений, из общего количества поступивших обращений в отчетном периоде преобладают вопросы жилищно-коммунального хозяйства, которые поднимались в 6360 обращениях, что составляет 46,7 % (2020 год – 39 %). Чаще всего граждане обращались по вопросам выдачи технических условий на водо- и газоснабжение домовладений, строительства и реконструкции дорожного по-

лотна в щебеночном и асфальтовом исполнении, остро стоят вопросы перебоев в электроснабжении, уличном освещении и строительстве ливневых канализаций [4].

Не разработаны муниципальные стандарты участия граждан в развитии городской среды и благоустройства территории. В сфере ЖКХ и формирования городской среды наиболее распространены следующие формы: территориальное общественное самоуправление; опрос граждан и обращение их в органы местного самоуправления

При покупке квартир иногородними для сезонного использования в муниципальном образовании город-курорт Анапа возникает дефицит коммунальных платежей на содержание зданий и территории. Это связано с недостаточным количеством профессиональных управляющих компаний (как коммерческой, так и жилой недвижимостью).

Также в муниципальном образовании город-курорт Анапа неудовлетворительное состояние систем водоотведения, низкая мощность водоочистных сооружений.

На территории муниципального образования несколько лет назад было установлено большое количество скамеек и урн. Но в связи с тем, что урны были установлены небольшого размера, в них быстро накапливается мусор. Это недопустимо для курортного города.

Усиливается транспортная проблема – пропускная способность автомобильных дорог и количество мест парковки не соответствует резко возрастающему количеству транспорта в муниципальном образовании город-курорт Анапа.

В целях решения выявленных проблем можно рекомендовать следующий механизм совершенствования работы органов местного самоуправления муниципального образования город-курорт Анапа в сфере благоустройства и озеленения:

- необходимо внедрение новых форм взаимодействия с населением, принятие муниципального Стандарта вовлечения граждан в решение вопросов развития городской среды;
- привлечение жителей к разработке планов благоустройства;
- стимулирование строительства подземных и многоуровневых парковок;
- замена мусорных баков интеллектуальными большими контейнерами на солнечных батареях, которые способны прессовать мусор.

Подводя общий итог исследования, необходимо отметить, что уровень благоустройства города является важным как для привлечения инвесторов и туристов, так и для удовлетворения уровня жизни его жителей. Благоустройство и озеленение территорий является наиболее значимым направлением деятельности органов местного самоуправления, так как – это одна из основных составляющих комфортной городской среды. Благоустройство – это целый комплекс мероприятий, по содержанию территории муниципального образования который включает проектирование и размещение объектов, озеленение территории, повышение комфортности условий проживания граждан.

Литература:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Фед. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 01.07.2021) // официальный интернет-портал правовой информации. – URL : <http://www.pravo.gov.ru>

2. Биялт В.С. Совершенствование деятельности местных органов управления в сфере благоустройства / В.С. Биялт // Человек, экономика, социум: актуальные научные исследования: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 25 ноября 2020 г. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2020. С. 38–42. – URL : <https://apni.ru/article/1452-sovershenstvovanie-deyatelnosti-mestnikh-org>

3. Бурнашева А.А. Участие граждан в формировании городской среды муниципального образования: противоречия и перспективы / А.А. Бурнашева // Практика муниципального управления. – 2020. – № 10. – С. 118–123.

4. URL : www.anapa-official.ru – официальный сайт Администрации МО город-курорт Анапа.

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

М.В. Романов

студент 5 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
elo2sti@mail.ru

Научный руководитель

Г.П. Синькевич

кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
gp.sinkevichmpgu.su



Аннотация. Экономические реформы в Российской Федерации привели к возрождению предпринимательства как гармоничной части рыночной экономики. Малое и среднее предпринимательство в значительной степени определяет характер и интенсивность экономического роста, уровень и структуру занятости населения, объем и качество валового внутреннего продукта. В сложный современный экономический период малое и среднее предпринимательство в России не способно динамично развиваться без целенаправленной государственной политики по его поддержке. В данной статье показана нарастающая роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны, уточняются цели и задачи его государственной поддержки в современных условиях.

Ключевые слова: предпринимательство, малое и среднее предпринимательство (МСП), особенности и условия развития МСП, цели и задачи государственной поддержки МСП.

Сегодня, когда экономическая нестабильность носит перманентный характер и происходит интенсивная перестройка самой структуры сырьевого рынка, резко возрастает значимость политической составляющей глобальных экономических процессов; зависимость экономики страны и, следовательно, налоговых доходов в ее бюджет от перечисленных выше факторов кардинально усиливается.

В условиях сегодняшней стадии развития национальной экономики России в качестве ключевой, то есть целевой, задачи макроэкономической политики выступает комплексное обеспечение экономической стабильности страны. Именно, потому что малый и средний бизнес является одной из наиболее массовых форм предпринимательской деятельности, он играет принципиальную роль в обеспече-

нии такой стабильности и, при благоприятных условиях, – экономического роста [2].

Формирование необходимых предпосылок для развития предпринимательской деятельности в период ее становления, а именно на ее начальном этапе, конкурентной среды на рынке, его малые и средние предприятия, в силу только присущих ему особенностей являются также максимально уязвимыми к все нарастающим угрозам со стороны внешних факторов. В условиях санкций и нестабильно функционирующей современной экономики это проявляется особенно ярко.

Согласно основам муниципального менеджмента, малый и средний бизнес выполняет функции:

- производителя (в том числе выпуск продукции по прямому «муниципальному» заказу);
- источника финансирования муниципальных программ (являясь налогоплательщиком, плательщиком сборов и штрафов);
- инвестора (участие в реализации инвестиционных проектов, создание организационных форм собственности, организация деятельности);
- работодателя (создание новых рабочих мест, включая инвалидов, путем выделения рабочих мест);
- организатора и участника решения социально-экономических проблем населения (регулярная выплата заработной платы, создание и поддержание в функциональном состоянии собственных инфраструктурных объектов и другие);
- потребителя ресурсов (природных, материальных, энергетических, трудовых и иных ресурсов территориальных образований);

Субъекты малого и среднего предпринимательства при должном подходе со стороны государства могут стать «локомотивом» экономического роста как на национальном, так и на региональном уровне. Только в таком контексте, на наш взгляд, необходимо рассмотреть теоретические и практические аспекты государственной поддержки МСП в России.

Ключевые изменения в трактовке целей, форм и методов государственного регулирования деятельности предпринимательских образований произошли в течение последних ста лет. Взаимодействие власти и предпринимателей, как показывает отечественный и зарубежный опыт, не может сводиться только к использованию административных методов.

Значимость государственной поддержки малого и среднего предпринимательства объясняется и необходимостью динамичной реализации государственных программ развития в условиях конкретных политических, экономических, и даже социальных ситуаций [2].

Традиционно выделяют следующие формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства [4]:

- формирование организационно-правового поля, которое определяет контекст нормативно-правовых документов, характер и интенсивность развития соответствующих государственных институтов;
- финансовая доступность для развития субъектов МСП;
- меры по стимулированию занятости.

Стратегическая цель государственной поддержки МСП объективно обуславливает формирование политических, правовых и социально-экономических условий свободного развития МСП, в числе которых [3]:

– создает средний класс, тем самым повышается социальная ответственность в деятельности субъекта МСП (снижение уровня безработицы, повышение средних доходов, а также уровня социальной защищенности работников);

– увеличивает воздействие стратегических факторов социально-экономического развития государства через сферы деятельности и экономико-социальный потенциал МСП, тем самым наращивает темпы развития и увеличивает долю МСП в формировании валового внутреннего продукта.

Итак, государственная политика поддержки малого и среднего предпринимательства в России на сегодняшний день в значительной степени развивается путем проб и ошибок, поскольку, не имея соответствующего обоснования, использовать опыт других стран без учета специфики экономики переходного к рыночным отношениям периода не только нецелесообразно, но и опасно.

Тем не менее, изучив тенденции и закономерности трансформации развития социально-экономического механизма государственной поддержки субъектов МСП в высокоразвитых странах, можно повысить ее эффективность и в Российской Федерации.

Литература:

1. Вольфсон Э.Н. Основы государственного и муниципального управления : учеб. пособие / Э.Н. Вольфсон // Лань : электронно-библиотечная система. – Кемерово : КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева, 2018. – 260 с. – URL : <https://e.lanbook.com/book/115103>

2. Горленко О.А. Управление персоналом : учебник для вузов. – 2-е изд., испр. и доп. / О.А. Горленко, Д.В. Ерохин, Т.П. Можаяева // ЭБС Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 249 с. – (Высшее образование). – URL : <https://urait.ru/bcode/471216>

3. Государственные финансы : учеб. пособие для вузов / Под общей ред. Н.И. Берзона // ЭБС Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 137 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/469965>

4. Грибов В.Д. Управленческая деятельность : учебник и практикум для вузов / В.Д. Грибов, Г.В. Кисляков // ЭБС Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 335 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/469087>

РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ ГОРОД-КУРОРТ АНАПА И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

А.М. Саркисова

студент 5 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
natasha-deti@rambler.ru

Н.А. Гущина

кандидат социологических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
natalyagushch@mail.ru



Аннотация. В статье представлено управление финансовой политикой в муниципальном образовании город-курорт Анапа, охарактеризован бюджет муниципального образования город-курорт Анапа, как основной инструмент финансовой политики. Раскрыты проблемы реализации финансовой политики в муниципальном образовании город-курорт Анапа и предложены мероприятия по совершенствованию финансовой политики в муниципальном образовании город-курорт Анапа.

Ключевые слова: финансовая политика, бюджет, местные финансы, финансовая деятельность, муниципальное образование, органы местного самоуправления.

Актуальность исследования обусловлена тем, что местное самоуправление – основа всех современных демократических обществ. Данный аргумент находит поддержку практически у всех субъектов социально-экономических отношений: ученых, политиков, представителей гражданского общества. Как сложный общественный институт местное самоуправление немыслим без экономической основы, ядром которой являются местные финансы. Поэтому научное сообщество так много внимания уделяет экономике и финансовой политике, осуществляемой на уровне муниципалитета. Финансово-правовая основа местного самоуправления закреплена в Конституции Российской Федерации и предполагает наличие у российского государства соответствующей финансово-правовой политики, направленной на реализацию конституционных норм, регулирующих финансовую деятельность муниципалитетов [1].

Термин «финансовая политика» активно используется в экономической науке и различных исследованиях. Следует отметить, что к экономической сущности финансовой политики авторы подходят по-разному. Наиболее распространен-

ными из них являются следующие. Известный экономист и автор учебников по финансам, А.З. Дадашев определяет «финансовую политику как систему организационных и экономических мер (действий), предписанных законом и принимаемых государством (органами государственной власти) с целью мобилизации финансовых ресурсов и рационального их распределения и использования» [4, с. 2018]. И.М. Реутова считает, что «финансовая политика представляет все правовые решения государства в области финансов» [5, с. 37].

Финансовые потоки по всей стране начинаются с муниципального уровня. Это обусловлено тем, что решение общегосударственных задач должно в первую очередь отвечать потребностям местного населения. Значение муниципальных бюджетов во всем воспроизводственном финансовом процессе государства нельзя недооценивать.

К органам муниципальной власти в муниципальном образовании город-курорт Анапа осуществляющих управление в сфере финансовой политики относится финансовое управление администрации муниципального образования город-курорт Анапа, которое является финансовым и функциональным органом администрации [6]. Реализация финансовой политики призвана способствовать сохранению и обеспечению устойчивости местного бюджета для достижения эффективного социально-экономического развития муниципального образования.

Индикативные показатели финансовой политики за последние годы таковы. В 2020 году бюджет муниципального образования город-курорт Анапа исполнен по доходам в сумме 5,5 млрд рублей, в том числе налоговые и неналоговые доходы – 2,4 млрд рублей. В 2021 году бюджет исполнен по доходам в сумме 6608338,0 тыс. рублей, по расходам – 6329517,1 тыс. рублей, с профицитом в сумме 278820,9 тыс. рублей, который был направлен на увеличение остатков на счете бюджета [6].

В структуре доходов бюджета муниципального образования доля налоговых и неналоговых доходов (за исключением поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений) в общем объеме собственных доходов (без учета субвенций) в 2020 году составила 61,0 %. В 2019 году значение показателя составляло 69,9 %. Снижение показателя 2020 года обусловлено увеличением субсидий и иных привлечённых межбюджетных трансферов, а также снижением поступлений налоговых и неналоговых доходов в связи с введением ограничительных мероприятий, включая отсрочки по уплате налогов, снижение ставок по отдельным налогам, отмену уплаты налогов за второй квартал 2020 года. В 2021 году налоговые и неналоговые доходы бюджета составили 3265761,2 тыс. рублей или 105,4 % к годовому бюджетному назначению [6].

Несмотря на то, что бюджет сбалансирован, в реализации финансовой политики муниципального образования город-курорт Анапа можно выделить и проблемные аспекты.

В качестве слабых сторон финансовой политики в муниципальном образовании город-курорт Анапа можно обозначит текущий низкий уровень бюджетных вложений, в том числе в социальные объекты, что сдерживает их модернизацию. Высок объем первоочередных расходов местного бюджета. Особенно значительны расходы на оплату труда и различные отчисления. Внешней угрозой следует считать общую финансово-экономическую нестабильность, обусловленную современной политической обстановкой и финансовым кризисом.

Необходимо отметить, что объем средств, планируемых к выделению на социально-экономическое развитие муниципалитета, зависит от наполняемости бюджета. Несмотря на то, что бюджет муниципального образования является профицитным, запланировать финансирование каждого направления развития затруднительно.

В сложившихся экономических условиях основной задачей муниципального финансового управления является сбалансированность местных бюджетов для снижения риска невыполнения приоритетных расходных обязательств, что отражено в большом количестве законодательных изменений, затрагивающих муниципальные образования.

В данном контексте следует рассмотреть возможность передачи дополнительных налоговых поступлений на местный уровень. Это касается налоговых поступлений, доходы от которых тесно связаны с усилиями местных властей по применению специального налогового режима, установленного для малых и средних предприятий. Такие доходы в значительной степени зависят от надлежащей реализации схем поддержки малого бизнеса, осуществляемых на муниципальном уровне.

Полученные дополнительные средства в бюджет муниципального образования город-курорт Анапа позволят построить новые социально-значимые объекты муниципальной инфраструктуры, такие как строительство новых школ, детских садов и поликлиник; обеспечить капитальный ремонт домов культуры и учреждений спорта.

В то же время следует обратить внимание на поиск и реализацию резервов доходов муниципалитетов, которые формируются за счет собственных доходов. В целях повышения финансовой независимости и эффективности управления муниципальными финансами важно разработать комплекс мер, направленных на снижение налоговой задолженности за счет имущества, находящегося в муниципальной собственности, для формирования собственных источников доходов, а также за счет совершенствования системы бухгалтерского учета и финансовой деятельности муниципальных унитарных предприятий, расположенных на территории муниципалитета.

Таким образом, рассмотренные возможные подходы к решению задач управления финансовой политикой не являются исчерпывающими. В то же время реализация вышеуказанных мероприятий приведет к значительному увеличению собственных доходов бюджета муниципального образования город-курорт Анапа и, следовательно, укрепит финансово-экономические положения муниципалитета.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации: (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ, от 14.03.2020 № 1-ФКЗ, вступили в силу 04.07.2020) // официальный интернет-портал правовой информации. – URL : <http://www.pravo.gov.ru>

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Фед. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 29.11.2021) // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL : <http://www.pravo.gov.ru>

3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Фед. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 01.07.2021) // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL : <http://www.pravo.gov.ru>

4. Дадашев А.З. К вопросу о финансовой самостоятельности муниципальных образований и методах оценки ее уровня / А.З. Дадашев, А.И. Золотько // Финансы и кредит. – 2018. – № 24. – С. 2017–2032.

5. Ракитина И.С. Государственные и муниципальные финансы : учебник и практикум для вузов / И.С. Ракитина, Н.Н. Березина. – М. : Изд-во Юрайт, 2020. – 333 с.

6. URL : www.anapa-official.ru – официальный сайт Администрации МО город-курорт Анапа.

ДОГОВОРНАЯ РАБОТА ОРГАНИЗАЦИЙ С ПОСТАВЩИКАМИ ТОВАРОВ И ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

С.Г. Саргсян

студент 2 курса специальности «Коммерция (по отраслям)»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
Stella.sargsyan.02@list.ru

Научный руководитель

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент,

преподаватель кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрена организация хозяйственных связей торговых предприятий с поставщиками товаров.

Ключевые слова: договор, поставщик, покупатель, этапы договорной работы.

Процесс товароснабжения магазина ООО «АРМАР» своевременный и грамотно организованный, он позволяет предприятию предлагать своим покупателям полный комплекс товаров различных групп, видов, наименований, отличающихся большим разнообразием функционального назначения. При детальном рассмотрении различных групп товаров, было выявлено, что наиболее заметный скачок в 2020 году произошел по группе «Фрукты-Овощи», прирост составил 2114 тыс. руб. или 81,4 % по отношению к 2019 году, также обороты поднялись и по непродовольственным товарам (на 1066 тыс. руб.). Группа «Безалкогольные напитки» на протяжении всего анализируемого периода идет в отрицательных значениях: в 2020 году по товарообороту этой группы произошел спад на 66 тыс. руб. или на 2,36 %, а в 2021 году на 29 тыс. руб. (1,07 %). Необходимо уделить внимание этой группе товаров, проанализировав основных поставщиков, их ассортиментную и ценовую политику.

Проанализирован процесс товароснабжения магазина ООО «АРМАР». Товароснабжение магазина планомерно организовано и экономически обосновано. План розничного товарооборота в 2021 г. невыполнен на 0,9 % или на 392 тыс. руб. Но в целом, его динамика положительна, она произошла за счет увеличения объема продаж, а также, большое влияние оказало повышение розничных цен по реализации.

Проведен анализ источников товароснабжения магазина ООО «АРМАР». В структуре поставщиков в период 2019–2021 годов наибольшую долю занимают по-

ставщики, которые являются непосредственными производителями. Их рост на 16 % наблюдается в 2020 и 2021 годах. Работать напрямую с производителями достаточно выгодно, потому что сотрудничество через посредников приводит к снижению доходов и росту издержек предприятия.

Разработан комплекс рекомендаций по оптимизации процесса товароснабжения магазина ООО «АРМАР». Проанализировав процесс товароснабжения магазина ООО «АРМАР» были выявлены две основные проблемы: отсутствие системы выбора и оценки поставщиков; неусовершенствованная система снабженческой деятельности.

Таким образом, были предложены пути их решения при помощи мероприятий по усовершенствованию товароснабжения, а именно:

– оптимизация процесса товароснабжения магазина путем завоза товаров по методу «точно в срок», тем самым, имея только минимальные запасы по определенным позициям.

– периодичном рейтинговом анализе поставщиков по отдельным товарным категориям, для выявления наиболее подходящих поставщиков.

При использовании данных мероприятий магазин ООО «АРМАР», сможет сократить период оборачиваемости товара, улучшить процесс товароснабжения и деятельность предприятия в целом, так как, доставка по системе «точно в срок» является довольно-таки эффективным методом, который сможет оптимизировать складские запасы, увеличить оборачиваемость товарных групп, повысить качество реализуемых товаров, за счет того, что товары будут поставляться каждодневно. Правильный выбор поставщика позволяет сформировать оптимальную цену и условия поставки продукции. В соответствии с этим, за счет закупки товаров по более низкой стоимости, снизится себестоимость реализуемых товаров, тем самым увеличив товарооборот магазина и всю его деятельность

Ожидаемый эффект от изменения системы товароснабжения будет заключаться в получении скидки при месячном заказе партии безалкогольных напитков. Скидку магазин получит от сотрудничества с поставщиком ООО «Мир напитков». Экономия, связанная с получением скидки при месячном заказе партии безалкогольных напитков при годовом сотрудничестве, составит 124 тыс. руб. в год.

Результаты работы рекомендуется использовать при оптимизации процесса товароснабжения на предприятии ООО «АРМАР». Выполненная работа имеет практическое значение и рекомендована для рассмотрения руководителю магазина ООО «АРМАР».

Литература:

1. Боброва О.С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О.С. Боброва, С.И. Цыбуков, И.А. Бобров // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 332 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/470467>

2. Грибанова И.В. Организация и технология торговли : учеб. пособие : [12+]. – 4-е изд., стер / И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. – Мн. : РИПО, 2016. – 204 с. – URL : <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463609>

3. Скрипова Е.В. Права и обязанности сторон по договору поставки / Е.В. Скрипова // Молодой ученый. – 2020. – № 51(341). – С. 286–288. – URL : <https://moluch.ru/archive/341/76760>

КАЧЕСТВО ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ф. Сафариду

студент 2 курса специальности «Коммерция (по отраслям)»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

Safaridou_theodora@mail.ru

Научный руководитель

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук,

доцент, преподаватель кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,

353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрены качество торгового обслуживания, факторы, влияющие на качество.

Ключевые слова: конкурентоспособность, торговля, обслуживание, качество, мерчандайзинг

Торговое обслуживание – это, с одной стороны, обслуживание потребителей, предоставление услуг, непосредственно направленных от человека к человеку; а с другой стороны, это – обслуживание материального характера, которое направлено не на человека, а на перемещение предметов (товаров) и косвенно действует на население как на потребителей в целом и конкретно на каждого отдельного человека.

В розничных торговых сетях четко прописаны единые стандарты обслуживания покупателей. Стандарты поведения достаточно жесткие. От персонала требуется неукоснительное соблюдение всех инструкций, в которых подробно описаны все пошаговые действия торгового персонала, вплоть до способов разрешения конфликтов.

В магазине имеется достаточно просторная зона для укладки отобранной продукции покупателями в сумки. В магазине используются различные виды механического оборудования: тележки, корзины для отборки покупателями продукции в торговом зале.

Выявлено, что 6 % покупателей считает уровень обслуживания в магазине хорошим, причем 45 % отозвались о нем как о среднем и почти половина, а именно 49 % как о плохом.

В целях стимулирования сбыта в компании ООО «АРМАР» имеются постоянно действующие и временно действующие скидки 5 % и 10 %, а для оптовых покупателей от 5 % до 20 %. В розничной продаже предлагается осуществлять постоянно

янные скидки: 10 % ветеранам ВОВ; 5 % ветеранам труда, пенсионерам, инвалидам, репрессированным; 5 % при повторной покупке в течение 100 дней, по предъявлению чека.

Как показала экспертная оценка критериев обслуживания покупателей, наиболее высокое значение имеет критерий «выкладка продукции» (0,4), что высоко оценивает работу мерчандайзеров предприятия.

На втором месте расположен критерий «уровень цен» (0,34), что отражает общую политику торговой сети по поддержанию среднего и ниже среднего уровня цен в своих магазинах. Третье место по значимости занимает критерий «профессионализм продавцов» (0,34), что отражает высокий уровень знаний и опыт работы обслуживающего персонала.

Следовательно, можно сделать вывод, что основные проблемы качества торгового обслуживания объективно вытекают из поведения работников торгового зала и сводятся к неправильному характеру общения в профессиональном диалоге «продавец–покупатель» и недостаточном оперативном обслуживании кассиров–контролеров.

Всё это происходит из-за того, что при профессиональной подготовке продавцов и кассиров, как правило, мало времени уделяют психологическому тренингу, а основной упор делают на знание товаров, которые они реализуют покупателю.

Анкетирование потребителей показало, что, большинство респондентов устраивает предлагаемый в магазине ассортимент продукции (86 %) и ценовая политика предприятия (82 %). Однако, относительно уровня обслуживания, ситуация является не утешительной для предприятия. Выявлено, что 6 % покупателей считает уровень обслуживания в магазине хорошим, причем 45 % отозвались о нем как о среднем и почти половина, а именно 49 % как о плохом.

Таким образом, определили основные проблемы процесса продажи и обслуживания клиентов такие как:

1. Плохая выкладка товаров;
2. Отсутствие регламента работы с покупателями;
3. Недостаточно оперативное обслуживание кассиров-контролеров.

Поэтому пришли к выводу, что компания имеет достаточную известность бренда, отлаженную сбытовую сеть и широкий ассортимент продукции, при этом имеет плохую выкладку товаров, отсутствие регламента работы с покупателями и недостаточно оперативное обслуживание кассиров–контролеров.

Реализация мероприятий по повышению уровня обслуживания клиентов включили в себя следующие этапы:

1. Получить консультацию у специалиста в области HR– менеджмента (дизайнер).
2. Обновить дизайн интерьера.
3. Получить консультацию у специалиста в области маркетинга.

Для реализации коммуникационной политики предлагается использовать следующие инструменты: сайт компании, промо–сайт, посвященный одному товару или раскрутке бренда, тизерные баннеры, контекстную рекламу, видеоуроки по ремонту и использованию, стройматериалов (Видео Youtube). Так при реализации коммуникационной политики планируется повышение реализации товарной продукции на 3 %.

Таким образом, в результате мероприятий повысится прибыль компании ООО «АРМАР» на 750 тыс. руб.

При реализации мероприятий по совершенствованию процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле предприятия ООО «АРМАР» выручка и себестоимость увеличатся на 25 %, прибыль увеличится на 750 тыс. руб. на 14,5 %, численность персонала увеличится на 2 человека. В результате увеличится товарооборот на одного торгового работника на 1023,13 тыс. руб. на 4,17 %.

Следовательно, можно сделать вывод, что предложенные мероприятия по совершенствованию процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле предприятия ООО «АРМАР» являются экономически эффективными и целесообразными к применению.

Литература:

1. Кузьмина Е.Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / Е.Е. Кузьмина // ЭБС Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 455 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/468235>
2. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Т.А. Лукичёва [и др.]; Под редакцией Т.А. Лукичёвой, Н.Н. Молчанова // ЭБС Юрайт [сайт]. – М. : Издательство Юрайт, 2020. – 370 с. – URL : <http://www.biblio-online.ru/bcode/450620>
3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учеб. и практикум для академического бакалавриата / С.В. Карпова [и др.]; Под общ. ред. С.В. Карповой, С.В. Мхитаряна. – М. : Издательство Юрайт, 2020. – 404 с. – URL : www.biblio-online.ru/book/marketing-v-otraslyah-i-sferah-deyatelnosti-433737

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Г.П. Синькевич

кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
gp.sinkevichmpgu.su



Аннотация. В данной статье рассмотрены формы участия населения в осуществлении местного самоуправления. Автор рассматривает формы взаимодействия на законодательном уровне, которые будут обеспечивать участия населения в осуществлении местного самоуправления. Также определяются задачи, которые должны ставить перед собой муниципалитеты для наиболее эффективного сотрудничества с местным сообществом.

Ключевые слова: формы осуществления гражданами местной власти, муниципальное управление, поддержка граждан.

Начало реформирования системы местного самоуправления в Российской Федерации было положено в 2003 году, когда был принят новый федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Основное предназначение реформы в том, чтобы сделать органы местного самоуправления наиболее приближенными к местному населению, что будет способствовать формированию гражданского общества и развивать конкурентные преимущества территории.

В федеральном законе 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» перечислены основные формы, которые будут обеспечивать участия населения в осуществлении местного самоуправления:

- проведение местного референдума (ст. 22);
- организация и проведение муниципальных выборов (ст. 23);
- организация процесса голосования по отзыву депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления, а также голосование по вопросам изменения границ муниципального образования (ст. 24);
- организация схода граждан (ст. 25);
- реализация различных правотворческих инициатив (ст. 26);
- осуществление территориального общественного самоуправления (ст. 27);
- организация и проведение публичных слушаний (ст. 28);
- организация и проведение собрания граждан (ст. 29);
- организация конференций граждан (собрания делегатов) (ст. 30);

- проведение опросов граждан (ст. 31);
- возможность обращения в органы местного самоуправления (ст. 32);
- другие формы непосредственного осуществления населением местного самоуправления (ст. 33).

На законодательном уровне предусмотрено 11 таких форм взаимодействия, но при этом перечень их остается открытым. Все это позволяет населению муниципального образования искать новые формы взаимодействия, чтобы влиять на принятие решений по вопросам местного значения.

В качестве эффективного достижения народовластия необходимо достижение наиболее оптимального баланса, который может включать в себя самые различные формы. С точки зрения О.Е. Кутафина, «только при соблюдении условия народовластия можно говорить о том, что процесс осуществления власти легитимизируется и контролируется народом».

В законодательстве особое внимание уделяется местному референдуму. Это связано с тем, что именно эта форма обеспечивает решение по вопросам местного значения. Причем в законе подчеркивается, что принятое на данном референдуме решение местных жителей подлежит обязательному исполнению.

Главной особенностью такой формы взаимодействия является то, что это достаточно дорогостоящая и достаточно сложная процедура. Этим же можно и объяснить тот факт, что местные референдумы проводятся достаточно редко. На референдумах решают наиболее важные для каждого конкретного муниципального образования вопросы (например, о реорганизации муниципального образования, изменении границ муниципального образования и т.д.).

Для того чтобы выявить мнение местных жителей по тому или другому вопросу, используется такая форма, как опрос. Результаты опросов показывают позицию граждан на тот или иной вопрос местного значения, при этом данное мнение обязательно должно учитываться органами местного самоуправления при принятии окончательных решений. Но при этом следует учитывать тот факт, что итоговый результат опроса носит не обязательный, а так называемый рекомендательный характер.

В качестве одной из форм взаимодействия между гражданами и муниципальной властью называют деятельность общественных приемных руководителей муниципальных образований.

Для общественных приемных характерны следующие методы и формы работы:

- 1) обеспечение тесного взаимодействия всех ветвей власти в целях решения наиболее значимых вопросов местного значения;
- 2) обеспечение постоянной связи с депутатами местных советов в целях решения жизненно важных вопросов жителей муниципальных образований;
- 3) привлечение спонсоров, чтобы совместными усилиями более эффективно разрешать различные проблемы социального характера (например, оказание различной помощи социально незащищенной категории местных жителей).

Одной из эффективных форм взаимодействия органов местного самоуправления и местного населения можно назвать проведение регулярных встреч с местным населением.

Форм представления и реализации инициатив жителей в настоящее время существует достаточно много. Но наиболее понятной и приспособленной к сотруд-

ничеству с органами местного самоуправления формой гражданской активности на местах является территориальное общественное самоуправление (ТОС). Первые ТОСы появились в России одновременно с возрождением местного самоуправления (МСУ). В основном они возникали в крупных городах: в Москве, Новосибирске, Перми, Хабаровске и других.

Сегодня городские ТОСы занимаются благоустройством дворов, улиц, скверов, парков, культурной и спортивно-массовой работой с населением, экологическим и даже правовым просвещением соседей. Затем по инициативе таких регионов, как Архангельская, Волгоградская, Вологодская Костромская области, Краснодарский край, республики Бурятия, Татарстан, Коми, Кировская область и Пермский край ТОС получило развитие и в сельской местности.

Среди других эффективных практик необходимо отметить хорошо зарекомендовавшие себя механизмы самообложения и инициативного бюджетирования, оказавшиеся наиболее эффективными в сельской местности, основными двигателями которых нередко выступают ТОСы. По своей сути ТОСы как в городах, так и на селе выполняют функции местных агентств по общественным инвестициям в этом качестве взаимодействуют с органами местного самоуправления.

Чтобы выявить и распространить лучшие практики такого взаимодействия, лучший региональный и муниципальный опыт поддержки ТОС, новые возможности участия ТОСов и сельских старост в социально-экономическом развитии муниципальных образований, в январе 2016 года по инициативе ОКМО была создана Общенациональная Ассоциация ТОС. Сегодня ведется работа по созданию сети региональных операторов и координаторов ТОС, в которой активно участвуют и советы муниципальных образований субъектов РФ.

Исполняя множество социально-значимых проектов и оказывая на добровольных началах общественно-полезные услуги (уход за престарелыми и инвалидами, организация досуга детей и подростков, поддержка многодетных и т.д.), ТОСы не входят в перечни НКО, которым оказывается государственная (региональная) поддержка (за исключением отдельных регионов, где для развития ТОС созданы специальные программы). Предлагается устранить и это противоречие, включив ТОСы в региональные реестры исполнителей общественно-полезных услуг.

У перечисленных проблем общая причина: законодательство о местном самоуправлении формируется без учета достижений ТОС и задач по его развитию. Более того, вопрос развития ТОС лишь обозначен в Федеральном законе № 131-ФЗ и является для органов местного самоуправления факультативным. Представляется, что такой подход давно устарел не только с точки зрения реализации ТОС, но и по всем иным направлениям и формам привлечения граждан к государственному и муниципальному управлению.

Задача повышения эффективности органов местного самоуправления в плане работы по вовлечению граждан управление территориями может быть решена принятием на федеральном уровне соответствующих механизмов (правовых, организационных, финансовых и т.п.). Предлагается учесть весь положительный опыт, который накоплен гражданами по решению местных важных вопросов, прежде всего опыт ТОСов и сельских старост. Нельзя забывать и том, что во всех формах проявления локальных общественных инициатив участвуют как физические, так и юридические лица: структуры гражданского общества, учреждения, представители

территориальных органов государственной власти (полиция, МЧС и т.д.), представители бизнеса и др.

Таким образом, основные формы взаимодействия населения с органами местного самоуправления можно разделить на две группы. В первую группу входят формы, предполагающие установление прямого контакта. Во вторую группу включены формы, которые позволяют реализовать их с использованием различных коммуникативных средств.

Литература:

1. Иванова М. Органы местного самоуправления : учеб. пособие / М. Иванова. – Оренбург : Оренбургский государственный университет, 2017. – 271 с. – URL : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485634>
2. Игнатов В.Г. Местное самоуправление / В.Г. Игнатов, В.В. Рудой. – Ростов-н/Д. : Феникс, 2013. – 285 с.
3. Кабашов С.Ю. Местное самоуправление в Российской Федерации : учеб. пособие. – М. : Флинта, 2017. – 353 с. – URL : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=54558>
4. Кутафин О.Е. Муниципальное право Российской Федерации : учеб. пособие / О.Е. Кутафин, В.И. Фадеева. – М. : ТК «Велби», 2016. – 486 с.
5. Мещерякова М.А. Структура и полномочия органов местного самоуправления : учеб. пособие / М.А. Мещерякова, О.Х. Молокаева. – М. : Российский государственный университет правосудия (РГУП), 2018. – 120 с. – URL : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=560891>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Э.А. Смбалян

студент 3 курса специальности

«Гостиничный сервис»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

А.А. Забегаева

кандидат экономических наук, доцент,

заведующий кафедрой экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353440, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
aa.zabegaeva@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрено современное состояние малых предприятий в сфере гостиничных услуг.

Ключевые слова: гостиница, малое предприятие, гостиничные услуги.

Актуальность темы исследования состоит в том, что в современных условиях гостиничный бизнес является важным явлением социальной сферы страны. Социальная составляющая заключается в удовлетворении потребностей, отдыхающих в проживании.

Современное предпринимательство становится массовым, что, прежде всего, обусловлено развитием сферы услуг, возможностями, предоставляемыми для функционирования малого бизнеса в данной сфере. В сфере услуг, как и в других секторах национальной экономики, функционируют крупные, средние и малые предприятия. Особенностью данной сферы выступает явное количественное доминирование предприятий малого бизнеса.

Малые гостиницы занимают важное место в сфере туризма. Потребности туристов дают возможность развиваться новым видам мини-отелей по пути удовлетворения запросов и нужд гостя, предоставления ему достойного уровня комфорта и услуг. При этом малая гостиница должна быть рассчитана на потребителей с различным уровнем доходов, останавливающихся в гостинице с разными целями.

Сегодня гостиницы принимают самых разнообразных посетителей:

- участников слетов, всевозможных конгрессов, конференций, ярмарок;
- граждан, прибывших в служебные командировки, бизнесменов;
- туристов, приехавших на отдых или путешествующих внутри страны и др.

Рыночная экономика и конкуренция в современном гостиничном бизнесе приводят к необходимости расширения ассортимента подходов в предоставлении гостиничных услуг. Требуется более гибкая и быстрая адаптация к меняющимся

потребностям клиента, т.к. ежедневно растет количество людей, предпочитающих малые отели, где им гарантирован индивидуальный подход, сочетающий в себе уют, качественное обслуживание и цену поселения на любой размер кошелька.

В настоящее время гостиничный бизнес в нашем государстве, хотя и активно развивается, пока остается не до конца сформированным. Это связано с тем, что существуют определенные проблемы в сфере ведения данного бизнеса, полноценного использования менеджмента и маркетинга как инструмента эффективности работы, решении вопросов автоматизации бронирования, снабжения и техобслуживания, обучения персонала, повышения классности гостиницы. Самостоятельный выход из этой ситуации, как правило, ограничен малыми финансовыми возможностями небольших гостиниц, следовательно, они не имеют достаточно средств быстрого продвижения на рынок своего продукта. Поэтому наиболее важная задача – поиск решений этих проблем с целью полного удовлетворения растущего спроса.

Современный гостиничный комплекс занимает важное место в социальной сфере страны, способствует удовлетворению первостепенных потребностей, путешествующих в проживании. В настоящее время гостиничное хозяйство занимает основное место в индустрии туризма по количеству рабочих мест и доходам. Малые гостиничные предприятия являются составной частью сферы услуг. Предоставление этих услуг положительно отражается на финансово-экономической деятельности и играет большую роль в повышении эффективности общественного производства.

К основным тенденциям развития предпринимательства в гостиничном бизнесе относится активное развитие малых гостиниц. Это связано с теми предпочтениями, которые формируются у современных туристов: они хотят видеть в гостинице не только средство размещения, но и в полной мере ощутить домашний уют, уникальность и неповторимость, что как раз является одной из отличительных черт малых независимых гостиниц. Конкурентным преимуществом малой гостиницы является индивидуальное отношение к каждому клиенту. Малые гостиницы в полной мере применяют персонифицированный подход к гостям, создают атмосферу дома вдали от дома. Кроме того, малые гостиницы, как правило, применяют более гибкую систему скидок и обходятся клиенту дешевле, чем большие гостиницы аналогичного класса. Все это позволяет малым формам гостиничного бизнеса активно развиваться и быть конкурентоспособными. Уникальность малой гостиницы является основным инструментом рыночной политики. Как показывает практика, малые гостиницы в своем большинстве – это независимые гостиницы, находящиеся в свободном владении, распоряжении и пользовании обладателя, получающего прибыль от такой собственности. За последние несколько лет малые гостиницы набрали обороты по темпу развития и строительства.

Малые гостиницы легче адаптируются к каждому клиенту, создают атмосферу «дома вдали от дома», что не исключает привнесения в быт гостей национального колорита. Кроме того, малые гостиницы, как правило, применяют более гибкую систему скидок и обходятся клиенту дешевле, чем большие гостиницы аналогичного класса.

Малые гостиницы имеют еще одно преимущество перед крупными: они максимально приближают туристов к объектам показа, поскольку их легче внедрить в историческую среду города. Однако, имея небольшую вместимость, гостиница, со-

ответственно, имеет невысокие объемы продаж. Большие трудности возникают у малых гостиниц в кадровой сфере, работающий здесь персонал должен быть «мно-гопрофильным», чтобы гостиница оставалась рентабельным.

Основные показатели деятельности малых предприятий (без микропредприятий) Краснодарского края по видам экономической деятельности за 2019 год по данным Управления Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (официальный сайт Краснодарстат – URL : <https://krsdstat.gks.ru>) представлены в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Основные показатели деятельности малых предприятий (без микропредприятий) Краснодарского края по видам экономической деятельности за 2019 г.

Наименование	Средняя численность работников, человек	Средняя численность работников без внешних совместителей, человек	Оборот организаций, тыс. рублей
Всего по обследуемым видам экономической деятельности	195062	184477	880903867
из них: деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	14007	13892	23473736

В 2019 году оборот малых предприятий в Краснодарском крае составил 880903867 тыс. рублей, в том числе по виду экономической деятельности – гостиницы и предприятия общественного питания – 23473736 тыс. рублей.

Средняя численность работников малых предприятий – 195062 человек, в том числе по виду экономической деятельности – гостиницы и предприятия общественного питания – 14007 человек.

Число замещенных рабочих мест на малых предприятиях (без микропредприятий) по видам экономической деятельности в 2021 году по данным Управления Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (официальный сайт Краснодарстат – URL : <https://krsdstat.gks.ru>) представлен в таблице 2 [4].

Таблица 2 – Число замещенных рабочих мест на малых предприятиях (без микропредприятий) по видам экономической деятельности в 2021 году

Наименование	Всего замещенных рабочих мест (работников)		из них замещенных рабочих мест работников списочного состава (без внешних совместителей)	
	тыс. человек	в % к итогу	тыс. человек	в % к итогу
Всего по	157,3	100	145,7	100
из них: деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	11,5	7,3	11,0	7,5

В 2021 году всего замещенных рабочих мест составило 157,3 тыс. человек, в том числе замещенных рабочих мест в гостиницах и предприятиях общественного питания – 11,5 тыс. человек.

Оборот малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности в Краснодарском крае в 2021 году по данным Управления Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея (официальный сайт Краснодарстат – URL : <https://krsdstat.gks.ru>) представлен в таблице 3 [4].

Таблица 3 – Оборот малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности в Краснодарском крае в 2021 г. в действующих ценах

Наименование	млн рублей	в % к итогу
Всего	901805,6	100
из них: деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	29446,3	3,3

В 2021 году оборот малых предприятий (без микропредприятий) составил 901,8 млрд рублей, в том числе оборот гостиниц и предприятий общественного питания – 29,47 млрд рублей.

Развитие малых гостиниц, доступных по уровню цен, обеспечит увеличение потока туристов, возрастет количество желающих ознакомиться с природными красотами, воспользоваться климатическими преимуществами или насладиться культурным богатством любого региона: историческим прошлым, памятниками старины, современными достопримечательностями и развлечениями.

Литература:

1. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 № 132-ФЗ (ред. от 28.05.2022). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462
2. Постановление Правительства РФ от 18 ноября 2020 г. № 1860 «Об утверждении Положения о классификации гостиниц» (ред. от 07.04.2022). – URL : <https://base.garant.ru/74957806>
3. Гоман Е.В. Муниципальное управление санаторно-курортным комплексом и туризмом / Е.В. Гоман, А.А. Забегаева // В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: региональный аспект. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. Сборник статей. – 2018. – С. 61–63.
4. URL : <https://krsdstat.gks.ru>

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ СЕМЬИ, МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА

А.С. Таранкевич

студент 5 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88

Научный руководитель

А.А. Забегаева

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353440, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
aa.zabegaeva@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы управления социальной защиты семьи, материнства и детства.

Ключевые слова: управление, социальная защита, материнство, детство, пособия.

В гуманитарных науках (социология, психология, педагогика и др.) принято считать, что семья обладает дуалистической природой. Семью можно рассматривать и исследовать, как малую социальную группу и как социальный институт.

Семья как социальный институт выполняет в обществе ряд важных функций. Функции семьи имеют два источника возникновения: потребности общества и потребности семейной организации. Оба этих фактора изменяются под воздействием различных обстоятельств. Каждый этап развития семьи связан с исчезновением одних функций и возникновением других, с изменением масштабов и характера ее социальной деятельности. Однако общество всегда заинтересовано в семье, как механизме воспроизводства населения.

В разные исторические периоды семья выполняет те или иные функции, в другие периоды часть из функций берет на себя государство или другие общественные организации. Сегодня происходят изменения структуры функций семьи. На первое место выходят коммуникативная и хозяйственно-бытовая функции. Основные же функции, репродуктивная и воспитательная, постепенно отходят на второй план. Это связано, прежде всего, с тем, что женщина все больше включается в социальную и трудовую деятельность. Женщины наравне с мужчинами ведут бизнес, осваивают профессии, строят карьеру. Все это оказывает воздействие на изменение функций семьи, и на отношения в семье в целом.

Как следует из вышеизложенного институт семьи постоянно испытывает на себе изменения, которые обуславливаются динамичным развитием современного общества, преобразованием социальных институтов и потребностей, а также ценностей.

В современной России большинство семей ориентированы на малодетность, а также все чаще встречаются семьи, совсем отказывающиеся от рождения детей. Молодые пары откладывают рождение детей на более поздний срок, а некоторые и вовсе не заводят детей в будущем. Молодые люди строят карьеру, реализовывают себя, зарабатывают деньги, а семья уходит постепенно на второй план, совместно с ценностями родительства, многодетности и пр.

В настоящее время социальная поддержка семьи, материнства и детства является одним из самых важных условий для решения демографической проблемы в России. Семья, материнство и детство – взаимосвязанная система социальных факторов, определяющая состояние общества, а также его развитие в любом государстве. Именно по этой причине, необходимо особое внимание со стороны государства к социальной поддержке семьи, материнства и детства, так, как только через заботу о благосостоянии детей и женщин обеспечивается прирост населения государства.

Следовательно, семья, материнство, а также рождение детей имеют большое общественное значение.

В законодательстве РФ понятие «семья» не определено, потому что это определение включает в себя и личные, и имущественные правоотношения. В современной юридической литературе есть разные определения понятия «семья».

Социальная поддержка – помощь, которая предоставляется государством либо частными организациями нуждающимся в помощи, таким как: многодетные семьи, детям и родителям инвалидам, матерям одиночкам, а также семьям социального риска. Система социальной поддержки – комплекс законодательных актов, мероприятий, которые обеспечивают реализацию мер социальной поддержки семьи, материнства и детства.

Как было отмечено выше, в России в настоящее время существует демографическая проблема. Поэтому, наше государство должно заботиться о семьях, так как от государства зависит решение демографического кризиса в России. Одной из демографических проблем является низкая рождаемость. Повышение рождаемости – одна из основных задач государства. Однако иметь ребенка, пусть даже одного, очень сложно, т.к. на семью идет очень большая финансовая нагрузка. Даже минимальный расход составит не меньше 5–7 тысяч рублей ежемесячно, с учетом, что это только до подросткового возраста. Большинство родителей содержат своих детей еще дольше. Получается, что родители условно содержат ребенка до 20–22 лет. В итоге, даже если семья очень хочет завести ребенка, она может «не потянуть» это финансово, и поэтому откладывает это решение. Чтобы упростить жизнь семьям с детьми и стимулировать рождаемость, в Российской Федерации принимаются такие меры финансовой поддержки.

Итак, семья, материнство и детство – социальные факторы, которые определяют состояние общества, а также перспективу его развития. Именно поэтому Конституция РФ объединяет требования поддержки со стороны государства эти социальные факторы в рамках одной статьи.

Таким образом, проблемы социальной поддержки семьи, материнства и детства актуальны в любое время и для любого общества. Это связано с тем, что отдельные категории граждан, в том числе семья и дети всегда будут нуждаться на уровне государственной власти в социальной поддержке. Социальная поддержка семьи, материнства и детства реализуется путем законодательного закрепления гарантий защиты прав и интересов матери и ребенка. С помощью различных методов реализации защиты прав семьи, матери и ребенка можно добиться нужного результата – спокойная, удобная и безопасная жизнь.

Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере социальной защиты и социального обслуживания населения, в том числе социальной защиты семьи, женщин и детей, опеки и попечительства в отношении совершеннолетних недееспособных или не полностью дееспособных граждан, а также оказанию государственных услуг в установленной сфере деятельности [4].

Минтруд России совместно с Минздравом России, Минспортом России, Министерством просвещения России, Минфином России и другими заинтересованными федеральными органами исполнительной власти для достижения национальной цели развития Российской Федерации на период до 2024 года по обеспечению устойчивого естественного роста численности населения и повышению ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет (к 2030 году – до 80 лет) реализует национальный проект «Демография» [4].

Национальный проект «Демография» носит комплексный межведомственный и междисциплинарный характер и затрагивает сферы поддержки семей при рождении детей; создания условий для осуществления трудовой деятельности женщин, имеющих детей; создания условий для доступности дошкольного образования для детей в возрасте до трех лет; здорового образа жизни; активного долголетия и повышения качества жизни пожилых; занятия физической культурой и спортом.

Всего в национальный проект «Демография» включены пять федеральных проектов. Общий объем финансирования мероприятий национального проекта составляет порядка 3 трлн рублей на шесть лет (2019–2024 годы).

В рамках федерального проекта «Финансовая поддержка семей при рождении детей» реализуется комплекс мер, направленный на усиление материальной поддержки семей с детьми.

Выплаты введены с 01 января 2018 года («демографический пакет» Президента России). Выплаты полагаются семьям, в которых первый или второй ребенок родился или усыновлен после 01 января 2018 года. Размер выплаты зависит от региона – он равен прожиточному минимуму для детей, который установлен в субъекте РФ за II квартал предшествующего года. В 2020 году средний размер выплаты составит около 12 тыс. рублей (в 2019 году средний размер выплаты – 11,2 тыс. рублей).

По оценке Минтруда России, при установлении с 01 января 2020 года в качестве критерия нуждаемости двукратной величины прожиточного минимума (сейчас – 1,5 ПМ) потенциальная численность получателей ежемесячной выплаты в связи с рождением (усыновлением) первого ребенка увеличится с 45 % до 70 % от семей,

где рождаются первые дети. Кроме того, с 2020 года увеличен срок осуществления ежемесячной выплаты в связи с рождением (усыновлением) первого или второго ребенка до трех лет (сейчас – 1,5 года) [4]. В проекте федерального бюджета на 2020 год на данные цели было выделено 150 млрд рублей.

На конец 2019 года ежемесячная выплата на первого ребенка назначена 541,6 тыс. детей (нарастающим итогом, с января 2018 года). На конец 2019 года принято 116,7 тыс. решений о назначении ежемесячной выплаты в связи с рождением (усыновлением) второго ребенка (нарастающим итогом, с января 2018 года).

Ежемесячная денежная выплата, назначаемая в случае рождения третьего ребенка или последующих детей до достижения ребенком возраста трех лет введена Указом Президента России от 07 мая 2012 года № 606 «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации» и действует с 2013 года. С 2019 года данная мера входит в федеральный проект «Финансовая поддержка семей с детьми» национального проекта «Демография». Выплата назначается в случае рождения третьего ребенка или последующих детей до достижения ребенком возраста трех лет.

Размер ежемесячной выплаты установлен в субъекте Российской Федерации с учетом величины регионального прожиточного минимума для детей. В среднем по Российской Федерации ее размер в 2019 году составляет 10,4 тыс. рублей в месяц. В 2013 году ежемесячная денежная выплата была установлена в 65 регионах, в 2014 году – в 66, в 2015–2016 годах – в 69, в 2017 году – в 67, в 2018 году – в 70, в 2019 году – в 74. В регионах, в которых сложилась неблагоприятная демографическая ситуация и величина суммарного коэффициента рождаемости не превышает 2, выплата софинансируется из федерального бюджета. В 2019 году ежемесячная денежная выплата, назначаемая в случае рождения третьего ребенка или последующих детей, софинансируется из федерального бюджета в 65 регионах. В 2020 году 75 субъектов РФ софинансировались из федерального бюджета. В 2019 году принято решение, что с 2020 года данная мера поддержки софинансируется во всех без исключения регионах Сибирского и Уральского федеральных округов. В федеральном бюджете на 2020 год на данные цели выделено 45 млрд рублей. Численность третьих или последующих детей, на которых была назначена ежемесячная денежная выплата на конец 2019 года – 842,8 тыс. детей, что составляет порядка 79,6 % от числа рожденных в 2013–2019 годах третьих и последующих детей.

Материнский (семейный) капитал – мера государственной поддержки российских семей, в которых с 2007 по 2021 год включительно родился (был усыновлен) второй ребенок (либо третий ребенок или последующие дети, если при рождении (усыновлении) второго ребенка право на получение этих средств не оформлялось). С 2019 года данная мера входит в федеральный проект «Финансовая поддержка семей с детьми» национального проекта «Демография». Размер материнского капитала в 2019 году – 453 тыс. рублей. С 2020 года возобновлена индексация материнского капитала (последняя индексация проводилась в 2015 году).

Семьи, в которых начиная с 01 января 2020 года появился первый ребенок, также имеют право на материнский капитал. Для семей, в которых с 2020 года появился второй ребенок, материнский капитал дополнительно увеличивается на 168616 рублей 20 копеек. Для семей, в которых после 01 января 2020 года родился третий ребенок или последующие дети, материнский (семейный) капитал устанавливается в размере 693144 руб. 10 коп. в случае, если ранее право на дополнительные меры государственной поддержки семей, имеющих детей, не возникало.

Средства материнского капитала можно использовать на цели, представленные на рисунке 1.

Наиболее востребованным направлением расходования средств материнского капитала по-прежнему остается улучшение жилищных условий.

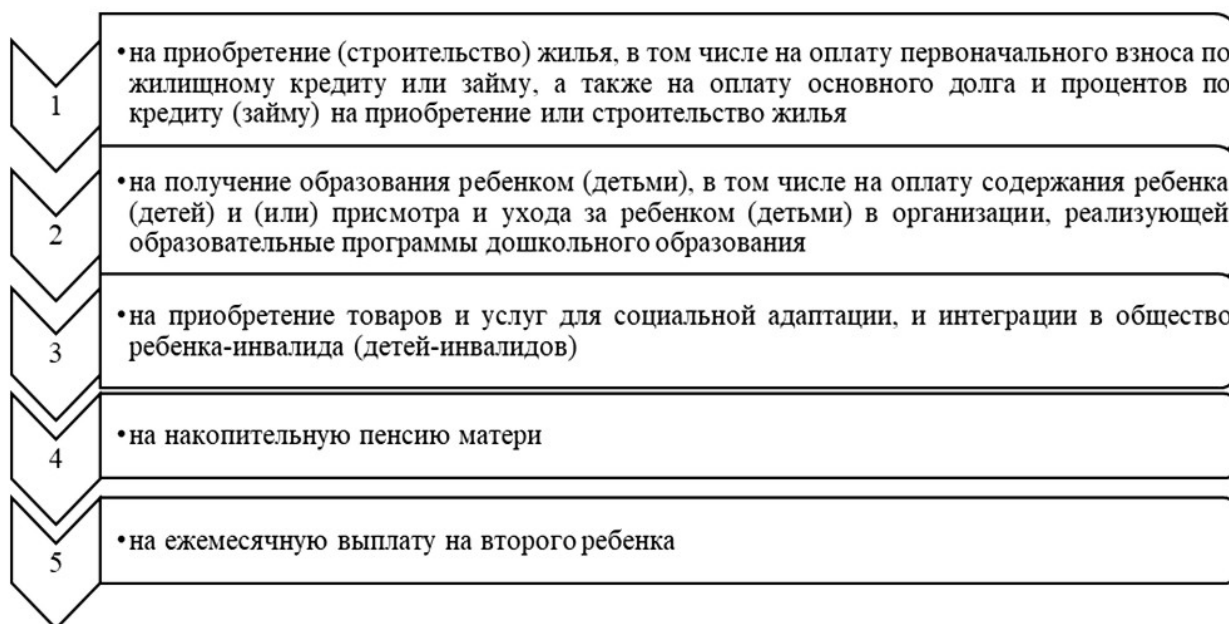


Рисунок 1 – Целевое использование материнского капитала

Отметим и те меры социальной защиты материнства и детства, которые были реализованы в период пандемии в 2020–2021 гг. Руководство Российской Федерации выбрало путь преимущественной поддержки семей с детьми, при этом субсидирование заработной платы было реализовано по сценарию минимальной поддержки. Российское правительство приняло 3 пакета мер в поддержку бизнеса и населения, половина из которых связана с программами краткосрочной поддержки доходов населения, включая безработных. Принятые для борьбы с последствиями пандемии федеральные меры в поддержку семей с детьми представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Денежные выплаты семьям с детьми, установленные на федеральном уровне, принятые в связи с негативными последствиями распространения коронавирусной инфекции

Мера социальной поддержки	Категория семей и граждан	Размер в 2020 г. и период выплаты
1	2	3
Временные меры социальной поддержки, выплачиваемые в связи с пандемией коронавируса		
Ежемесячная выплата на ребенка до 3 лет	Семьи, имеющие детей до 3 лет	5000 руб. в мес. (на 3 месяца, апрель-июнь)
Доплата на каждого ребенка до 18 лет	Семьи, где родители зарегистрированы как безработные и получают пособие по безработице	3000 руб. в мес. (на 3 месяца, апрель-июнь)
Единовременные выплаты на детей от 3 до 16 лет	Все семьи с детьми в возрасте от 3 до 16 лет	10000 руб., выплату можно получить до 01 октября 2020
Новые постоянные меры социальной поддержки, влияние которых усилено в связи с пандемией коронавируса		

Окончание таблицы 1

1	2	3
Ежемесячная выплата на каждого ребенка в возрасте 3–7 лет	Семьи со среднедушевым денежным доходом не выше 1 РПМ на душу населения за 2 кв. предыдущего года	0,5 РПМ на ребенка за 2 кв. 2019 г., выплачивается с 01 июня 2020 г.
Ежемесячное пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет	а) неработающие граждане, в том числе студенты; б) женщины, уволенные во время декретного отпуска	Минимальный размер пособия увеличен в 2 раза – до 6752 руб. в месяц

По комбинации указанных параметров выделены следующие типы социальной помощи:

1. Новые меры социальной поддержки, имеющие кратковременные сроки действия и принятые специально для поддержки семей с детьми в кризисный период.

2. Постоянно действующие меры социальной поддержки, влияние которых на уровень жизни семей с детьми усиливается в связи с изменением условий предоставления этих мер (увеличение суммы выплат, изменение сроков назначения, расширение контингента получателей).

3. Новые постоянные меры социальной поддержки, которые принимались в плановом порядке и были анонсированы в январе 2020 г., но начало пандемии коронавируса ускорило процесс их принятия.

К первому типу помощи, т.е. к новым мерам социальной поддержки, имеющим кратковременные сроки действия и принятым специально для поддержки семей с детьми в кризисный период распространения коронавирусной инфекции, относятся:

Единовременная выплата в размере 10000 рублей на каждого ребенка в возрасте от 3 до 16 лет, имеющего гражданство Российской Федерации (при условии достижения ребенком возраста 16 лет до 01 июля 2020 г.). Выплата носит заявительный характер и предназначена для всех семей, воспитывающих детей в возрасте от 3 до 16 лет вне зависимости от уровня дохода семьи. Единовременная выплата в размере 10000 рублей защищена от взысканий по исполнительным производством по вступившим в силу решениям суда. Размер этой выплаты достаточно высокий, он близок к прожиточному минимуму ребенка.

Ежемесячная выплата на ребенка до 3 лет в размере 5000 руб. в месяц. Выплачивается в течение трех месяцев (апреле, мае, июне 2020 г.) на каждого ребенка в семье, не достигшего возраста 3 лет. Действие данной меры социальной защиты распространяется даже на те семьи, которые уже использовали материнский капитал (главное, чтобы право на него возникло до 01 июля 2020 г.). Средства выплачиваются дополнительно к материнскому капиталу, не уменьшая его размер. Данная выплата составила 45 % – 50 % регионального прожиточного минимума ребенка и получить ее смогли примерно 5 млн детей.

Ежемесячная выплата на ребенка до 18 лет в размере 3000 руб. в мес. на каждого ребенка до 18 лет. Право на нее имели семьи, в которых родители зарегистрированы в органах службы занятости как безработные и получают пособие по безработице. Данная выплата составила 25 % – 30 % регионального прожиточного минимума ребенка и также предоставлялась сроком на три месяца (апрель-июнь).

В целом данные пособия добавили в доходы граждан порядка 288 млрд рублей. Эти инвестиции составили 0,5 % от денежных доходов населения в 2019 г. и их влияние на уровень жизни носило временный характер, т.к. они нацелены на помощь семьям только в самый тяжелый период, вызванный кризисом.

Вместе с тем, в период пандемии были введены меры поддержки малообеспеченных семей, которые целесообразно сохранить и после выхода экономики из пандемийного кризиса, поскольку риски недостижения целевых показателей по сокращению бедности продолжают сохраняться.

К ним относятся:

- ежемесячная выплата на ребенка в возрасте от 3 до 7 лет включительно (на 01 января 2020 г.) в размере 0,5 регионального ПМ ребенка;
- увеличение размера ежемесячного пособия по уходу за первым ребенком до достижения им возраста полутора лет для неработающих граждан.

Таким образом, новые меры выполняют функцию компенсации выпадающих доходов, однако они все-таки не позволяют таким семьям вернуться к докризисному уровню жизни.

Литература:

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399
2. URL : <http://government.ru>
3. URL : <http://www.gks.ru>
4. URL : <https://mintrud.gov.ru>

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А.И. Ткаченко

студент 2 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
n.tkachenoo_3@mail.ru

Аннотация. Данная статья раскрывает влияния молодежного предпринимательства на экономическое развитие государства, рассмотрены программы для развития молодежного предпринимательства «Я в деле» и «Школа молодого предпринимателя».

Ключевые слова: экономика, молодежное предпринимательство, финансовая поддержка, молодежь.

Предпринимательство является одним из главных элементов экономики, влияет на экономическое развитие государства. Предпринимательскую деятельность делят на несколько видов: производственное, коммерческое, финансовое, консультативное, инженерное и молодежное предпринимательство. Молодежное предпринимательство в настоящее время набирает все большую актуальность и значимость.

С каждым днем всё больше и больше молодых людей в возрасте от 18 до 35 проявляют желание принимать участие в развитии экономики, предлагают проекты, которые в дальнейшем могут привести к образованию новой отрасли производства, техники, связанные с этим новые профессии и улучшению экономической ситуации в стране.

Государство заинтересовано в развитии молодежного предпринимательства. Ведь молодая сила в предпринимательстве дает начало чему-то новому в развитии экономики государства. Помощь молодым предпринимателям оказывается в виде финансовой поддержки, а также обучения и наставничества, призванных восполнить недостаток опыта, также для поддержки молодежного предпринимательства создаются множество программ. Одни из самых известных – программа «Я в деле» реализует свой проект на территории 64 субъектах России, «Школа молодых предпринимателей» предназначена для молодежи Краснодарского края.

Программа «Я в деле» – это комплекс мероприятий и образовательных курсов по предпринимательству и наставничеству. Главная цель программы – дать возможность молодым людям овладеть предпринимательской грамотностью. Программа реализуется на основе многолетнего опыта благотворительного фонда «Капитаны» в сфере бизнес-образования, при поддержке единомышленников из партии «Новые люди» по всей стране [10].

Участники программы получают опыт благодаря созданию командного бизнес-проекта в жизни, а не на бумаге. Целью первого образовательного курса участ-

ника программы является создание минимально готовый продукт и первые продажи. У каждого участника программы есть наставник – студент данной образовательной программы, который уже получил предпринимательский опыт и помогает на начальной стадии обучения. Участники программы сразу погружаются в предпринимательскую среду, в которой находятся федеральные и региональные эксперты практики и тысячи единомышленников. Также наставники могут ответить на все вопросы, интересующие участников. Этапы программы развития молодежного предпринимательства «Я в деле» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Этапы программы развития молодежного предпринимательства «Я в деле»

№ п/п	Этап	Сезоны	Период	Характеристика
1	Наборная компания	I Сезон	февраль	Проходит межвузовский предпринимательский турнир и формируется экспертное сообщество программы в регионе
		II Сезон	сентябрь	
2	Образовательная программа	I Сезон	март-апрель	Проводятся встречи с региональными предпринимателями, воркшопы, битвы проектов и выездные бизнес-интенсивы, разрабатываются и реализуются проекты
		II Сезон	октябрь-ноябрь	
3	Предпринимательские экспедиции	I Сезон	май-июнь	Проходят тренинги для школьников и студентов СУЗов в малых городах и сёлах, проводятся предпринимательские форумы
		II Сезон	декабрь	
4	Молодежные выезды	I Сезон	июль	Проводятся финалы конкурсов по проектной и наставнической деятельности и слёты наставников
		II Сезон	январь	

Благодаря данной программе реализуются проекты в различных направлениях, самыми яркими были «Отечественные комиксы», «Полезный десерт» и «Технология очистки воды».

Команда проекта «Отечественные комиксы» – 4 студента из Сургута, которые решили создавать отечественные комиксы со своими персонажами и историями. Для кого-то это просто, а для ребят – это работа, благодаря которой они получили заказы на 600000 тыс. рублей. Омская команда проекта «Полезный десерт» придумала сладость, которая не содержит сахара. Молодые люди даже представить не могли, что на этапе прохождения программы с ними заключат 5 договоров фитнес-клубы. Команда проекта «Технология очистки воды» из Красноярска разработала собственную систему для очистки воды в промышленных масштабах. За период прохождения программы они разработали полноценный прототип и начали привлечение инвестиций.

Таким образом, можно сделать вывод, что благодаря данной программе можно сделать бизнес из любой, даже очень простой идеи.

Школа молодых предпринимателей – Бизнес молодых – это современный образовательный проект для молодежи от идеи до создания и регистрации готового бизнеса. Проект предназначен для молодых и начинающих предпринимателей Краснодарского края, а также для тех, кто только планирует начать вести свой собственный бизнес в возрасте от 18 до 35 лет включительно [8].

В период участия в проекте проводится тестирование участников на наличие мотивации к созданию своего бизнеса, обучение базовым навыкам ведения бизнеса, создание и защита предпринимательского проекта, а также персональная работа с наставником для запуска и развития проекта.

При условии успешного окончания обучения и защиты бизнес-проекта перед членами жюри на конкурсе участники проекта смогут претендовать на возможность получения финансовой поддержки в виде льготного займа под 0,1 % годовых в размере от 100 тысяч рублей до 1000000 рублей (без залога и поручительства) в фонде микрофинансирования Краснодарского края при условии привлечения поручительства Фонда развития бизнеса Краснодарского края, а также до 3000000 рублей с залогом и поручительством.

В 2021 году участниками школы «Бизнес молодых» стали свыше 3000 человек. В результате 193 вышли в финал и 175 из них зарегистрировали собственный бизнес. В первом потоке 2022 года приняли участие более 1000 молодых предпринимателей. По итогам отборочного этапа 101 из них допустили к финальной защите. Успешно завершили обучение и зарегистрировали свой бизнес 95 человек (рис. 1) [8].

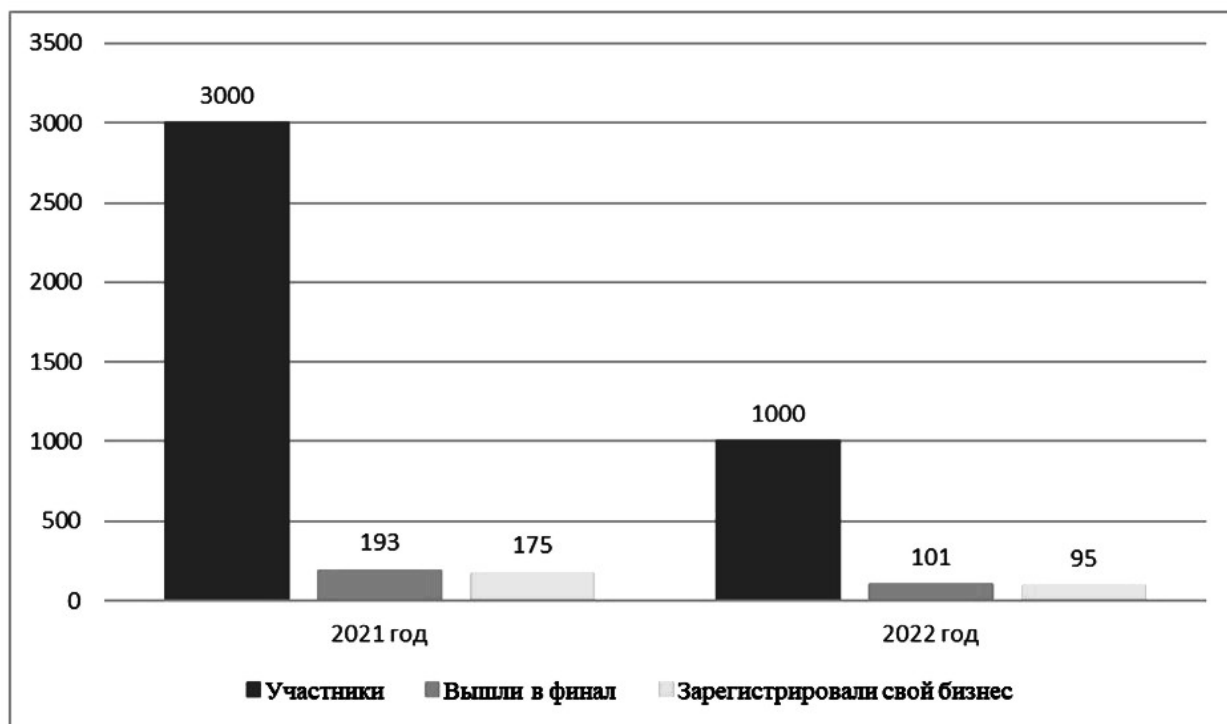


Рисунок 1 – Динамика итогов реализации школы «Бизнес молодых» за 2021 г и 2022 г.

Вовлечение молодых сил в предпринимательство даст толчок развитию экономики страны. Молодежь умеет привносить новые идеи и реализовывать их. Необходимо только трудолюбие, а также желание воплощать эти идеи, не жалея собственного времени.

Таким образом, можно сделать вывод, что молодежное предпринимательство играет важную роль внося новые идеи и реализуя их образуются новые направления производства и новые профессии, что приводит к сокращению уровня безработицы за счет создания новых рабочих мест. Всё это заслуживает пристального внимания региональных и федеральных властей.

Литература:

1. Предпринимательство : учеб. пособие: Рекомендовано методическим советом Уральского федерального университета в качестве учебного пособия для студентов вуза, обучающихся по направлениям подготовки 38.03.02, 38.04.02 «Менеджмент», 38.03.04, 38.04.04 «Государственное и муниципальное управление».
2. URL : <https://admkrain.krasnodar.ru> – официальный сайт Администрации Краснодарского края.
3. URL : <https://dirmisp.krasnodar.ru> – официальный сайт Департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края.
4. URL : <https://edu.gov.ru> – официальный сайт Министерства просвещения Российской Федерации.
5. URL : <https://fadm.gov.ru> – официальный сайт Федерального агентства по делам молодёжи (Росмолодёжь).
6. URL : <https://minobrnauki.gov.ru> – официальный сайт Министерства науки и высшего образования Российской Федерации.
7. URL : <https://moibiz93.ru/about/business-fund> – официальный сайт Фонда развития бизнеса Краснодарского края.
8. URL : <https://moibiz93.ru/young-business> – официальный сайт программы «Школа молодого предпринимателя – Бизнес молодых».
9. URL : <https://национальныепроекты.рф> – Национальные проекты России.
10. URL : <https://явделе.рф> – официальный сайт программы «Я в деле».

АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

П.О. Ткаченко

студент 3 курса специальности «Коммерция (по отраслям)»

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
polinatkasenko678@gmail.com

Научный руководитель

А.В. Мандрыко

кандидат экономических наук, доцент,

преподаватель кафедры экономики и управления

Анапского филиала МПГУ,

Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
av.mandryko@mpgu.su



Аннотация. В статье рассмотрены виды товарной стратегии и тактики, представлены их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: тактика, стратегия, методика стандартизации, достоинства, недостатки.

Проведя анализ основных показателей деятельности предприятия ООО «Альтернатива», можно отметить, что, несмотря на выручку за 2021 год в размере 22 миллионов рублей, организация является нерентабельной, работает себе в убыток.

Такая ситуация объясняется тем, что в организации нет грамотного формирования наценок, наценка является очень низкой, при норме от 30 % от себестоимости, в ООО «Альтернатива» она не достигает и 10 %.

В ходе анализа ассортимента мы узнали, что наибольшую долю в ассортименте занимают запчасти для отечественных автомобилей, производимых компаниями УАЗ и КАМАЗ – 39 % и 28 % относительно всего ассортимента.

Запчасти для белорусских автомобилей от компании БЕЛАЗ имеет немного меньшую долю в ассортименте организации, а именно 22 %. А такие группы товаров как колеса, автомобильная химия и изделия для тюнинга автомобилей имеют меньшее количество наименований, их общая доля в ассортименте составляет всего 11 %.

Показатель широты ассортимента равен 20 %, это показывает, что организация не использует в полной мере возможности поставщиков.

Показатель глубины ассортимента равен 94 %, это показывает, что на складе организации присутствует практически весь ассортимент, предусмотренный договорами поставок.

Показатель устойчивости ассортимента равен 97 %, что является отличным показателем, это говорит о том, что организация поставок хорошо налажена или некоторые позиции пользуются низким спросом из-за чего их запас, не заканчивается.

Проведя сравнительный анализ ООО «Альтернатива» с главными конкурентами, мы пришли к выводу, что цены на продукцию конкурентов незначительно отличаются от цен исследуемого предприятия, при этом качество ассортимента у них значительно ниже, несмотря на это, предприятия наиболее финансово устойчивы. Можно сделать вывод, что низкие цены ООО «Альтернатива» достигаются за счет низкой наценки, из-за которой компания не получает такой выгоды, как конкуренты.

В ходе разработки мероприятий по совершенствованию товарной политики, был проведен анкетирование покупателей, основываясь на результатах проведенного опроса были сделаны следующие выводы:

- большинство покупателей ознакомлено с ассортиментом;
- в большинстве покупателей приобретают запчасти несколько раз год или чаще;
- многие покупатели не находят в ассортименте тех товаров, которые они хотели приобрести;
- в общем покупатели довольны качеством приобретённых товаров.

Узнав у покупателей о желаемых товарах, которых нет в ассортименте ООО «Альтернатива» покупатели отметили в первую очередь топливные фильтры, а также иные запчасти для топливной системы и фары.

Выявив необходимость расширять ассортимент, был проведен анализ топливных фильтров и подобраны наилучшие модели, рекомендованные для внедрения в ассортимент.

Литература:

1. Управление конкурентоспособностью : учебник для вузов для вузов. – 2-е изд. / Е.А. Горбашко [и др.]; Под ред. Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 407 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/468160>
2. Экономика предприятия : учебник для среднего профессионального образования / С.П. Кирильчук [и др.]. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 416 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/474586>
3. Лукаевич И.Я. Финансовый менеджмент : в 2 ч. – Ч. 2. Инвестиционная и финансовая политика фирмы : учебник и практикум для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 304 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/472716>
4. Роик В.Д. Социальная политика: заработная плата и страхование рисков ее утраты : учебник для вузов. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 536 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/475320>
5. Чернышева А.М. Управление продуктовой политикой : учебник и практикум для вузов / А.М. Чернышева, Т.Н. Якубова. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 187 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/469853>

МЕСТО И РОЛЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Х.Э.У. Тулкинов

студент 5 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
husantulkinov636@gmail.com

Научный руководитель

Н.А. Гущина

кандидат социологических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
natalyagushch@mail.ru



Аннотация. В статье освещена роль территориального общественного самоуправления в развитии местного самоуправления и предложены пути совершенствования территориального общественного самоуправления в муниципальном образовании город-курорт Анапа для эффективной реализации прав и инициатив граждан в вопросе улучшения условий проживания.

Ключевые слова: местное самоуправление, территориальное общественное самоуправление (ТОС), город-курорт Анапа, реализация инициатив, гражданская позиция.

Территориальное общественное самоуправление одна из важнейших форм самоорганизации граждан и эффективный механизм участия населения в решении вопросов местного значения [2].

Актуальность темы вызвана тем, что возрастающая роль территориального общественного самоуправления в укреплении нравственности и ответственности членов общества требует от органов местного самоуправления совершенствования методов, форм и принципов взаимодействия с органами ТОС при решении вопросов местного значения.

Политика развития муниципальных образований в Российской Федерации выступает мотивационной средой для популяризации территориального общественного самоуправления. ТОС – как уникальная социальная структура, организованная «снизу» обществом, является основной причиной формирования гражданского общества и выступает важным социальным институтом, объединяющим людей для волеизъявления в качестве носителя правотворческой инициативы в рамках установленного законодательства. Основываясь на общегосударственной политике основной задачей местных активистов органов ТОС выступает эффективная реали-

зация прав и инициатив граждан территории для улучшения условий по мету жительства.

Основным актом, регулирующим деятельность ТОС и уточняющим его роль в развитии муниципалитетов и территорий Российской Федерации, является Федеральный закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

В соответствии с п. 8 ст. 27 ФЗ № 131-ФЗ к составу полномочий органов территориального общественного самоуправления относят:

1. Представление интересов населения, проживающего на соответствующей территории.

2. Обеспечение исполнения решений, принятых на собраниях и конференциях граждан.

3. Осуществление хозяйственной деятельности по благоустройству территории, иной хозяйственной деятельности, направленной на удовлетворение социально-бытовых потребностей граждан, проживающих на соответствующей территории, как за счет средств указанных граждан, так и на основании договора между органами территориального общественного самоуправления и органами местного самоуправления с использованием средств местного бюджета.

4. Внесение в органы местного самоуправления проектов муниципальных правовых актов, подлежащих обязательному рассмотрению этими органами и должностными лицами местного самоуправления, к компетенции которых отнесено принятие указанных актов» [1].

В 2021 году Решением Совета муниципального образования город-курорт Анапа утверждена 191 территория, на которых осуществляется ТОС. В период с 2019 по 2021 год наблюдается тенденция к росту органов ТОС в связи с развитием и расширением муниципального образования город-курорт Анапа, увеличением числа новых микрорайонов, а также приростом населения.

Наиболее важным аспектом в деятельности администрации муниципального образования город-курорт Анапа и отдела по взаимодействию с органами территориального общественного самоуправления администрации, входящего в управление организационной работы и по связям с общественностью, является привлечение большего количества граждан к территориальному общественному движению. Для выполнения поставленной задачи уже используются следующие методы, направленные на популяризацию ТОС, формирование положительного общественного мнения и выработку четкой общественной позиции среди граждан муниципалитета:

– публикации в периодических печатных изданиях, информационные стенды, а также сотрудничество с управлением культуры города-курорта Анапа и «Молодежным центром XXI век» посредством проведения детских спортивных и культурно-массовых мероприятий;

– использование аккаунтов в социальных сетях, а также создание сайтов и общедомовых чатов в сети Интернет;

– публикация информации о деятельности ТОС на официальном сайте муниципального образования город-курорт Анапа – www.anapa-official.ru в разделе «Территориальное общественное самоуправление»;

– органами территориального общественного управления для детей проводятся детские праздники, различные спортивные мероприятия [3].

В качестве предложений для популяризации территориального общественного самоуправления и привлечения молодежи в органы ТОС можно предложить:

– разработать и активно продвигать курс для студентов СПО, студентов ВО Анапского филиала Московского Педагогического Государственного университета по теме: «Территориальное общественное и местное самоуправление – перспективы развития и сотрудничества»;

– сотрудникам отдела и руководителям ТОС проводить со школьниками уроки в форме «круглых столов» и практических занятий. Подобные курсы – это также шаги к взаимовыгодному сотрудничеству ТОС, молодежи и власти;

– продолжать активно вести социальные сети, блоги, разрабатывать и внедрять общегородские сайты, т.к. в сложившихся условиях пандемии и цифровизации всех областей жизни человека, все большее количество людей различных возрастов использует в своей работе и отдыхе ресурсы сети «Интернет» и социальные сети.

Таким образом, современное территориальное общественное самоуправление одновременно сочетает в себе общественную и муниципальную деятельности, что свидетельствует об особом месте ТОС в системе органов местного самоуправления.

Литература:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ в ред. от 23.11.2021. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571

2. Овчаренко Р.К. Территориальное общественное самоуправление в системе местного самоуправления России / Р.К. Овчаренко, Д.С. Демина // Лань: электронно-библиотечная система. Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2017. – № 4. – С. 176–180. – URL : <https://e.lanbook.com/journal/issue/303442>

3. URL : <http://www.anapa-official.ru> – Официальный сайт муниципального образования город-курорт Анапа.

МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ МЕХАНИЗМОВ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ПЛАТФОРМАХ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

О.Н. Фетюхина

профессор кафедры

«Производственный и инновационный менеджмент», д-р экон. наук, доцент,
Южно-Российский ГПУ (НПИ) имени М.И. Платова, г. Новочеркасск
olgaf1977@yandex.ru

И.В. Баранова

доцент кафедры «Менеджмент и бизнес-технологии», канд. экон. наук,
ДГТУ, г. Ростов-на-Дону
bariv@bk.ru



Аннотация. В статье представлен анализ платформ электронной торговли как совокупность площадок современных маркетплейсов, наиболее широко используемых в России. Выявлены основные аспекты рыночной деятельности таких площадок, как Ozon, Wildberries и Lamoda, а также причины, влияющие на формирование потребительской лояльности покупателей маркетплейсов. Очерчен круг аспектов, на которые следует обращать внимание продавцам, выходящим на онлайн-площадки. Обоснованы основные механизмы выхода с товарами на такие платформы.

Ключевые слова: онлайн-продажи, маркетплейсы, потребители, платформы электронной торговли, онлайн-платформы, ритейлеры, онлайн-покупки.

Маркетплейсы в современном мире являются платформами электронной торговли, онлайн-магазинами электронной коммерции, в которых можно почерпнуть информацию о товаре и услуге третьих лиц, торговые операции которых учитываются оператором маркетплейса. В совокупности маркетплейс – это оптимизационная модель онлайн-платформы по продаже товаров и услуг. Одинаковый товар нередко можно приобрести у ряда ритейлеров, однако цены на него могут различаться.

Так как в рамках маркетплейсов торгуют товарами большинства поставщиков, выбор у потребителя становится довольно обширен, товар более доступен в отличие от определенных розничных онлайн-магазинов. Примерно с 2014 года наблюдается рост числа маркетплейсов в глобальном масштабе, возрастает также и их необходимость. Как показали исследования, на долю маркетплейсов приходится около 56 % всех B2C онлайн-покупок в мире, поэтому модель является одной из самых популярных в e-commerce. Согласно прогнозам, к 2023 году показатель увеличится до двух третей. В нашей стране онлайн-площадки также вмещают у себя все больше брендов [1, 3].

Рынок электронной торговли в России растет существенными темпами. С 2018 по 2020 год он вырос на 37,4 % с 1,15 трл руб. до 1,58 трл руб. По оценкам

специалистов электронного журнала «e-paper» рынок электронной торговли в России продолжит расти. В 2023 его объем может составить 2,5 трл руб. (рис. 1).

Анализ показал, что у нас в стране на современном этапе активны следующие маркетплейсы: Wildberries, Ozon, Lamoda, Яндекс.Маркет [2].

Ozon – отечественный интернет-магазин, 1998 года основания. Основали его Александр Егоров и Дмитрий Рудаков. Если сравнивать различные площадки, то эта является одной из старейших сервисов. На сайте Ozon.ru можно увидеть свыше 5 миллионов позиций в более чем двадцати категориях. Ассортимент продукции очень широк: от книг до товаров для дома. У сервиса много программ для постоянных потребителей. Потребитель делает бесплатную кэшбэк-карту Ozon.Card и может ею воспользоваться не только, когда покупает товар, но и в ряде других случаев. Постоянные потребители могут сделать себе премиум-подписку, в результате этого иметь право бесплатно получать по эксклюзивным ценам товар. Эти меры способствуют формированию потребительской лояльности, что позитивно отражается на итогах жизни компании. На главной странице Ozon.ru можно увидеть рекламу с наличием наиболее привлекательных акций, активных в настоящее время. Интерфейс удобен и очень понятен, наверху страницы сразу находишь для себя желаемую категорию продукта или сам продукт. Оформить заказ можно просто и быстро. Всего лишь следует остановиться на способе доставки товара: курьером, почтой или в пункте выдачи (тогда товар сразу можно получить на следующий день), – и оплатить заказ.

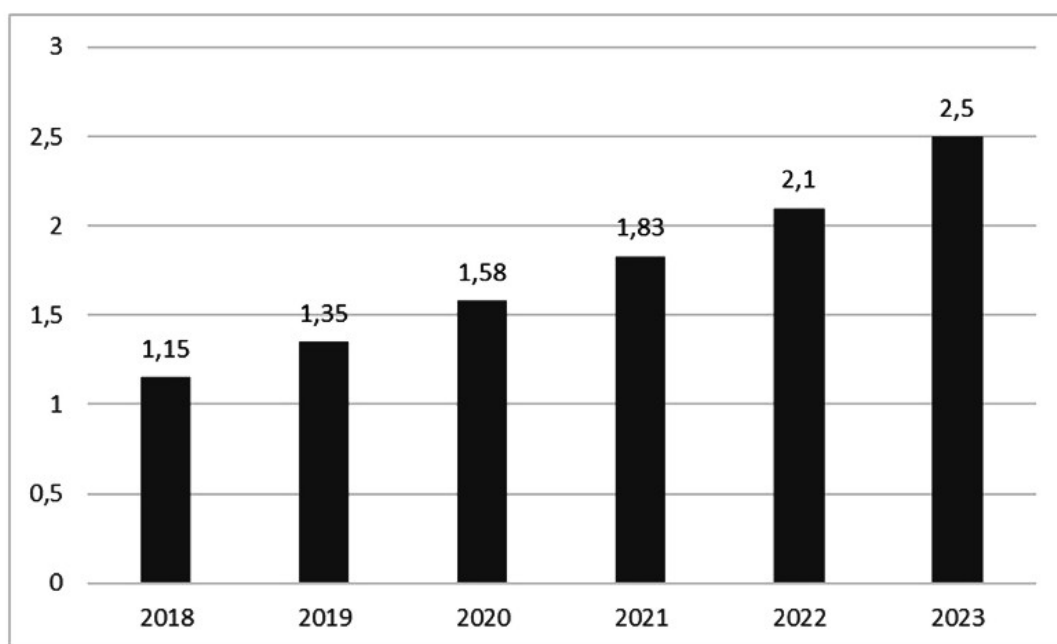


Рисунок 1 – Рынок электронного товарооборота в России в трл руб.

Wildberries является отечественной компанией 2003 года основания. Основана Татьяной и Владиславом Бакальчук. В 2019 году Forbes определил стоимость компании в 1,2 миллиарда долларов США (Wildberries в рейтинге четвертый среди самых дорогостоящих компаний Рунета). В отчетах за прошлый год значится 164 миллиона заявок, а ежедневные заказы в декабре прошлого года измерялись 750 тысячами. В настоящее время наряду с нашей страной Wildberries ведет дея-

тельность в ряде приграничных государств, а с января 2020 года компания стала работать и в Европе (Польша). На площадке размещены самые популярные товары, однако сервис во все времена воспринимался покупателями как интернет-магазин одежды, это не случайно. Категория одежды ключевая (67 % оборота компании, около 150 миллиардов рублей). Последние годы активно стали покупать инструменты, электронику, зоотовары, автомобильные товары, книги и канцелярию, спортивные товары и т.д.

Lamoda – магазин одежды и обуви в Российской Федерации. Где-то через полтора года после основания (декабрь 2010 года) сервис определяется как один из основных игроков рынка fashion онлайн-ритейла и в настоящее время стал основным отечественным онлайн-продавцом одежды, обуви и аксессуаров. В настоящее время наряду с нашей страной сервис Lamoda активизировался в СНГ и входит в Global Fashion Group. Выручка компании за прошлый год была 33 миллиарда рублей, опередив уровень позапрошлого года на 14 %, а ежемесячная аудитория включала свыше 16 миллионов потребителей.

Эти явления можно объяснить тем фактом, что сервис обеспечивает бесплатную доставку и примерку, невзирая на сумму заказа, на любой товар есть сертификат производителя. Потребитель не платит за непонравившийся товар – он его просто возвращает на склад. Из-за того, что все товары на сайте связаны с одной категорией (одежда/обувь), нет наиболее значимого для покупателей направления. Несмотря на это, на данном маркетплейсе уже есть сформированный «костяк» продавцов (известные бренды), из-за этого начинающему продавцу нелегко попасть на рынок.

Таким образом, каждый из представленных маркетплейсов имеет достоинства и недостатки для индивидуального предпринимателя, выходящего на рынок посредством электронной коммерции. Если у него нет достаточного объема свободных средств, следует остановить свой выбор на более «молодых», но активных площадках (например, Яндекс.Маркет), если он является довольно состоятельным владельцем бизнеса, можно рассмотреть Wildberries и Ozon, в случае реализации одежды или обуви начать сотрудничать с сервисом Lamoda.

Литература:

1. Иванова Е.К. Маркетплейсы как инструмент развития малого бизнеса / Е.К. Иванова // Инновационная экономика и современный менеджмент. – 2021. – № 2(33). – С. 35–37.
2. Марченков А.А. Маркетплейсы как главный тренд электронной коммерции / А.А. Марченков // Научные стремления. – 2019. – № 26. – С. 65–67.
3. Data Insight: официальный сайт. – М., 2022. – URL : <http://www.datainsight.ru>

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В СВЕТЕ ОЧЕРЕДНОЙ РЕФОРМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Н.Н. Хлопецкий

студент 5 курса направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
khlopetskii91@mail.ru

Научный руководитель

Г.П. Синькевич

кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
gp.sinkevichmpgu.su



Аннотация. В статье представлено нынешнее состояние российского местного самоуправления, которое мало способствует возможностям его весомого вклада в решение стратегических задач российской экономики, в том числе и в отношении задач пространственного развития. Автор рассматривает стратегию пространственного развития предусматривает наличие такой проблемы, как «низкий уровень предпринимательской активности в большинстве малых и средних городов. Опыт оценки экономических и управленческих последствий в России свидетельствует об отсутствии в большинстве случаев позитивного интегрального эффекта от территориальных реформ. Применительно к России также сделан вывод о несостоятельности аргументов и ожиданий инициаторов территориальных реформ.

Ключевые слова: самоуправление, процесс, реформа, экономика, стратегия, развитие, планирование, эффективность.

Общемировыми тенденциями пространственного развития в начале XXI века являются концентрация населения и экономики в крупнейших формах расселения, среди которых ведущие позиции занимают крупнейшие городские агломерации. В Российской Федерации сформировалось около 40 крупных городских агломераций и крупнейших городских агломераций, в большинстве из которых численность населения с начала 2000-х годов устойчиво возрастает и в настоящее время превысила 73 млн человек. Вместе с тем, наблюдается недостаточно полное и эффективное «включение» муниципального звена управления в решение практических задач пространственного развития российской экономики. В литературе такое положение объясняют недостаточным вниманием со стороны практиков к этому вопросу со стороны такого документа, как Стратегия пространственного развития Российской Федерации до 2025 г.

Обращает на себя внимание тот факт, что нынешнее состояние российского местного самоуправления вообще мало способствует возможностям его весомого вклада в решение стратегических задач российской экономики, в том числе и в отношении задач пространственного развития. Однако современное муниципальное управление полно и качественно удовлетворит все запросы населения, только в том случае, если оно видит и решает свои задачи на долговременном, стратегическом рубеже, использует основные институты и инструменты стратегического планирования.

В недалеком 2020 году Президент Российской Федерации В.В. Путин сформулировал предложение относительно разработки новых «Основ государственной политики в сфере развития местного самоуправления». Но, несмотря на прошедший двухлетний период, указанный документ даже в проекте так и не появился. Однако был разработан законопроект, не просто корректирующий, а радикально обновляющий институционально-правовые основы российского местного самоуправления по сравнению с действующим законодательством. Вместе с тем. Обращает на себя внимание дефект в таком алгоритме действий. Первоначально следовало определить желаемую модель организации местного самоуправления в стране, и лишь затем закон должен был перевести эту модель в правовую плоскость. Изменения, вносимые законопроектом в институционально-правовые основы, во многом выступают логическим продолжением конституционных новаций 2020 г., одним из главных моментов которых является интеграция государственного управления и местного самоуправления в единый институт публичной власти.

На данный момент времени понятие «публичная власть» в преимущественной мере носит достаточно отвлеченный, а не конкретно управленческий характер. Всякий процесс управления должен иметь четко обозначенный субъект, наделенный конкретными полномочиями, управленческими инструментами и экономическими ресурсами. В законодательстве Российской Федерации обозначены соответствующие полномочия и экономические ресурсы федерального центра, субъектов Федерации и органов местного самоуправления. Каких-то особых полномочий, присущих именно институту «публичной власти», не существует. В этой связи следует предположить, что управленческий потенциал публичной власти реализуем через те или иные формы взаимодействия государства и местного самоуправления. Такое взаимодействие может складываться и в регулировании трендов пространственного развития страны, ее регионов и отдельных территорий. В этом смысле новый этап муниципальной реформы открывает ряд новых интересных возможностей. Рассмотрим направления развития этих возможностей.

Изначально реформа предположительно реализуется в очень существенном сокращении числа муниципальных образований в стране за счет обязательной ликвидации самого института поселенческих муниципалитетов. Вместо действующих сейчас 20000 муниципальных образований останется примерно 2200–2300 таких образований в виде муниципальных и городских округов, а также внутригородских муниципальных образований в городах федерального значения. С учетом таких изменений пространственная структура экономики регионов будет выглядеть более укрупненно; существенно упростятся (по крайней мере, формально) задачи регулирования ее характеристик. Ликвидация системы поселенческих муниципалитетов формально «сгладит» вопрос внутрирегиональной экономической дифференциации. Вопрос о сокращении наиболее значимых сегодня межпоселенческих соци-

ально-экономических различий если и останется на повестке дня, то перейдет в круг задач, решаемых на уровне округов, возможности которых в этом отношении весьма ограничены. Поселения, утрачивая «свои» муниципалитеты, теряют и статус публично-правового образования, а это влечет за собой вполне определенные последствия. Выборная власть здесь будет замещена «территориальными структурами», а именно назначаемыми местными администрациями, использующими сметное финансирование, а не местный бюджет. Утрата поселениями органов местного самоуправления, избираемых именно от населения, приведет к тому, что защита интересов населения данных территорий станет делом весьма проблематичным.

От такого замещения следует ожидать практически полной утраты поселенческого звена муниципальной статистики, в результате чего сама картина межпоселенческой социально-экономической дифференциации станет просто ненаблюдаемой. Институционально-правовые новации, предполагаемые новым этапом муниципальной реформы, создают дополнительные сложности для реализации целого ряда задач, предусмотренных стратегией пространственного развития. На наш взгляд, одной из таких задач выступает оптимизация расселения и размещения хозяйственной деятельности. Стратегия пространственного развития предусматривает наличие такой проблемы, как «низкий уровень предпринимательской активности в большинстве малых и средних городов, на сельских территориях за пределами крупных городских агломераций и крупнейших городских агломераций». Именно в этом видится причина перетока трудоспособного населения из поселений в крупные города и агломерации.

Однако для малых городов – городских округов в ходе ожидаемой реформы существенных изменений не предвидится. Напротив, малые города, находящиеся сегодня в статусе городского поселения и которые не будут преобразованы в городские округа, ждут значимые перемены. Утрата «собственного» муниципалитета существенно затруднит проведение на местах собственных мер по поддержке хозяйственного и социального потенциала данных территорий, включая локальное малое и среднее предпринимательство. Поселения, утратившие статус «собственного» муниципалитета, в значительной мере лишатся возможности самостоятельно вести работу по их включению в различные федеральные и региональные проекты и программы: все решения по данному вопросу будут сконцентрированы на окружном уровне.

Следовательно, при обновлении стратегии пространственного развития необходимы обоснования того, насколько ликвидация сельских поселенческих муниципалитетов будет не формальной централизацией управления, а на деле даст толчок ускоренному развитию сельских территорий.

Таким образом, нынешняя трактовка стратегии пространственного развития отчетливо характеризуется формальным обращением к системе муниципальной организации территорий, хотя она выступает важной составляющей пространственной структуры экономики и управления ею. Обновление стратегии пространственного развития должно обеспечить не только полное выполнение всех закрепленных за местным самоуправлением хозяйственных и социальных функций по развитию территорий, но и активную роль муниципального звена управления в реализации потенциала различных «опорных точек» экономического роста страны и ее регионов. Только соблюдая это условие, реформу местного самоуправления в части территориального планирования можно будет считать эффективной.

Литература:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003 г. (принят Государственной Думой 16 сент. 2003 г.; одобрен Советом Федерации 24 сент. 2003 г.). // Консультант Плюс. – URL : http://www.consultant.ru /document/cons_doc_LAW_44571
2. Заборова Е.Н. Власть и население: аспекты взаимодействия на муниципальном уровне / Е.Н. Заборова // Вопросы управления. – 2017. – № 1. – С. 42–48. – URL : <https://e.lanbook.com/journal/issue/294218>
3. Лапин А.Е. Обращения граждан как инструмент повышения эффективности взаимодействия населения и власти / А.Е. Лапин, Н.И. Борисов // Вестник Удмуртского университета. – 2017. – № 1 (серия 2). – С. 107–114. – URL : <https://e.lanbook.com/journal/issue /290551>
4. Майкова Э.Ю. Местное самоуправление в России: теория и современные социальные практики: монография / Э.Ю. Майкова // Лань: электронно-библиотечная система. – Тверь : ТвГТУ, 2016. – 208 с. – URL : <https://e.lanbook.com/book/171326>

ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ СЛУЖБ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ И СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ

М.Р. Шевченко

студент 3 курса специальности «Гостиничный сервис»
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
margorita4shev@mail.ru

Н.А. Гущина

кандидат социологических наук,
преподаватель кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
natalyagushch@mail.ru



Аннотация. В статье раскрывается значимость совершенствования технологий работы служб дополнительных и сопутствующих услуг. Предложены методы улучшения их деятельности, что даёт возможность значительно повысить конкурентоспособность гостиничных предприятий.

Ключевые слова: услуги, сопутствующие услуги, дополнительные услуги, отдых, санаторий, ФКУЗ «Санаторий «Юность».

Услуги в современном обществе и экономике играют значительную роль, в гостиничном предприятии это деятельность, которая ориентирована на то, чтобы удовлетворить потребности клиентов за счет обеспечения поставки материальных и нематериальных благ в соответствии с существующей потребностью [5].

Гостиничный бизнес развивается быстрыми темпами и, чтобы быть рентабельным, санаторию необходимо быть на порядок выше своих конкурентов. Он должен уметь предвосхищать желания и потребности гостей. Для этого ему необходимо обеспечить качественное обслуживание. Во время отдыха клиенты пользуются дополнительными и сопутствующими услугами, что делает отдых разнообразным и интересным, таким образом в приоритете гостиницы будет улучшение услуг данных видов и направлений.

К числу существующих в санатории сопутствующих услуг относят такие услуги, которые нужны потребителям при пользовании ими предоставляемыми основными видами услуг [2].

Ассортимент предоставляемых сопутствующих услуг оказывает свое влияние на успешное решение потребителей заселяться и проживать в санатории.

Нужно уметь вести постоянное наблюдение за предпочтениями клиентов и стараться улучшать качество обслуживания в гостиничном предприятии. Рано или поздно гости сами готовы поделиться с персоналом тем, что их полностью устраивает, а что требуется доработать и улучшить.

Очень важно уметь слушать гостей, быть направленными полностью на потребителей и их интересы, прислушиваться к их рекомендациям и стараться немедленно исправить свои недостатки. Как показывает практика гостиничной индустрии, очень много новых идей и нововведений в санаториях создаются с помощью потребителей [4].

Санаторий должен продумывать, какие дополнительные услуги он будет оказывать, какие инновационные технологии будет применять.

Федеральное казенное учреждение здравоохранения «Санаторий «Юность» (ФКУЗ «Санатории «Юность») – многопрофильный комплекс, расположенный на берегу Чёрного моря, он находится на расстоянии всего 400 м от воды и 4 км от центральной части города, в северо-восточной части Анапской бухты и функционирующий круглый год.

К услугам проживающих в ФКУЗ «Санаторий «Юность» предоставляются следующие дополнительные сервисы:

- бизнес-центр (с конференц-залом на 45 мест, комнатой переговоров на 20 мест и всем необходимым для деловых мероприятий оборудованием);
- кафе;
- прачечная;
- бесплатная охраняемая автостоянка для гостей отеля;
- для маленьких гостей предусмотрен детский уголок.

В ФКУЗ «Санаторий «Юность» постоянно ведется наблюдение за изменениями потребительского спроса.

Предприятие использует для этих целей метод постоянного анкетирования, а также санаторий обязательно обменивается со своими гостями личными контактами.

Процесс предоставления дополнительных и сопутствующих гостиничных услуг представляет собой достаточно сложный, но хорошо организованный и последовательный комплекс действий. Реализация каждого этапа этого комплекса должна осуществляться с соблюдением определенных правил, которые устанавливаются законодательными и иными нормативными правовыми актами. За несоблюдение правил оказания гостиничных услуг ответственность перед клиентом несет гостиничная компания [3].

Стандарты обслуживания могут быть разными, многое зависит от концепции санатория, его категории и целевой аудитории. При этом отклонений от норм быть не должно ни при каких обстоятельствах. Соблюдение стандартов гарантирует стабильность показателей качества: не может быть «хорошей или плохой» смены официантов, портеров» и все всегда так работают. Консьерж, водитель, охранник, администратор или официант: каждый из них должен знать, понимать и строго придерживаться профессиональных стандартов [4].

Обслуживание гостей в ФКУЗ «Санаторий «Юность» – важная работа, как для отдельных служб санатория, так и для всего персонала в целом. Успех санатория зависит от взаимодействия и слаженности всех гостиничных служб. Повышенный интерес вызывают услуги, выделяющие этот комплекс из ряда других. В большинстве случаев эти услуги являются дополнительными и сопутствующими.

Улучшение технологий работы служб дополнительных и сопутствующих услуг приведёт к повышению качества является залогом общего успеха санатория на рынке гостеприимства.

Литература:

1. Арбузова Н.Ю. Безопасность бизнеса в индустрии туризма и гостеприимства : учеб. пособие. – М. : Инфра-М, 2017. – 336 с.
2. Асанова И. Деятельность службы приема и размещения : учеб. пособие / И. Асанова, А. Жуков. – М. : Академия, 2018. – 288 с.
3. Байлик С.И. Гостиничное хозяйство. Проблемы, перспективы, сертификация : учеб. пособие. – К. : ВИРА – Р, 2019. – 310 с.
4. Баумгартен Л. Стандартизация и контроль качества гостиничных услуг : учебник / Л. Баумгартен. – М. : Академия. – 2017. – 285 с.
5. Восколович Н.А. Маркетинг туристских услуг : учебник и практикум для среднего профессионального образования. – 3-е изд., перераб. и доп. / Н.А. Восколович. – М. : Издательство Юрайт, 2021. – 191 с. – URL : <https://urait.ru/bcode/469332>

СТАТИСТИКА ВСЕРОССИЙСКИХ ПРОВЕРОЧНЫХ РАБОТ В СЕГМЕНТЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

С.О. Щербакова

магистрант 2 курса направления подготовки «Педагогическое образование»
(профиль «Экспертная деятельность в образовании») МПГУ,
Московский педагогический государственный университет,
119435, Россия, г. Москва, Малая Пироговская ул., 1/1
sshcherbakoa@bk.ru

Н.А. Гущина

кандидат социологических наук, доцент кафедры экономики и управления
Анапского филиала МПГУ,
Анапский филиал Московского педагогического государственного университета,
353410, Россия, г. Анапа, ул. Астраханская, 88
natalyagushch@mail.ru



Аннотация. В статье затрагиваются актуальные вопросы оценивания Всероссийских проверочных работ (ВПР). Представлен опыт проведения и использование результатов ВПР в МБОУ гимназия «Аврора» МО город-курорт Анапа имени Героя Советского Союза Ивана Ивановича Ладутько. В работе представлены основные статистические результаты и аналитические выводы.

Ключевые слова: всероссийские проверочные работы (ВПР), внутришкольная система оценки качества образования (ВСОКО), механизмы оценивания, оценка качества образования, начальная школа, ФГОС.

Всероссийские проверочные работы (далее – ВПР) проводятся с учетом национально-культурной и языковой специфики многонационального российского общества в целях осуществления мониторинга результатов перехода на ФГОС и направлены на выявление уровня подготовки школьников.

ВПР проводились в целях:

- осуществления входного мониторинга качества образования, в том числе мониторинга уровня подготовки обучающихся в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами начального общего и основного общего образования;
- совершенствования преподавания учебных предметов и повышения качества образования в образовательных организациях;
- корректировки организации образовательного процесса по учебным предметам на учебный год [2].

В практике администрирования и системного подхода к организации общего образования важны основные статистические результаты этого процесса.

В соответствии с методическими рекомендациями Министерства просвещения России от 19.11.2020 г. № ВБ-2141/03 [2].

Результаты ВПР гимназия использует в том числе в качестве стартовой диагностики для 5-х классов и входной диагностики для 6–9-х.

В 2020/21 учебном году Всероссийские проверочные работы проводились в 5–9-х классах общеобразовательных школ в марте-мае 2021 года.

Выводы по результатам ВПР-2020 представлены ниже.

Сравнительный анализ выполнения ВПР-2020 показал отрицательную динамику уровня обученности обучающихся 5–9-х классов; большой процент обучающихся не подтвердили свои отметки за 2019/20 учебный год. Во всех классах по всем предметам произошло ухудшение итоговых отметок по сравнению с отметкой преподавателя. Самое значительное понижение обнаружено [3]:

- по истории в 8-х классах (97,62 %);
- по биологии в 6-х классах (88,64 %);
- по географии в 9-х классах (87,88 %);
- по обществознанию в 8-х классах (84,78 %);
- по математике в 9-х классах (72,73 %);
- по географии в 8-х классах (72,09 %);
- по биологии в 7-х классах (71,43 %);
- по английскому языку в 8-х классах (71,43 %).

На ухудшение отметок по сравнению с отметкой преподавателя повлияли различные факторы: необъективность оценивания педагогами начальных классов предметных достижений обучающихся; психологическое состояние обучающихся во время написания проверочной работы; дистанционное обучение в четвертой четверти в 4, 5–8 классе.

Анализ результатов ВПР по сравнению с прошлым годом показал серьезное снижение качества знаний по математике в 5-х классах, по всем предметам в 6 классах, по обществознанию в 7 классе, по истории, географии, биологии в 8-х классах. Положительная динамика наблюдается по русскому языку в 5-х классах, по всем предметам кроме обществознания в 7 классе, по русскому языку, математике, физике и обществознанию в 8-х классах.

Анализ результатов ВПР по сравнению с общероссийским, региональным и районным показателям выявил высокий уровень качества знаний по всем предметам кроме истории и географии. Не считая этих предметов, качество по гимназии в 2–3 раза выше среднегородских, среднекраевых и среднероссийских показателей.

Исходя из проведенного анализа, было рекомендовано [3]:

1. Учителям-предметникам, работающим в 5–9-х классах:

1.1 Проанализировать достижение высоких результатов и определить причины низких результатов по предмету.

1.2 Определить проблемные поля, дефициты в виде несформированных планируемых результатов для каждого обучающегося, класса, параллели по каждому учебному предмету, по которому выполнялась процедура ВПР.

1.3 Скорректировать рабочие программы по предмету на 2021/22 учебный год с учетом анализа результатов ВПР и выявленных проблемных тем.

1.4 Обеспечить проведение текущей оценки обучающихся на учебных занятиях по учебному предмету с включением заданий для оценки несформированных умений, видов деятельности, характеризующих достижение планируемых результатов освоения основной образовательной программы.

1.5 Внедрить эффективные педагогические практики в процесс обучения.

1.6 Использовать на уроках задания, которые направлены на развитие вариативности мышления учащихся и способность применять знания в новой ситуации.

2. Руководителям предметных кафедр:

2.1 Провести содержательный анализ результатов ВПР по всем классам, параллелями составить подробный отчет по классам.

2.2 Определить проблемные поля, дефициты в виде несформированных планируемых результатов для каждого класса, параллели по каждому учебному предмету, по которому выполнялась процедура ВПР, на основе данных о выполнении каждого из заданий участниками, получившими разные баллы за работу.

2.3 Рассмотреть на заседании предметных кафедр изменения, вносимые в рабочие программы по учебным предметам учителями-предметниками.

2.4 Разработать план мероприятий по повышению предметных и метапредметных результатов обучающихся.

3. Классным руководителям 5–9-х классов обеспечить информирование родителей о результатах ВПР.

4. Провести методический семинар по системе оценивания учебных действий обучающихся.

5. Организовать повышение квалификации учителей русского языка и математики, истории с целью повышения качества преподавания предметов.

В завершении можно сказать, что Всероссийские проверочные работы – инструмент объективной независимой оценки качества образования. Они проводятся среди школьников по различным направлениям учебного процесса [1]. Несмотря на высокие результаты, существует ряд проблем и пробелов в знаниях. Вызывает вопрос объективность оценок, прослеживаются тенденции к завышению результатов. В связи с чем остро встаёт вопрос анализа и причин результативности обучения и внедрения эффективных практик по освоению образовательных программ.

Литература:

1. Лях Ю.А. Совершенствование системы оценки качества общего образования / Ю.А. Лях // Вестник Костромского государственного университета имени Н.А. Некрасова. Серия: Педагогика. Психология. Социальная работа. Ювенология. Социокинетика. – 2016. – Т. 22. – № 2. – С. 11–13.

2. Письмо Рособрнадзора от 12 февраля 2021 года № 14-15 «О проведении всероссийских проверочных работ в 4–8, 10–11 классах в 2021 году».

3. URL : <https://anapa-avroga.ru/info12/> – Сайт муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения гимназия «Аврора» муниципального образования город-курорт Анапа имени Героя Советского Союза И.И. Ладутько.

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

МАТЕРИАЛЫ V ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

19–20 мая 2022 года

Статьи публикуются в авторской редакции

Технический редактор – А.С. Семенов
Компьютерная верстка – М.Н. Гусева
Дизайн обложки – О.Я. Фоменко

Подписано в печать 03.06.2022
Бумага «Снегурочка»
Печ. л. 11,0
Усл. печ. л. 10,3
Уч.-изд. л. 9,4

Формат 60×84¹/₈
Печать трафаретная
Изд. № 1267
Тираж 50 экз.
Заказ № 2397

ООО «Издательский Дом – Юг»
350010, г. Краснодар, ул. Зиповская, 9, литер «Г», оф. 41/3
тел. +7(918) 41-50-571

e-mail: id.yug2016@gmail.com

Сайт: www.id-yug.com