

Бытовое обслуживание

Бытовое обслуживание	Оценка конкуренции	отсутствует		1,13
		слабая		
		умеренная		
		высокая	12,5%	
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая	87,5%	2,62
		удовлетворен	12,5%	
		скорее удовлетворен	50%	
		скорее не удовлетворен	25%	
	Административные барьеры	не удовлетворен	12,5%	
		1. Необходимость установления партнерских отношений с органами власти.		
2. Высокие налоги.				
3. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.				
4. Ограничение органами власти инициатив по организации совместной деятельности малых предприятий				
5. Действия/ давление со стороны органов власти, препятствующие ведению бизнеса на рынке или входу на рынок новых участников				
6. Сложность/ затянутость процедуры получения лицензий				
7. Ограничение/ сложность доступа к закупкам компаний с государственным и субъектов естественных монополий				

До недавнего времени, российский рынок бытовых услуг считался одним из самых перспективных направлений бизнеса. С ростом доходов, все большее число людей обращались за бытовыми услугами в специализированные компании, в числе которых можно отметить услуги химчисток, услуги по ремонту одежды и обуви и другие. Однако по мере усиления кризисных явлений в экономике, темп роста рынка замедлился, хотя и не так сильно, как в других отраслях. По ряду сегментов рынка, наблюдается падение спроса, при этом в других сегментах, спрос сохранился, хотя и изменил свою структуру. Несмотря на кризис, эксперты довольно оптимистично смотрят на перспективы развития Рынка, который обладает большим потенциалом, так можно ожидать постепенного восстановления отдельных сегментов уже в 2020г.

Согласно Общероссийскому классификатору услуг населению (ОКУН), в категорию бытовых услуг входят:

- Ремонт, окраска и пошив обуви
- Ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий
- Ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и бытовых приборов, ремонт и изготовление металлоизделий
- Изготовление и ремонт мебели
- Химическая чистка и крашение
- Услуги прачечных
- Ремонт и строительство жилья и других построек
- Техническое обслуживание и ремонт транспортных средств, машин и оборудования
- Услуги фотоателье и фото- и кинолабораторий
- Транспортно-экспедиторские услуги
- Услуги бань и душевых
- Услуги парикмахерских
- Услуги предприятий по прокату
- Ритуальные, обрядовые услуги

В свою очередь в «Налоговом кодексе РФ», дается следующее определение бытовых услуг. Бытовые услуги – платные услуги, оказываемые физическим лицам (за исключением услуг ломбардов, услуг по

ремонт, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств, а также услуг по изготовлению мебели и строительству индивидуальных домов), классифицируемые в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению (ОКУН). Таким образом, все дальнейшие расчеты по объему и структуре Рынка, будут произведены исходя из данного определения.

В современных условиях бытовое обслуживание, располагавшее в прошлом кустарными мастерскими, стало отраслью народного хозяйства с соответствующей индустриальной материально-технической базой - промышленными предприятиями, производственными объединениями и комбинатами бытового обслуживания, имеющими высокопроизводительные машины и механизмы. Оно приобретает всё более универсальный характер при специализации отдельных видов и типов обслуживания.

Бытовое обслуживание населения направлено на повышение комфортности условий жизни граждан.

В настоящее время российский рынок бытовых услуг выходит на качественно новый уровень. Все больше людей и организаций отказываются от решения бытовых проблем своими силами и прибегают к помощи квалифицированных специалистов. Увеличивается число организаций бытового обслуживания.

Российский рынок бытового обслуживания во многом своеобразен по отношению к европейскому рынку. Так, в России в сфере бытового обслуживания населения получило распространение не малое частное предпринимательство, не семейный бизнес, как на Западе, а коллективные, кооперативные формы хозяйствования. Владельцами предприятий сферы быта являются: трудовые коллективы - 63%, юридические лица - 23% и физические лица - 13%.

На территории г.о. Электросталь деятельность в сфере бытовых услуг ведет большое количество предпринимателей, делающих жизнь граждан проще и комфортней. Этот факт отражается в результатах опроса в виде весьма высокого уровня конкуренции. Предпринимателям приходится вести весьма ожесточенную борьбу за клиента, что делает их услуги с каждым годом все качественнее и удобнее. Помочь добросовестным предпринимателям в данной борьбе можно путем устранения «подпольных», незаконных организаций не соблюдающим правила ведения бизнеса и не уплачиваемых налоги в бюджет, тем самым значительно снижая цену на весь перечень предоставляемых услуг.

Так же, по результату опросам, был выявлен весьма высокий уровень удовлетворенности деятельностью государственной власти в сфере бытовых услуг. Однако предприниматели выделяют следующие административные барьеры, по их мнению, мешающие развитию данной отрасли:

- 1.Необходимость установления партнерских отношений с органами власти.
- 2.Высокие налоги.
3. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.
4. Ограничение органами власти инициатив по организации совместной деятельности малых предприятий
- 5.Действия/ давление со стороны органов власти, препятствующие ведению бизнеса на рынке или входу на рынок новых участников
- 6.Сложность/ затянутость процедуры получения лицензий
7. Ограничение/ сложность доступа к закупкам компаний с госучастием и субъектов естественных монополий

Детский отдых

Детский отдых и оздоровление	Оценка конкуренции	отсутствует		1.6
		слабая		
		умеренная	33,3%	
		высокая		
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая	66,6%	3,6
		удовлетворен	66,6%	
		скорее удовлетворен	33,3%	
Административные барьеры	1.Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность. 2.Высокие налоги.			

Здоровье населения – комплексный социально-гигиенический и экономический показатель, который интегрирует биологические, демографические и социальные процессы, свойственные человеческому обществу, отражает уровень его экономического и культурного развития, состояние медицинской помощи, находясь в то же время под воздействием традиций, исторических, этнографических и природно-климатических условий. В соответствии с «Законом об основных гарантиях прав ребенка в РФ» под детским отдыхом понимается система мероприятий, направленных на развитие творческого потенциала, занятия физической культурой и спортом, организация досуга, соблюдение режима питания и жизнедеятельности в благоприятной среде при соблюдении санитарно-эпидемиологических норм.

Характерной чертой современного развития сферы услуг детского отдыха является не только разнообразие форм отдыха, но и участие в этой деятельности как государственных, так и частных предприятий (турфирм), предлагающих программы отдыха, направленные на развитие, обучение и оздоровление детей и подростков, отправляющихся в путешествие в сопровождении руководителя туристической группы. При этом, поскольку детский отдых входит в систему социальной политики государства, то он частично дотируется из федерального и муниципального бюджетов. На территории города родители отдельных категорий семей имеют право получить компенсацию за самостоятельно приобретенную путевку в любой коммерческой организации через органы социальной защиты.

Городской округ Электросталь активно содействует развитию рынка услуг детского отдыха и оздоровления.

Услуги детского отдыха и оздоровления в городском округе Электросталь отказывают 21 ед. муниципальных общеобразовательных учреждений и 3 муниципальных образовательных учреждения дополнительного образования детей.

Так же на территории городского округа ежегодно за счет бюджетов всех уровней различными формами отдыха и оздоровления охвачены 2 тыс. детей в пришкольных лагерях, около 2 тыс. детей, находящихся в ТЖС, отдыхают за счет средств бюджета Московской области через органы социальной защиты. На территории соседнего муниципального района находится загородный оздоровительный лагерь, принадлежащий ОАО «Металлургический завод «Электросталь», расположенного на территории городского округа Электросталь.

В ходе анкетирования предпринимателей в сфере услуг детского отдыха и оздоровления был выявлен высокий показатель конкуренции в исследуемой части рынка.

Городской округ Электросталь является городом тяжелой промышленности и не подходит под организацию на своей территории детских оздоровительных санаториев из-за не совсем благоприятной экологической обстановки.

Настолько высокий уровень конкуренции в данной сфере непосредственно связан с тем, что муниципальные учреждения всецело удовлетворяют потребности граждан в детском летнем отдыхе, вызванные отсутствием возможности у родителей ребенка проводить с ним летние каникулы и следить за его воспитанием. Эту функцию берет на себя школа, в которой, как правило, учится ребенок, образуя на своей территории детский лагерь на время летних каникул. Данный факт не дает возможности частным предпринимателям организовать на территории городского округа услуги детского отдыха, что и вызывает ощущение настолько высокой конкуренции в данной сфере.

Так же по результатам опроса было выявлено, что большинство предпринимателей удовлетворены детальностью органов власти в данной сфере, это позволяет судить о высокой заинтересованности муниципалитета в развитии данной сферы на своей территории.

Из основных административных барьеров предприниматели выделяют следующие:

1. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.
2. Высокие налоги.

В ходе анализа можно сделать вывод, что предпринимателей в основном волнует законодательная сфера, которая, по их мнению, препятствует развитию данной деятельности на территории городского округа. Это может быть связано с высокими требованиями государства в сфере организации детского отдыха. В качестве метода решения выделенной проблемы, стоит качественно пересмотреть законодательную базу, совместно с предпринимателями, работающими в данной сфере бизнеса.

Предпринимателей так же не устраивает размер взимаемых налогов в данной сфере. В качестве устранения данного недовольства, стоит рассмотреть возможность дополнительных льготных выплат представителям данной сферы бизнеса.

Перспективным направлением является привлечение частного капитала по схеме государственно-частного партнерства, поскольку в организацию качественного и полноценного детского отдыха требуются значительные инвестиции, в том числе возможность создавать многофункциональные комплексы отдыха и оздоровления на базе существующих лагерей.

Однако, для того чтобы финансовые механизмы работали, необходимо четкое правовое регулирование, определяющее права сторон такого сотрудничества, минимизирующее риски, гарантирующее учет интересов как муниципальных образований, так и инвесторов.

Дополнительное образование детей.

Дополни- тельное образование детей	Оценка конкуренции	отсутствует		1.8
		слабая	16,6%	
		умеренная	49,98%	
		высокая	33,3%	
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая	33,3%	3
		удовлетворен	33,3%	
		скорее удовлетворен	33,3%	
		скорее не удовлетворен не удовлетворен	33,3%	
	Административные барьеры	1. Сложность, затянута́тость получения лицензий. 2. Высокие налоги. 3. Необходимость установления партнерских отношений с органами власти 4. Действия/ давление со стороны органов власти, препятствующие ведению бизнеса на рынке или входу на рынок новых участников.		

Дополнительное образование детей направлено на формирование и развитие творческих способностей, удовлетворение их индивидуальных потребностей в интеллектуальном, нравственном и физическом совершенствовании, формирование культуры здорового и безопасного образа жизни, укрепление здоровья, а также на организацию их свободного времени. Дополнительное образование детей обеспечивает их адаптацию к жизни в обществе, профессиональную ориентацию, а также выявление и поддержку детей, проявивших выдающиеся способности. Дополнительные общеобразовательные программы для детей должны учитывать возрастные и индивидуальные особенности детей.

Муниципальная система образования городского округа Электросталь Московской области включает различные типы и виды образовательных организаций, которые позволяют обеспечить конституционные права граждан на образование:

Система дополнительного образования включает:

- 10 образовательных организаций дополнительного образования, в том числе муниципальных: 3 организации – в сфере образования, 3 организации - в сфере культуры и 4 негосударственных организаций.

Доля численности детей и молодежи в возрасте от 5 до 18 лет, проживающих на территории города и получающих образовательные услуги в сфере дополнительного образования в частных организациях, осуществляющих образовательную деятельность по дополнительным общеобразовательным программам, составляет 3,6 %.

Доля средств, направленных на оказание услуг дополнительного образования, составляет 5,1% в общем объеме расходов, предусмотренных муниципальной программой «Развитие системы образования городского округа Электросталь» на 2017-2021 годы.

Отличительной особенностью новых стандартов является деятельностный характер образования, цель которого - развитие личности, рациональная организация урочной и внеурочной деятельности. Дополняя школьную инфраструктуру для организации внеурочной деятельности используется потенциал учреждений дополнительного образования. Организовано сетевое взаимодействие школ с учреждениями дополнительного образования, которое предполагает обмен информацией и ресурсами между организациями и перемещение учащихся.

Участие в конкурсах, олимпиадах, конференциях, интеллектуальных проектах, реализуемых на базе муниципальных учреждений дополнительного образования, помогает выявить одаренных детей и целенаправленно работать с ними. Доля детей, привлеченных к участию в творческих мероприятиях, составляет более 70%, что значительно превышает областной показатель.

Более 14% детей занимается в кружках технической направленности. Это значительно выше областного показателя.

88,3% детей участвуют в физкультурно-оздоровительных мероприятиях.

Дети с ограниченными возможностями здоровья занимаются и в муниципальных учреждениях дополнительного образования «Центр "Росток", «Станция юных техников».

Особое внимание уделяется гражданско-патриотическому воспитанию детей и подростков. В МОУ ДО «Станции юных техников», в центрах "Росток" и "Диалог" занимается более 3500 детей. 30% этих детей занимаются в двух или в трех учреждениях дополнительного образования.

На базе МОУДО «Станция юных техников» открыт центр инженерно-технических компетенций. Главная цель проекта - привлечение школьников к технической инновационной деятельности и развития у них компетенций в области инженерных и научных дисциплин в тесном сотрудничестве с частным бизнесом. Один из ярких примеров частно-государственного взаимодействия.

По итогам опроса предпринимателей в сфере дополнительного образования детей, был выявлен весьма высокий уровень конкурентной среды, что в свою очередь является как положительным, так и отрицательным результатом. Несомненно, в сфере детского образования обязательно должна быть конкуренция, для высокого уровня и качества предоставляемых образовательных услуг.

Особое внимание стоит уделить второму выявленному показателю – «оценка деятельности органов власти», по данным опроса средний балл удовлетворенности данным показателем весьма высок, что соответствует положительным результатам в данной сфере, выявленным в результате анализа статистики прошлого года.

Предприниматели данной сферы выделяют следующие административные барьеры:

- 1.Сложность, затянутасть получения лицензии.
- 2.Высокие налоги.
- 3.Необходимость установления партнерских отношений с органами власти
4. Действия/ давление со стороны органов власти, препятствующие ведению бизнеса на рынке или входу на рынок новых участников.

Основными перспективными направлениями развития рынка являются:

Модернизация организационно-управленческих и финансово-экономических механизмов (включая внедрение нормативного подушевого и персонифицированного финансирования, независимой оценки качества, поддержки негосударственного сектора) и обновление содержания и технологий с особым упором на развитие технического творчества детей; оказание консультативной помощи негосударственному сектору по вопросам лицензирования образовательной деятельности и реализации дополнительных образовательных программ. Задача финансирования: обеспечить равный доступ детей к получению сертификата и обеспечить свободу выбора ребенком любой программы дополнительного образования, реализуемой на территории Московской области, включая частный сектор данных услуг.

С 2019 года выстраивается новая модель профессиональной ориентации, основанная на создании избыточной образовательной среды для адаптации к активной инновационной деятельности. Это позволит, используя электронную образовательную среду, площадки детских технопарков и ведущих предприятий, частного сектора, технологии наставничества, вовлечь школьников в систему инновационной деятельности.

По федеральному проекту «Цифровая образовательная среда» мы создаем в наших учреждениях современную и безопасную цифровую среду, которая обеспечит высокое качество и доступность общего образования. По этому проекту в октябре 2019 года открыт первый в Московской области Центр цифрового образования «IT-куб». Ежегодно более 400 обучающихся на базе центра смогут приобрести навыки обработки больших данных, программирования, разработки приложений, в том числе игровых. У школьников появится возможность освоить базовые компетенции, необходимые для получения востребованных профессий IT-отрасли. Корпорация «ТВЭЛ» участвует в софинансировании проекта.

Дошкольное образование детей

Товарный рынок				
Дошкольное образование детей	Оценка конкуренции	отсутствует		3
		слабая		
		умеренная	100%	
		высокая		
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая		3,3
		удовлетворен	33,3%	
		скорее удовлетворен	66,6%	
	Административные барьеры	скорее не удовлетворен		
		не удовлетворен		
		1. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность. 2. Высокие налоги. 3. Сложность/затянутость процедуры получения лицензий		

Детское дошкольное учреждение, дошкольное образовательное учреждение — тип образовательного учреждения в Российской Федерации, реализующего общеобразовательные программы дошкольного образования различной направленности. Дошкольное образовательное учреждение (ДОУ) обеспечивает воспитание, обучение, присмотр, уход и оздоровление детей в возрасте от двух месяцев до семи лет.

Дошкольное образование как объект управления призвано решать несколько принципиально важных задач: раскрытие способностей ребенка, подготовка маленьких детей к переходу в новое качество – ученика, выравнивание стартовых возможностей детей, относящихся к разным социальным группам и проживающим на разных территориях.

Организованное дошкольное образование - это важнейший этап жизни ребенка, в котором у него на всю жизнь закладывается отношение к себе, родителям, миру, обучению и игре в коллективе. Премирование матерей, родивших второго ребенка огромными суммами, развитие системы образовательных кредитов, инвестирование гигантских средств в развитие материально-технической базы школ и высших учебных заведений может обернуться бессмысленной тратой денег, поскольку без кардинального пересмотра отношения к дошкольному образованию можно потерять главное – ребенка как успешного ученика.

Теряя дошкольное образование, теряется не только будущее поколение, но и эффективность работы сегодняшних родителей.

Муниципальная система образования городского округа Электросталь Московской области включает различные типы и виды образовательных организаций, которые позволяют обеспечить конституционные права граждан на образование:

Система дошкольного образования включает:

- 33 дошкольных учреждения;
- 1 частное дошкольное образовательное учреждение "Православный детский сад".

На 2019 год сеть муниципальных дошкольных образовательных организаций г.о. Электросталь находится на высоком, конкурентоспособном уровне и продолжает активно развиваться. В 33-х дошкольных учреждениях и 4-х дошкольных группах МБОУ «Школа-интернат №1 для детей с ограниченными возможностями здоровья» воспитывается 7469 детей.

По результатам опроса предпринимателей, действующих в сфере детского дошкольного образования, было выявлено, что большинство опрошенных оценивают уровень конкуренции в данной сфере как: умеренный.

Данный уровень показателя связан с отсутствием потребности у населения мест в дошкольных учреждениях, ведь по итогам 2019 года очередь в муниципальные детские сады была сведена к нулю. Учитывая не высокий уровень платежеспособности населения, не каждая семья готова доплачивать частным садам за образование детей, в связи с этим, не каждое частное учреждение готово вступить в конкурентную борьбу с бесплатными, муниципальными детскими садами, которые в большей мере полностью удовлетворяют спрос потребителей.

Привлекательность данной услуги в частном секторе может быть достигнута путем открытия профильных/малых групп с медицинским сопровождением для детей с редкими заболеваниями.

Основными перспективными направлениями развития рынка являются: привлечение частных инвестиций с применением инструментария государственно-частного партнерства.

Исходя из результатов исследования, стоит выделить тот факт, что большинство предпринимателей достаточно высоко оценивают уровень деятельности органов власти, в сфере дошкольного образования, выделяя следующие административные барьеры:

- Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.
- Высокие налоги.
- Сложность/затянутость процедуры получения лицензии.

В практике последних лет управлением образованием г.о. Электросталь было проконсультировано несколько потенциальных участников рынка на предмет открытия частных детских садов, но, не смотря на предоставленное сопровождение, оценив сложность процедуры открытия дошкольного учреждения, дальнейшего желания вести предпринимательскую деятельность в данной сфере ни у одного участника не появилось. Данное решение было обусловлено следующими отраслевыми барьерами:

- Сложный порядок получения лицензии на рынке, излишние требования к организации для получения лицензии.
- Недоступность кредитных средств для организации деятельности в следствии низкой прибыльности, долгих сроков окупаемости, и отсутствия специального предпринимательства у кредитных организаций.
- Высокая стоимость купли (аренды) недвижимости, отвечающей стандартам оказания услуг дошкольного образования.

Купля-продажа электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии.

Купля-продажа электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности)	Оценка конкуренции	отсутствует	66,6%	3,7
		слабая		
		умеренная		
		высокая		
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая	33,3%	3,5
		удовлетворен	50%	
		скорее удовлетворен	50%	
		скорее не удовлетворен		
	Административные барьеры	1. Сложность получения доступа к земельным участкам. 2. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность		

Согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (далее - ОКВЭД) 029-2007, розничный рынок электрической энергии (мощности) принадлежит к разделу Е «Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и воды», подразделу ЕА «Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и воды», классу 40 «Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды», группе 40.13 «Распределение электроэнергии и торговля электроэнергией», подгруппе 40.13.2 «Торговля электроэнергией». Эта группировка включает: продажу электроэнергии потребителям; деятельность посредников и агентов, которые организуют сделки по продаже электроэнергии, передаваемой по распределительным системам, управляемым другими лицами.

В связи с тем, что в настоящее время ОКВЭД не предусматривает такой вид экономической деятельности как «купля-продажа электрической энергии», ФАС России и территориальные органы при установлении продуктовых границ рынка руководствовались положениями пунктов 27, 28, 29 Основных положений, согласно которым взаимоотношения гарантирующего поставщика с потребителем (покупателем) электроэнергии оформляются договором энергоснабжения или договором купли-продажи (поставки) электроэнергии (мощности).

По условиям, предусмотренным договором энергоснабжения (купли-продажи электрической энергии), поставщик обязуется осуществить продажу

электрической энергии (мощности), а также самостоятельно или через привлеченных третьих лиц оказывать услуги по передаче электрической энергии и услуги, оказание которых является неотъемлемой частью процесса поставки электрической энергии потребителю, а потребитель обязуется оплачивать приобретаемую электрическую энергию (мощность) и оказанные услуги.

Таким образом, продуктовыми границами рынка является купля-продажа (поставка) электроэнергии.

Электрическая энергия, не является взаимозаменяемым товаром. Кроме того, производство, купля-продажа и потребление электрической энергии на розничных рынках осуществляется одновременно с мощностью. На розничном рынке, в отличие от оптового рынка, электрическая энергия и мощность продаются и покупаются совместно и оплачиваются одновременно. В связи с этим, невозможно рассматривать розничный рынок электрической энергии и розничный рынок мощности отдельно, рынок электрической энергии (мощности) в данном случае является единым.

В соответствии с пунктом 5 Основных положений, на территориях субъектов Российской Федерации, объединенных в ценовые зоны оптового рынка, электрическая энергия (мощность) продается по нерегулируемым ценам, за исключением продажи электрической энергии (мощности) населению и приравненным к нему категориям потребителей.

При этом гарантирующие поставщики продают электрическую энергию (мощность) по нерегулируемым ценам в рамках предельных уровней нерегулируемых цен, определяемых и применяемых в соответствии с Основными положениями, а энергосбытовые (энергоснабжающие) организации продают электрическую энергию (мощность) по свободным нерегулируемым ценам.

Поставка электрической энергии (мощности) населению и приравненным к нему категориям потребителей осуществляется по регулируемым ценам (тарифам), установленным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов.

По результатам опроса предпринимателей городского округа Электросталь был вывален весьма низкий уровень конкуренции в данной части рынка.

Особенность электроэнергетики и главное ее отличие от всех других отраслей, где осуществлялись попытки развития конкуренции, заключается в непрерывности процесса производства и потребления электроэнергии, т.к. ее практически невозможно хранить. Именно этим обусловлена главная сложность развития конкуренции в данной сфере.

Тем не менее, выход, как это представлялось идеологам реформы, был найден. Законодательно было установлено ограничение на совмещение деятельности по передаче электрической энергии с деятельностью по ее производству и купле-продаже, т.е. на совмещение естественно-монопольных и конкурентных видов деятельности. Фактически была осуществлена попытка реализации конкуренции не за потребителя, но между поставщиками, в том числе потому, что персонифицировать связь между производителем и потребителем невозможно.

Рассматривая второй исследуемый показатель можно сделать вывод о том, что большинство предпринимателей удовлетворены деятельностью органов власти. Но при этом выделяют следующие административные барьеры:

1. Сложность получения доступа к земельным участкам.
2. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.

Обосновать нестабильность российского законодательства можно тем, что последние 20 лет сфера электроэнергетика является объектом экспериментов по развитию конкуренции: сначала проводилась структурная реформа отрасли, а последние 10 лет проводится «тонкая настройка» рынка электроэнергии. Целью реформирования были провозглашены привлечение инвестиций, создание рыночных отношений и прозрачной конкурентной среды в тех секторах отрасли, где это возможно и, как следствие, снижение цен для потребителей, повышение надежности энергоснабжения, а также устойчивое развитие экономики в целом. Сейчас декларируемые цели органов государственной власти и субъектов саморегулирования, ответственных за процессы, протекающие в электроэнергетике, примерно те же самые: частные инвестиции, надежность энергоснабжения и повышение прозрачности.

Медицинские услуги

Медицинские услуги	Оценка конкуренции	отсутствует		2
		слабая		
		умеренная	12,5%	
		высокая	75%	
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая	12,5%	3,4
		удовлетворен	57,1%	
		скорее удовлетворен	28,6%	
Административные барьеры	скорее не удовлетворен	14,3%		
	не удовлетворен			
1. Сложность, запынутость получения лицензии. 2. Высокие налоги. 3. Необходимость установления партнерских отношений с органами власти. 4. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.				

Медицинская услуга – мероприятие или комплекс мероприятий, проводимых при заболеваниях или при непосредственной угрозе их развития, направленных на предупреждение заболевания и восстановление здоровья, имеющих самостоятельное, законченное значение и определенную стоимость. Услуги здравоохранения – не обычный товар, производство и потребление которого определяются соотношением платежеспособного спроса и предложения. Это сознательное благо должно быть предоставлено человеку во что бы то ни стало, независимо от того, богат он или беден, способен он его оплатить или нет: ведь если это благо не предоставляется, рано или поздно прекращается всякое производство, поскольку в современных условиях эпидемии и всяческие другие напасти способны уничтожить все человечество. Медицинская услуга – это вид медицинской помощи, оказываемый медицинскими работниками учреждениями здравоохранения населению. Медицинская услуга выступает как специфический товар, который обладает следующими отличительными свойствами: - неосвязаемость (пациент, пришедший на прием к врачу, не может заранее знать результат посещения); - неотделимость от источника услуги (пациент, записавшийся к определенному врачу, получит уже не ту услугу, если попадет из-за отсутствия этого врача к другому); - непостоянство качества (одну и ту же медицинскую услугу врачи разной квалификации оказывают по-разному, и даже один и тот же врач может помочь пациенту по-разному в зависимости от своего состояния). Медицинская услуга, как и любой товар, обладает стоимостью, денежным выражением, которой является цена. Цены на услуги состоят из двух основных элементов: себестоимости и прибыли. Медицинская услуга может быть детальной и простой. Под детальной медицинской услугой понимается элементарная, неделимая услуга. Например, для стационара детальными услугами могут считаться оформление истории болезни, проведение конкретного вида бактериологического исследования операционного блока и другие. Если некоторые детальные услуги, оказываемые отдельными подразделениями учреждения (например, приемного отделения, бактериологической лаборатории и других), не будут отдельно рассчитываться, то стоимость содержания этих подразделений (заработная плата их работников, потребляемые ими материальные ресурсы и другие издержки) должна быть учтена в накладных расходах учреждения. При расчете себестоимости детальной услуги необходимо использовать сложившийся в данном учреждении ее технологический стандарт (время, затраченное на данную услугу, качественный состав медицинских работников, производящих данную услугу, виды и количество потребляемых медикаментов, препаратов и т.п.). Простая услуга может быть представлена как совокупность детальных услуг, отражающих сложившийся в конкретном учреждении технологический процесс оказания медицинской помощи по данной технологии. Под простой услугой понимается законченный случай по определенной нозологии: для стационаров – пролеченный больной, для амбулаторно-поликлинических учреждений – законченный случай лечения, за исключением стоматологических поликлиник, где под простой услугой понимается санированный больной, для служб скорой помощи – выезд и проведение лечения. Перечень простых медицинских услуг может быть определен либо самим учреждением, либо используется перечень, утвержденный администрацией (или органом управления здравоохранения в случае делегирования ему этих прав) данной территории в соответствии с действующей на ней медико-экономическими стандартами. При разработке перечня медицинских услуг

может быть учтен возрастной фактор, а также фактор сложности оказания данного вида услуги, обусловленный наличием сопутствующих заболеваний, осложнений и т.п.

По итогам опроса предпринимателей городского округа Электросталь, был выявлен весьма высокий уровень конкуренции, который непосредственно связан с большим количеством предприятий готовых предоставлять медицинские услуги на территории городского округа. На сегодняшний день, в сфере медицинских услуг нет дефицита квалифицированных специалистов, предприниматели живут постоянной борьбой за клиента, каждый раз стараясь улучшить качество предоставляемых услуг. В данной части бизнеса, умеренная конкуренция является положительной динамикой развития сферы, ведь при ее снижении, прямо пропорционально снизится и качество предоставляемых услуг.

Однако, не стоит оставлять эту сферу бизнеса без внимания. Хот по итогам анкетирования предприниматели весьма высоко оценили уровень деятельности органов власти, так же они выделили перечень основных административных барьеров, мешающих, по их мнению, развиваться данной отрасли бизнеса еще быстрее. Среди них:

1. Сложность, затянутость получения лицензии.
2. Высокие налоги.
3. Необходимость установления партнерских отношений с органами власти
4. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.

В качестве одного из способов решения данных административных барьеров, предлагается качественно пересмотреть структуру получения медицинской лицензии, совместно с предпринимателями, а также ввести дополнительные государственные пошлины для представителей данной сферы бизнеса.

Общественное питание

Общественное питание	Оценка конкуренции	отсутствует		1,6
		слабая		
		умеренная		
		высокая	60%	
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая	40%	3,8
		удовлетворен	80%	
		скорее удовлетворен	20%	
		скорее не удовлетворен		
	Административные барьеры	1.Сложность/ затянутость процедуры получения лицензий. 2. Высокие налоги. 3.Сложность получения доступа к земельным участкам. 4.Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность		

Общественное питание — одна из основных отраслей хозяйственной деятельности потребительской кооперации. В его производственные торговые и организационные функции входит: приготовление обеденной и прочей продукции; реализации продукции собственного производства и так называемых покупных товаров (т.е. не подвергнутых кулинарной обработке); организация потребления.

Питание является необходимой жизненной потребностью большинства рабочих, служащих, учащихся и значительного количества других групп населения страны.

На сегодняшний день по всему миру насчитывается огромное множество заведений общепита. Сюда относятся кафе, рестораны, столовые, бары, всевозможные кофейни, пиццерии и многое, многое другое. Классифицировать их можно также на государственные и частные предприятия. Но следует помнить, что общественное питание – это та область деятельности, которая призвана накормить людей не только вкусной, но и качественной продукцией. В своём проявлении данная отрасль является оказанием услуг, и выполняться они обязаны на должном уровне.

От данной услуги зависит не только здоровье человека, но и его жизнь. Подтверждений у этого мнения масса, и любой взрослый человек старается относиться к нему серьёзно. Конечно, имели место случаи, когда вред здоровью наносился не только взрослым, но и детям. А им, в свою очередь, намного труднее переносить какие-либо болезни или инфекции. Кто-то может возразить, но иногда опасной инфекцией можно заразиться и через еду.

Торговля и общественное питание тесно связаны между собой. Всё дело в том, что две рассматриваемые отрасли во многом зависят друг от друга, исключая лишь некоторые варианты товаров. Основной целью заведений общественного питания является получение прибыли. Торговля тоже действует по такому принципу. Конечно, далеко не во всех торговых предприятиях можно встретить именно пищевую продукцию, но таких мест немало. И подобный бизнес является актуальным в любое время. Люди всегда тратили, тратят и будут тратить деньги на пищу. Продукция общественного питания в таком случае весьма разнообразна. В заведениях общепита предлагаются блюда практически любой кухни мира. И следить за надлежащим качеством данной продукции приходится очень строго. Иначе заведение может не только пострадать в материальном плане (отсутствие посетителей, наложение штрафа за ненадлежащее качество и т. д.), но и закрыться по жёстким рекомендациям соответствующих органов или инстанций.

Для осуществления работы общественного питания и процедуры прохождения сертификации на его услуги, необходимо соблюдать определённые стандарты ГОСТ. Общественное питание проходит также процедуру классификации, в зависимости от характера деятельности предприятия.

Сюда входят многие факторы, начиная от условий обслуживания и квалификации персонала, заканчивая временем обслуживания посетителей (потребителей) и ассортиментом реализуемой продукции. Безусловно, необходимо также обеспечить все условия для сохранения жизни и здоровья потребителей, обустроить подъездные или пешеходные доступы к предприятию, осветить прилегающую территорию и благоустроить её. Соблюдение этих и ещё многих требований становятся путём для осуществления данной

деятельности. В противном случае организация предприятия общественного питания наверняка не состоится.

В настоящее время деятельность в сфере общего питания начинает, правда медленно, набирать обороты после длительного застоя, связанного с эпидемией коронавируса.

Разумеется, сейчас во всех открытых торговых точках соблюдаются (по крайней мере, должны соблюдаться) меры безопасности: нахождение в помещении в масках и перчатках, обработка рук санитайзерами и разметка. В любом общественном месте расстояние между посетителями должно быть 1,5–2 метра. Именно этот фактор может не лучшим образом сказаться на рынке общепита, считают эксперты.

— *Сокращение посадочных мест в связи с соблюдением безопасной дистанции, конечно же, повлияет на экономику заведения. Поскольку количество мест сократится в два раза. Смогут пережить этот кризис те, кому удалось оптимизировать расходы на аренду и зарплату. Но о прибыльности в ближайшее время говорить не имеет смысла. О реальных изменениях индустрии получится судить только через три-четыре месяца,* — рассказала Василиса Волкова, операционный директор сети "СИДР групп".

Эксперт уверена, что основной фокус сейчас будет на безопасности. В России и так были одни из самых строгих требований к нормам санитарии. Дезинфекция, лабораторные исследования блюд, работа в шапках, журнал заболеваний сотрудников, температурный режим холодильников, правила хранения, продуктивное соседство, разграничение посуды — ко всему этому ещё добавится масочный режим и более жёсткий контроль.

Компания Wanta Group поделилась с Лайфом исследованием о досуге россиян после пандемии. Согласно опросу, всего 28% пойдут в кафе и рестораны сразу после завершения режима самоизоляции. Примечательно, что больше всех по кафе и ресторанам скучают жители Северной столицы — 37% из них готовы посетить рестораны и кафе в первую очередь. В то же время только 22% москвичей пойдут в заведения общепита после снятия ограничений.

Кроме того, заместитель директора Института гостеприимства университета "Синергия" Георгий Ташкер отметил, что потребители теперь разделились на три части: тех, кто вообще никогда не будет ходить в заведения из-за опасения заразиться (скорее всего, они будут только заказывать еду с доставкой на дом), тех, кто будет ходить в заведения с опаской — и то из-за необходимости (пообедать или взять с собой), и тех, кто будет ходить, как и прежде.

— *Доставкой занимается не более 30% всех заведений, а остальные закрыты в ожидании снятия ограничений. Если говорить о доходах тех заведений, которые продолжили работать с доставкой, то их доходы упали на 80%. Те, кто ею не занимался до кризиса, получили ещё больше убытков. Предположительное открытие веранд может оживить ресторанный индустрию. Также мы надеемся, что одновременно дадут возможность работать и внутри помещений с соблюдением рекомендаций Роспотребнадзора,* — рассказал Георгий Ташкер.

Что касается цен, то эксперт не прогнозирует снижения по всем позициям. Помимо текущих увеличенных расходов остаётся обязанность по оплате образовавшейся задолженности за время ограничительных мер. Многие арендодатели отказали в скидках на аренду — это и есть основная расходная составляющая. При этом повышение цен маловероятно. Георгий Ташкер уверен, что покупательский спрос и без этого будет восстанавливаться очень долго. Скорее всего, чтобы вернуться к докризисным показателям, понадобится не менее года, считает он. Чтобы этот процесс шёл быстрее, необходима государственная поддержка не только бизнеса, но и потребителей.

По итогу опроса предпринимателей данной сферы, на территории городского округа Электросталь, было выявлено следующее:

-Большинство предпринимателей довольны деятельностью государственных органов власти.

- Уровень конкуренции на территории городского округа Электросталь остается высоким, что вполне естественно для данной сферы.

Так же предприниматели выделяют следующие административные барьеры:

- 1.Сложность/ затянутость процедуры получения лицензий.
2. Высокие налоги.
- 3.Сложность получения доступа к земельным участкам.
- 4.Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.

Сфера общественного питания является весьма требовательным бизнесом в плане организации и получения лицензий. Это необходимо в первую очередь для поддержки качества предоставляемых услуг. Снижение требований приведет к его ухудшению и росту конкуренции, а самое главное – к угрозе жизни и здоровья людей.

В силу распространения коронавирусной инфекции, были приняты следующие федеральные меры поддержки:

Перенос сроков уплаты налогов

На 6 месяцев

- налога на прибыль, УСН, ЕСХН за 2019 год.

- налогов (авансовых платежей по налогу) за март и 1 квартал 2020 года*.

**Исключениями являются НДС, НГД, НДФЛ, уплачиваемого через налогового агента.*

На 4 месяца

- налога по патентной системе налогообложения, срок уплаты которого приходится на 2 квартал 2020 года;

- налогов (авансовых платежей по налогу) за апрель-июнь, полугодие (2 квартал) 2020 года*.

**Исключениями являются НДС и НДФЛ, уплачиваемый через налогового агента.*

На 3 месяца

- сроки уплаты НДФЛ за 2019 год в соответствии с п.6 ст.227 Кодекса (для индивидуальных предпринимателей).

Данные меры помогут предпринимателям, работающим в сфере общественного питания сохранить свой бизнес и перенести последствия коронавирусной инфекции с наименьшими потерями.

Производство электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии в режиме когенерации.

Производство электрической энергии (мощности) на розничном рынке электрической энергии (мощности), включая производство электрической энергии в режиме когенерации	Оценка конкуренции	отсутствует	100%	5
		слабая		
		умеренная		
		высокая		
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая		3,5
		удовлетворен	50%	
		скорее удовлетворен	50%	
		скорее не удовлетворен		
	Административные барьеры	1.Сложность получения доступа к земельным участкам. 2.Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность		

Генерирующие компании не продают электроэнергию напрямую населению. Этим занимаются сбытовые компании. Законодательные нормы противоречат совмещению деятельности сбыта, транспорта и генерации электроэнергии. Это позволяет реализовать рыночные механизмы и способствует развитию конкуренции, тем самым оптимизируя цену и качество для конечного потребителя.

Но в случае совмещения деятельности по транспорту и сбыту электроэнергии исчезает мотивация к сокращению издержек. Затраты, которые можно и нужно было сокращать, перекадываются на неконкурентный вид деятельности. В итоге это может привести к росту тарифов, повышению цен, инфляционному давлению и прочим негативным последствиям для граждан и экономики в целом.

Ремонт автотранспортных средств

Ремонт автотранспортных средств	Оценка конкуренции	отсутствует		1,6
		слабая		
		умеренная	16,7%	
		высокая	16,7%	
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая	66,7%	2,5
		удовлетворен		
		скорее удовлетворен	75%	
	Административные барьеры	скорее не удовлетворен		2,5
		не удовлетворен	25%	
		1. Сложность/затянутость процедуры получения лицензий. 2. Высокие налоги		

Ремонт автотранспортных средств - комплекс операций по техническому воздействию на транспортное средство, выполняемых по потребности, для устранения повреждений, отказов и неисправностей с целью восстановления его работоспособности. Основными параметрами ремонта являются количество и наименование видов ремонта, трудоемкость каждого вида ремонта, удельная трудоемкость ремонтов на единицу пробега. Ремонт транспортных средств включает следующие основные виды работ: уборочно-моечные, контрольно-диагностические, крепежные, регулировочные, разборочно-сборочные, шиноремонтные, медницкие, жестяницкие, сварочные, кузнечно-рессорные, слесарно-механические, электромонтажные, столярные, арматурные, обойные, малярные. Различают текущий ремонт (замена или восстановление сменных деталей), средний (частичная разборка устройства и его восстановление), капитальный (полная разборка устройства с заменой всех изношенных частей).

Определяющими условиями увеличения срока службы и повышения производительной работы автотранспортных средств являются их грамотная эксплуатация и техническое обслуживание.

Эффективную работу автотранспорта обеспечивает автосервис, основное назначение которого – сохранение потребительских качеств и физических свойств транспортных средств: снижение интенсивности износа узлов и деталей, предупреждение дефектов в работе узлов, агрегатов, двигателя.

Этот сектор бытового обслуживания населения динамично развивается, однако остается очень молодым и испытывает ряд серьезных проблем.

В современных условиях рыночной экономики выживают сильнейшие предприятия - те, кто пользуется доверием, заслуженным авторитетом у населения и организаций, и постоянно стремятся усовершенствовать свою работу. Поэтому приоритетными задачами для структур автосервиса будут: улучшение качества обслуживания, освоение дополнительных видов работ и ассортимента товаров, привлечение новых клиентов.

Организация сервиса отечественной техники пока не соответствует современному уровню. Низкий уровень развития сервиса снижает конкурентоспособность нашей техники. Рынок остро нуждается в скорейшем увеличении числа ремонтных и сервисных предприятий, которые обеспечат новые рабочие места. Сервисным предприятиям целесообразно объединяться в союзы и защищать свои интересы в администрациях областей и в правительстве. Ассоциации и союзы должны лоббировать принятие необходимых актов, нормативов для стимулирования развития отрасли технического обслуживания и ремонта автотранспорта.

Успех деятельности предприятия технического обслуживания зависит от всестороннего изучения потребностей и потребительской оценки качества выполняемых работ. Современная стратегия развития предприятия предполагает комплексный подход, сочетающий материальные аспекты производства, а также другие менее осязаемые элементы, выходящие за рамки области рациональных мотивов. Речь идет

и об оптимизации производственного процесса, и о хорошей рекламе, и о грамотном менеджменте, и о культуре отношений с потребителем. Только стремление к рациональному использованию всех имеющихся в наличии ресурсов, ориентирование на потребителя может привести к запланированным результатам деятельности, что в свою очередь обеспечивает финансовую устойчивость организации на рынке и ее платежеспособность.

По итогам опроса предпринимателей, работающих в данной сфере, выяснилось, что большинство считает свою отрасль очень конкурентной. Это непосредственно связано с большим количеством игроков на рынке занимающихся услугами ремонта автотранспортных средств. Данную проблему можно решить путем борьбы с незаконными предпринимателями, не дающими «честным» предпринимателям вести свою деятельность законно и добросовестно. Путем уклонения от уплаты налогов, они привлекают в свои компании больше клиентов, которые стремятся сэкономить средства на ремонте автотранспортных средств. В связи с чем вынуждают «честных» предпринимателей повышать цену на свои услуги компенсируя малый спрос. Этот факт сопровождает низкий уровень второго показателя – «оценки деятельности органов власти». Повысить уровень двух показателей поможет борьба с незаконным предпринимательством. Так же представители данной отрасли выделяют в качестве административного барьера высокие налоги и сложность получения лицензии на проведение ремонтных работ. Решить эти проблемы и улучшить качество предоставляемых услуг по ремонту автотранспортных средств поможет пересмотр правил получения лицензии и проведение общих собраний с представителями данной отрасли для принятия общих, взаимовыгодных решений на законодательном уровне.

Ритуальные услуги

Ритуальные услуги	Оценка конкуренции	отсутствует	100%	2
		слабая		
		умеренная		
		высокая		
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая	100%	4
		удовлетворен		
		скорее удовлетворен скорее не удовлетворен не удовлетворен		
Административные барьеры	1.Сложность/ затянутость процедуры получения лицензий.			

Ритуальные услуги – это услуги, потребность в которых неизбежна, а их форма задана культурно-исторически. Ритуалы, связанные с погребением, существуют с давних времен, однако характер рыночных услуг они приобрели в недавнее время. В настоящее время оказание ритуальных услуг практически во всех странах мира является одним из самых прибыльных видов экономической деятельности. Российский рынок ритуальных услуг с начала 2000-х годов растет очень быстрыми темпами. Увеличивается количество компаний, предоставляющих услуги по организации и проведению похорон, и увеличиваются затраты граждан на похороны. Данная диссертация отвечает на вопрос, в чем заключается причина прибыльности похоронного бизнеса и как культура влияет на экономические выборы индивидов. Рынок ритуальных услуг характеризуется некоторой цикличностью, которая предусматривает периодические спады и подъёмы. Для отечественного рынка ритуальных товаров и услуг на сегодняшний день характерно несколько новых тенденций в структуре спроса и предложения. Рассмотрим их. С течением времени предпочтения покупателей ритуальной продукции неизбежно меняются, как и структура и характер спроса. Если ещё несколько лет назад в приоритете была просто доступная по цене продукция, то сегодня на первое место по продажам вышли товары от производителей. Примерно 80% всех покупателей желают купить гроб на похороны непосредственно в компаниях, которые их производят. Специалисты объясняют это экономическим фактором, а также аспектом большего доверия покупателей к крупным специализированным производственным компаниям, чем к перекупщикам.

Для современного отечественного рынка ритуальных товаров и услуг характерен тренд на комплексность. Речь идёт о том, что потребители отдают предпочтение тем компаниям, которые могут предложить полный комплекс товаров и услуг для проведения похорон, поминок и других ритуальных мероприятий. Прежде всего, это связано с аспектом удобства: гораздо проще заказать все необходимые товары и услуги в одном месте, чем тратить время и силы на поиски на стороне. Кроме того, популярность компаний, предлагающих комплексный подход, объясняется экономией за счёт более демократичных цен по сравнению с теми, кто предлагает только отдельные виды товаров или услуг.

Следующая особенность рынка ритуальных услуг состоит в том, что это локальный, привязанный к определенной географической местности рынок, поэтому спрос на ритуальные услуги является неперемещаемым. Обычно умершего индивида хоронят в том же населенном пункте, в котором он провел последние годы своей жизни. Так как существуют временные ограничения для организации похорон, то семья не поедет в другой город для того, чтобы купить ритуальные товары и услуги. Вместе с тем похоронным компаниям не выгодно открывать офисы в разных городах, потому что, даже если им удастся создать себе репутацию в одном городе, она не будет работать на другой город, а издержки конкуренции слишком велики и привязаны к конкретной территории. Наличие географических границ рынка и совершенно неэластичного спроса предполагает существование оптимального (ограниченного) количества игроков на рынке, при

котором каждая компания сможет извлекать прибыль. В городе с населением 20 тысяч жителей, где умирает один человек в день, десять похоронных компаний просто не уживутся.

Этот факт отражается в весьма высоком показателе конкуренции в сфере ритуальных услуг на территории городского округа Электросталь, вызванный большим количеством игроков на рынке. Решить данную проблему можно путем проведения незапланированных рейдов, для выявления недобросовестных, теневых предпринимателей, снижающие цену за счет неуплаты налогов и криминальных схем.

По результатам опроса предпринимателей, выявилось, что абсолютное большинство полностью удовлетворены деятельностью органов власти, однако, предприниматели так же выделили пункт, по их мнению, препятствующий развитию их сферы деятельности:

1.Сложность/ затынутость процедуры получения лицензий.

Данный пункт, скорее всего, связан с проблемой срочности выполняемых ритуальных услуг, порой у предпринимателей больше уходит времени на оформление необходимых документов, чем на организацию самой услуги. В качестве возможного решения, предлагаем качественно рассмотреть систему получения лицензии на проведение ритуальных услуг, совместно с предпринимателями данной отрасли.

Розничная торговля лекарственными препаратами, медицинскими изделиями (аптеки).

Розничная торговля лекарственными препаратами, медицинскими изделиями (аптеки)	Оценка конкуренции	отсутствует		1,5
		слабая		
		умеренная		
		высокая	50%	
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая	50%	2,5
		удовлетворен		
		скорее удовлетворен	50%	
		скорее не удовлетворен	50%	
	Административные барьеры	1.Сложность,затянутость получения лицензии. 2.Высокие налоги. 3.Ограничение/сложность доступа к закупкам компаний с госучастием и субъектов естественных монополий 4. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.		

Объём коммерческого рынка лекарственных препаратов в феврале 2020 года составил 100,9 млрд рублей (в розничных ценах). По сравнению с январём ёмкость рынка увеличилась на 9,9%. Относительно февраля 2019 года в текущем году рынок показал прирост реализации на 20,1%. Средняя стоимость упаковки лекарственного препарата на коммерческом рынке России в феврале по сравнению с январём выросла на 1,1%, и составила 220,4 рублей. Увеличение коммерческого рынка лекарств за первые два месяца 2020 года относительно аналогичного периода 2019 года в рублёвом эквиваленте составило 14,5%. Общая ёмкость составила 192,7 млрд рублей.

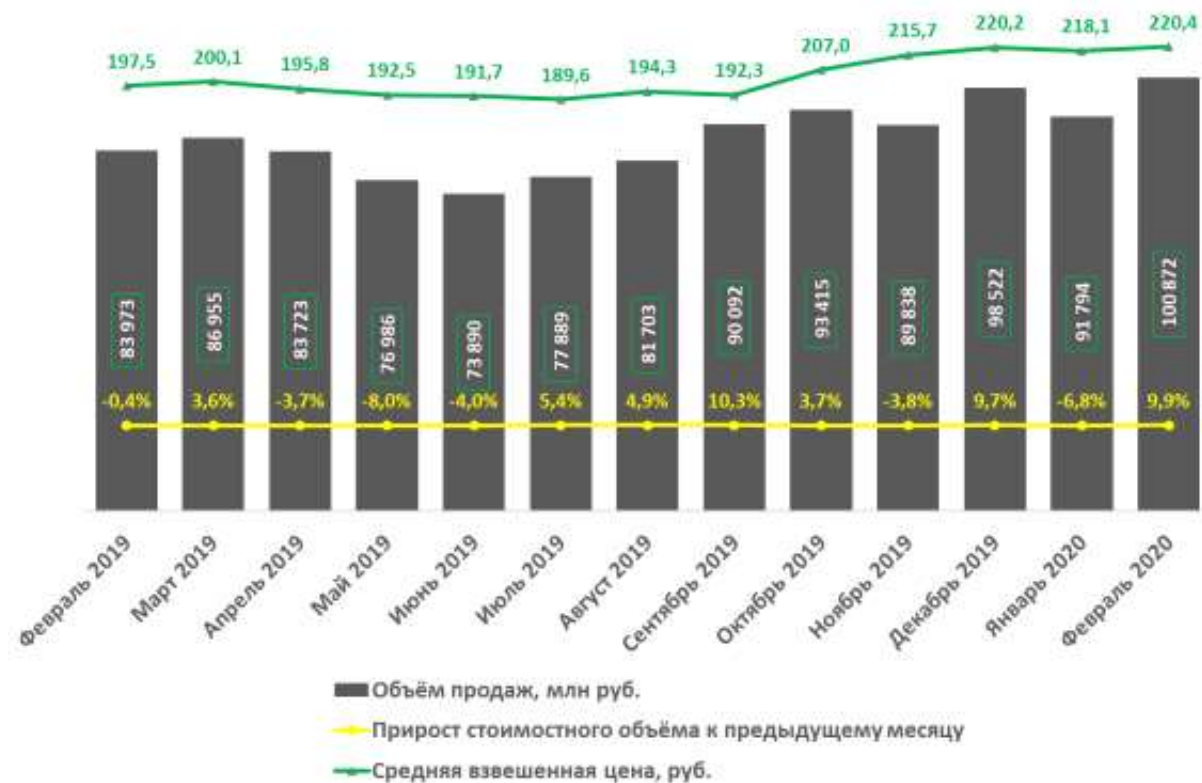
Фармацевтический рынок России состоит из двух основных сегментов: коммерческого и государственного.

Коммерческий сегмент фармацевтического рынка включает в себя аптечные продажи ЛП и парафармацевтики без учёта продаж по Программе ДЛО.

Государственный сегмент фармацевтического рынка включает в себя аптечные продажи ЛП по Программе ДЛО, региональной льготе, а также реализацию через ЛПУ. Далее рассматриваются продажи ЛП в коммерческом сегменте фармацевтического рынка.

На графике 1 представлена динамика объёма коммерческого рынка лекарственных препаратов России с февраля 2019 года по февраль 2020 года.

Коммерческий рынок ЛП России, февраль 2019 года – февраль 2020 года



Согласно данным Ежемесячного розничного аудита фармацевтического рынка России, проводимого компанией DSM Group, объём коммерческого рынка ЛП в феврале 2020 года составил 100,9 млрд рублей (в розничных ценах). Относительно января ёмкость рынка увеличилась на 9,9%. А при сравнении с февралём 2019 года рынок во втором месяце 2020 года показал прирост объёма реализации на 20,1%. В условиях существующей эпидемиологической обстановки, а также нестабильности курса рубля россияне в феврале стали закупать лекарственные препараты. В первую очередь это касается лекарств для терапии ОРВИ. Увеличение коммерческого рынка лекарств за первые два месяца 2020 года относительно аналогичного периода 2019 года в рублёвом эквиваленте составило 14,5%. Общая ёмкость составила 192,7 млрд рублей. В натуральных единицах объём продаж лекарственных препаратов в феврале 2020 года составил 457,7 млн упаковок, что на 8,7% больше, чем в январе, и на 7,7% больше, чем в феврале прошлого года. Совокупно за 2 месяца потребление лекарственных средств через аптеки достигло 878,6 млн упаковок, что на 2,3% больше, чем за такой же период в 2019 году. Средняя стоимость упаковки ЛП в феврале 2020 года выросла на 1,1% по сравнению с январём, и составила 220,4 рублей. Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств в текущем месяце 2020 года с февралём 2019 года, то следует отметить увеличение цены на 11,6%.

Что касается государственной поддержки, то в 2020 году в связи с пандемией корона вируса были приняты следующие меры:

1. В третьем чтении принят законопроект, разрешающий правительству ограничивать цены на лекарства в период эпидемий. Государственная Дума в третьем чтении приняла закон, дающий право правительству устанавливать предельные отпускные цены производителей на лекарственные препараты, не включённые в перечень ЖНВЛП. Кроме того, правительству предоставят возможность контролировать оптовые и розничные надбавки к фактическим отпускным ценам производителей на эти лекарства. Позже правительство определит их конкретный список. В течение 90 календарных дней со дня утверждения списка будет запрещено реализовывать и отпускать препараты по ценам, которые с учётом НДС превышают предельные значения.

Меры будут вступать в силу при условии возникновения чрезвычайных ситуаций, угрозы распространения опасного для окружающих заболевания, выявления в регионах в течение 30 календарных дней после того, как правительство решит отслеживать розничные цены на указанные ЛП, роста этих цен хотя бы на 30%. Источник: «Консультант Плюс».

2. Правительство временно запретило вывозить из России отдельные виды медицинских изделий. На период со 2 марта по 1 июня 2020 года Постановлением Правительства РФ №223 введён запрет на экспорт определённой продукции медицинского назначения. В перечень запрещённых к вывозу из страны товаров вошли маски, бинты, вата, марля, разные виды перчаток, комбинезоны и костюмы химзащиты, дезинфицирующие средства и др. Источник: «Консультант Плюс».

3. Президент подписал указ о разрешении розничной онлайн-торговли безрецептурными лекарствами. Указ Президента РФ №187 вступил в силу 17 марта 2020 года. Документ предусматривает возможность вести розничную торговлю безрецептурными лекарствами дистанционным способом. Рецептурные препараты по-прежнему продавать через интернет запрещено. Согласно указу, заниматься онлайн-продажей вправе аптечные учреждения, у которых есть лицензия на фармацевтическую деятельность и разрешение Росздравнадзора. Источник: «Консультант Плюс».

4. Правительство обнулит таможенные пошлины на лекарства и медицинские изделия. Премьер-министр 17 марта подписал План по обеспечению устойчивого развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением коронавируса. Документ предусматривает обнуление ввозных таможенных пошлин для лекарственных препаратов и медицинских изделий, соответствующий акт Правительство РФ и ЕЭК подготовят 30 марта. Источник: «Фармацевтический вестник».

5. Законопроект о компенсациях из-за отмены ЕВНД принят в 1-м чтении. ГД РФ приняла в 1-м чтении законопроект, предусматривающий налоговые компенсации аптечным организациям, которые в связи с изменением законодательства переходят с льготного режима налогообложения на упрощённый. Источник: «Катрен Стиль».

6. Правительство планирует временно приостановить действие правила «третий лишний» при государственных закупках препаратов. Кабмин планирует временно приостановить действие правила «третий лишний» при госзакупках лекарственных препаратов и медицинских изделий. Об этом говорится в плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции, утверждённом премьер-министром РФ. Источник: «ТАСС».

7. Государственная Дума усилила уголовную ответственность за продажу поддельных лекарств через интернет. Госдума на пленарном заседании приняла в 3-м чтении пакет законопроектов об ужесточении уголовной и административной ответственности за продажу поддельных лекарств через сеть интернет. Источник: «ТАСС».

В результате опроса предпринимателей данной сферы, находящихся на территории городского округа Электросталь, были выявлены следующие административные проблемы:

1. Высокий уровень конкуренции. Данная проблема связана с большим количеством представителей розничной торговли лекарственными препаратами и медицинскими изделиями на рынке. В качестве вариант решения данной проблемы, и улучшения качества продаваемой продукции и предоставляемых услуг, предлагается рассмотреть возможность ужесточения государственных проверок в данном секторе экономики, для выявления недобросовестных предпринимателей, мешающих развитию отрасли и нарушающих естественную конкуренцию, путем нарушения закона и привлечения покупателей за счет низких цен на некачественные препараты.

2. Оценка деятельности власти в целом устраивает большинство представителей данной отрасли. Это непосредственно связано с весьма грамотными и своевременными мерами, принятыми правительством и президентом РФ, которые были перечислены выше. Однако предприниматели выделяют следующие административные барьеры, мешающие, по их мнению, развитию отрасли:

- 1.Сложность, затянутость получения лицензии.
- 2.Высокие налоги.
- 3.Ограничение/сложность доступа к закупкам компаний с госучастием и субъектов естественных монополий
- 4. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.

Розничная торговля

Розничная торговля	Оценка конкуренции	отсутствует		1,4
		слабая		
		умеренная		
		высокая	37,5%	
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая	62,5%	3,25
		удовлетворен	50%	
		скорее удовлетворен	25%	
		скорее не удовлетворен	25%	
		не удовлетворен		
		не удовлетворен		
Административные барьеры	1. Сложность/ затянутость процедуры получения лицензий. 2. Высокие налоги. 3. Сложность получения доступа к земельным участкам. 4. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность. 5. Коррупция. 6. Ограничение/ сложность доступа к закупкам компаний с государственным и субъектов естественных монополий. 7. Ограничение/ сложность доступа к поставкам товаров, оказанию услуг и выполнению работ в рамках госзакупок.			

Реализация продукции – сложный процесс, поскольку контролируется множеством служб, нормативных актов, законов. С ним знаком каждый взрослый человек, независимо от его профессии. В этой статье мы расскажем все о предприятии розничной торговли, объясним, что это такое, и дадим подробное определение.

Розничная торговля- это продажа товаров и услуг, доступных всем покупателям, в торговых центрах, салонах, через интернет-сервисы. Важнейшим моментом является осуществление коммерческой деятельности. Еще одной особенностью можно назвать наличие определенного места, в котором происходит товарно-денежный обмен, в большинстве случаев это магазин, но при реализации продукции через сайт или телефон – собственные адреса заказчиков или помещение, где производится выдача заказа.

Последний ключевой момент касается организации работы. Предприятие может быть крупным, средним или малым. В любом случае деятельность будет строиться по единым установленным правилам. Они касаются взаимодействия с покупателями и контролирующими службами, санитарно-гигиенических норм и качества товаров.

Рынок розничной торговли выполняет следующие функции кроются не только в продаже различных вещей и услуг, но и других, более узких целях. К функциональному назначению процесса можно отнести:

1. Изучение запросов от потенциальных клиентов и формирование ассортимента на их основе.
2. Информирование покупателей о тех вещах, которые они приобретают.
3. Побуждение производителей к производству конкретных товаров на основе полученных в результате исследований данных.
4. Обслуживание и консультирование.

Функции розничной торговли – это многосторонние служебные обязанности продавца перед конечным потребителем. Они зависят от формы ведения бизнеса. Например, в крупных супермаркетах с самообслуживанием часть задач решается самими покупателями, за помощью к специалистам они обращаются только при особой необходимости.

Важен и ассортимент. Реализация сложных технических средств требует особого внимания со стороны сотрудников магазина, поскольку только они достаточно хорошо разбираются в том, что продают.

Цели розничной торговли во многом они пересекаются с функциональным назначением. Главными проблемами, которые решаются благодаря существованию индивидуальных продаж, можно считать:

1. Приобретение продукции у оптовика или производителя и ее подготовка к реализации в торговой точке.
2. Демонстрирование готовых образцов из многочисленного ассортимента, для раскрытия качества и особенностей товаров.
3. Осуществление доставки заказов, если это предполагается формой работы.

Самая главная цель объектов розничной торговли – это поддержание правильного баланса между спросом и предложением. Это закон бизнеса и когда весы склоняются в пользу одной из сторон, предпринимательские организации терпят убытки, а покупатель – не получает того, что ему нужно.

Оборот розничной торговли, по данным Росстата, в марте 2020 г. составил 2914,9 млрд рублей, или 105,6% (в сопоставимых ценах) к уровню соответствующего периода предыдущего года, в 1 квартале 2020 г. - 8178,7 млрд рублей, или 104,3%.

В марте 2020 г. оборот розничной торговли на 95,2% формировался торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность вне рынка, доля розничных рынков и ярмарок составила 4,8% (в марте 2019 г. - 94,8% и 5,2% соответственно).

В марте 2020 г. в структуре оборота розничной торговли удельный вес пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий составил 48,4%, непродовольственных товаров - 51,6% (в марте 2019 г. - 48,7% и 51,3% соответственно).

По итогам 2020 года доля Интернет-торговли может достигнуть 10% оборота ретейла за счет увеличения онлайн-продаж у традиционной розницы. Сокращение рынка розничной торговли в целом в 2020 году может привести к росту рынка Интернет-торговли за счет перетекания продаж в онлайн-каналы.

Этот тренд непосредственно связан с ростом эпидемии коронавирусной инфекции. По итогам 2019 года оборот российской розницы составил 33,6 трлн рублей. По данным АКОРТ, непродовольственный ретейл в 2020 году может потерять 35% или 6,08 трлн рублей. По прогнозам АКИТ, онлайн-торговля в 2020 году будет примерно на уровне 2,5 трлн рублей, что составит около почти 10% всего рынка. В России в 2019 году порядка 6,1% от общего объема розницы идет через интернет-продажи, в США — это 16%, в Великобритании — 22%, в Китае — 36,6%

По данным опроса предпринимателей, работающих в сфере розничной торговли был выявлен высокий уровень конкуренции на данном участке рынка. Это непосредственно связано с большим количеством игроков. Ежегодно в сфере розничной торговли меняются тренды, правила, методы и формы взаимодействия с потребителем, этот рынок всегда был есть и будет одним из самых конкурентных, ведь на нем выживают только самые предприимчивые, целеустремлены и трудолюбивые участники. Конкуренция есть двигатель прогресса и ее уменьшение не всегда будет означать улучшение качества, скорее наоборот. По этой причине основным фактором влияющим на рынок розничной торговли является вовсе не уменьшение конкуренции, а увеличение контроля и поддержки со стороны государства, которое в данной сфере имеет не маловажное значение. По итогам опроса мы видим, что абсолютное большинство опрошенных как минимум «скорее удовлетворены» деятельностью органов власти в данной сфере. Это означает, что государство ведет правильную политику в сфере рынка розничной торговли помогая ему развиваться, расти и процветать. Однако до абсолютного большинства полностью удовлетворенных деятельностью органами власти не хватает чуть меньше 1го бала по общему, среднему показателю удовлетворенности.

Это связано со следующими административными барьерами, которые предприниматели выделили в ходе опроса:

1. Сложность/ затянутость процедуры получения лицензий.
2. Высокие налоги.
3. Сложность получения доступа к земельным участкам.
4. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.
5. Коррупция.
6. Ограничение/ сложность доступа к закупкам компаний с госучастием и субъектов естественных монополий.
7. Ограничение/ сложность доступа к поставкам товаров, оказанию услуг и выполнению работ в рамках госзакупок.

Данные замечания имеет вполне реальные обоснования.

Минпромторг намерен увеличить число розничных рынков, упростив правила торговли. В ведомстве не раз подчеркивали, что у управляющих компаний, которые работают с такими форматами, максимум обязанностей и минимум прав. Тяжело работать и фермерам — правила для них стоит упростить, говорит коммерческий директор рынка Центральный на Цветном бульваре Андрей Антропов: «, например, производитель мяса прошел сертификацию у себя в регионе. В магазине он этот товар может продавать. На рынке такое невозможно. Рынок обязательно должен пропустить этот товар через лабораторию. Исследование недешевое. Накладывается где-то примерно 5-7% на товар стоимость. Если эта процедура будет упрощена, цены спадут не от того, что у нас товары станут дешевле, например, в торговых центрах, а оттого, что появится больше конкуренции, больше продавцов смогут выйти на рынок».

А когда рынков станет больше, они смогут навязать борьбу традиционным ритейлерам. «Чем больше игроков, тем ниже цены», — заявил Евтухов. Станут ли рынки конкурентами торговых сетей? Член совета директоров «Азбуки вкуса» Владимир Садовин считает, что это возможно: «Особенно на сезонный товар, если это все правильно организовать и на этот рынок пускать не просто каких-то поставщиков, с которыми сеть уже работает, а нормальных фермеров, то я думаю, что это будет популярно и среди населения, потому что это сейчас в большом тренде. И с точки зрения ценовой конкуренции, и по качеству это будет действительно конкуренция сетям».

Сбор и транспортирование твердых коммунальных отходов

Сбор и транспортирование твердых коммунальных отходов	Оценка конкуренции	отсутствует	2,5
		слабая	
		умеренная	
	Оценка деятельности органов власти	высокая	50%
		очень высокая	50%
		удовлетворен	3
скорее удовлетворен	100%		
скорее не удовлетворен			
Административные барьеры	1. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность. 2. Сложность/ затянутость процедуры получения лицензий		

Твердые коммунальные отходы - отходы, образующиеся в жилых помещениях в процессе потребления физическими лицами, а также товары, утратившие свои потребительские свойства в процессе их использования физическими лицами в жилых помещениях в целях удовлетворения личных и бытовых нужд. К ТКО также относятся отходы, образующиеся в процессе деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и подобные по составу отходам, образующимся в жилых помещениях в процессе потребления физическими лицами.

Обращение с отходами - деятельность по сбору, накоплению, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов.

Продавцами на рынке услуг являются хозяйствующие субъекты любой организационно-правовой формы, осуществляющие деятельность по сбору, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию и размещению ТКО.

Покупателями данной услуги являются: население (управляющие компании, ТСЖ, частный жилой сектор), предприятия, организации и индивидуальные предприниматели, в процессе хозяйственной деятельности которых образуются различные ТКО.

Президент РФ Владимир Путин в декабре 2017 г. поручил правительству в рамках госпрограммы «Охрана окружающей среды» выделить подпрограмму по созданию отрасли, которая займется переработкой твердых бытовых отходов (ТБО). Комплексные стратегические ориентиры развития отрасли обращения с отходами приведены в «Стратегии развития промышленности по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов производства и потребления на период до 2030 года». С 2019 будет запрещено захоронение отходов бумаги, картона и бумажной упаковки, шин и покрышек, полиэтилена и полиэтиленовой упаковки, стекла и стеклянной тары.

Методы утилизации ТКО:

- Захоронение;
- сжигание;
- компостирование;
- использование в качестве вторсырья.

Рынок обращения с ТКО является одним из крупнейших в мировой индустрии - его размер в 2015 г. составил 475 млрд долл. США, и по прогнозам достигнет 1296 млрд долл. США к 2022 г. В странах ОЭСР отрасль обращения с ТКО обеспечивает около 5% всех рабочих мест. С начала XXI века объем образования ТКО в мире увеличился вдвое, составив по оценкам Всемирного банка 1,3 млрд. тн. в 2013 г. К 2025 г. объем ТКО может достичь 2,2 млрд. тн., а к 2050 г. — 2,72 млрд. тн.

В 2017 г. на территории Российской Федерации, по данным Росприроднадзора, образовалось 6 220,6 млн. тн. отходов. Удельный показатель общего объема образования отходов на единицу ВВП в 2017 г. составил 98,3 тонн на 1 млн. рублей.

Объем вывоза твердых коммунальных отходов (ТКО) с территории городских поселений в целом по Российской Федерации, по данным Росстата, в 2017 г. составил 274,4 млн. м³, или 0,88% от общего количества образованных отходов. Объем твердых коммунальных отходов, вывезенных на мусороперерабатывающие заводы, в 2017 г. составил 27,9 млн м³, или 10% от общего объема ТКО. За период 2010-2017 гг. объем вывоза ТКО увеличился на 39 млн. м³, или на 16,6%; доля ТКО в общем количестве образованных отходов сократилась в 1,4 раза; показатель вывоза ТКО на мусороперерабатывающие заводы за рассматриваемый период сократился на 4,2 млн м³, или на 13%.

Уровень конкуренции на рынке услуг в сфере обращения с отходами в настоящее время оценивается хозяйствующими субъектами как умеренный.

Рынок услуг по сбору, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию и захоронению ТКО в г.о. Электросталь, как и в большинстве других городов, относится к рынку с неразвитой конкуренцией.

Значительная часть организаций, предоставляющих данную услугу, представлена юридическими лицами частной формы собственности, а в небольших поселениях муниципальными предприятиями. В качестве основных барьеров входа на рынок можно указать: сложность и затянутость получения лицензии, отсутствие платежеспособного спроса со стороны потребителей (задолженность управляющих компаний). Экономическим барьером является значительный размер первоначального капитала для создания предприятия, предоставляющего услуги по транспортированию, переработке и захоронению ТКО, большие сроки окупаемости капитальных вложений для покупки оборудования по сбору, транспортированию, обработке, утилизации ТКО. Так же предприниматели в качестве административного барьера выделяют нестабильность российского законодательства, это связано с весьма частыми, кардинальными изменениями законов в данной сфере рынка. Тем не менее, по данным опроса было выявлено, что абсолютное большинство предпринимателей весьма высоко оценивают уровень деятельности органов власти. Это означает, что весьма частые изменения, не престают быть качественными. В виде одного из вариантов решений данной проблемы, предлагаем делать более глобальные, но менее частые изменения.

Социальные услуги

Социальные услуги	Оценка конкуренции	отсутствует		2
		слабая		
		умеренная		
		высокая	100%	
		очень высокая		
	Оценка деятельности органов власти	удовлетворен	33,3%	3,3
		скорее удовлетворен	66,6%	
		скорее не удовлетворен		
		не удовлетворен		
	Административные барьеры	1.Необходимость установления партнерских отношений с органами власти. 2.Высокие налоги.		

Теплоснабжение (производство тепловой энергии)

Теплоснабжение (производство тепловой энергии)	Оценка конкуренции	отсутствует	50%	4,5
		слабая	50%	
		умеренная		
		высокая		
		очень высокая		
	Оценка деятельности органов власти	удовлетворен	100%	4
		скорее удовлетворен		
		скорее не удовлетворен		
		не удовлетворен		
	Административные барьеры	1.Сложность получения доступа к земельным участкам. 2.Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность		

Теплоснабжение – деятельность по производству, передаче, распределению, продаже потребителям тепловой энергии (мощности) и теплоносителя.

Общее образование (школы)

Общее образование (школы)	Оценка конкуренции	отсутствует		1	
		слабая			
		умеренная			
		высокая			
	Оценка деятельности органов власти	очень высокая	100%	1	
		удовлетворен			
		скорее удовлетворен			
		скорее не удовлетворен			
	Административные барьеры	не удовлетворен			100%
		1.Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.			
2.Высокие налоги.					
3.Необходимость установления партнерских отношений с органами власти					
4.Ограничение органами власти инициатив по организации совместной деятельности малых предприятий					
5. Действия/ давление со стороны органов власти, препятствующие ведению бизнеса на рынке или входу на рынок новых участников					

Общее образование — первый уровень образования, не профессиональное и не специальное образование. В настоящее время, к общему образованию в широком смысле принято относить следующие составляющие: дошкольное, начальное общее, основное общее, среднее (полное) общее и дополнительное образование детей. Иногда, дошкольное и/или начальное общее образование не включаются в понятие общее образование и рассматриваются отдельно. В России и некоторых других странах, три уровня — начальное общее, основное общее и среднее (полное) общее, иногда называют средним образованием, так как они включены в школьное образование и преподаются в средних школах.

Стратегической целью Российской Федерации является ускорение социально-экономического развития за счёт модернизации и инноваций. Достижение намеченных ориентиров во многом зависит от наличия высококвалифицированных кадров, способных овладеть новыми знаниями и реализовать их на практике. В настоящее время дети и подростки – это будущий кадровый потенциал формирующейся экономики знаний. В связи с этим повышается роль образования в формировании не только знаний, умений и навыков, но и изобретательской деятельности, в развитии креативности у обучающихся.

Школа XXI века, согласно идеологии проекта «Наша новая школа», должна соответствовать целям опережающего развития обучающихся:

- включение их в исследовательские проекты и творческие занятия для формирования интересов и осознания своих возможностей;
- обеспечение успешной социализации детей с ограниченными возможностями; – развитие взаимодействия с родителями, местным

сообществом, учреждениями культуры, здравоохранения, спорта, досуга, другими организациями социальной сферы;

– наличие современной системы оценки качества образования, которая сможет обеспечивать население достоверной информацией о том, как работают и отдельные образовательные учреждения, и система образования в целом.

Доступность школьного образования в России по формальным показателям не уступает уровню стран с высоким ВВП на душу населения. Степень участия на ступени школьного образования в России достаточно высока и сопоставима с показателями развитых стран. Показатель удельного веса населения, имеющего начальное общее образование, в России является одним из самых низких среди стран ОЭСР (менее 2%). Всего 9% составляет доля обучающихся с основным общим образованием. Меньший показатель в странах ОЭСР зафиксирован только в США и Израиле.

Тем не менее показатель численности детей и подростков в возрасте от 7 до 17 лет, не вовлечённых в систему общего образования по социальным причинам (беспризорники, дети из социально неблагополучных семей, сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей), крайне высок – 12,7 тыс. чел. по Российской Федерации. Однако в городском округе Электросталь этот показатель сведен к нулю – все дети без исключения вовлечены в систему общего образования.

По результатам опроса предпринимателей городского округа Электросталь, выявилось, что на территории муниципалитета, в сфере общеобразовательных услуг действует очень высокая конкуренция. Этот показатель связан с тем, что на территории города действует 22 муниципальных образовательных учреждения, полностью удовлетворяющие спрос граждан. Помимо этого, уже в следующем году планируется сдать в эксплуатацию, новую школу на 825 мест, что делает частную сферу общеобразовательных услуг невостребованной среди граждан, а уровень конкуренции очень высоким, в силу большого количества бесплатных общеобразовательных учреждений.

При оценке деятельности органов власти, абсолютное большинство предпринимателей были не удовлетворены данным показателем, выделяя следующие административные барьеры:

1. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.
2. Высокие налоги.
3. Необходимость установления партнерских отношений с органами власти
4. Ограничение органами власти инициатив по организации совместной деятельности малых предприятий.

5. Действия/ давление со стороны органов власти, препятствующие ведению бизнеса на рынке или входу на рынок новых участников.

Если говорить о нормативном регулировании образования, то тенденция, отразившаяся в законодательстве, открывается и со стороны явлений, которые можно условно назвать издержками уравнивания. Для практиков далеко не секрет, что на частные образовательные организации распространяется все больше и больше нормативных требований, все более строго регулирующих не только условия, но и содержание образования. Сокращается «оперативный простор» частного образования, то есть та степень неопределенности, «законодательной тишины», которая влияет на вариативность содержания образования, на выбор образовательных технологий, организацию образовательного процесса и на прочие слагаемые уникальности, особой идентичности частного образования.

В качестве профессионального мнения по данному вопросу, хотелось бы привести в пример цитату вице-президент по вопросам общего образования Ассоциации негосударственных образовательных организаций **Татьяну Щур:**

«Есть ощущение, что «Мониторинг качества подготовки обучающихся образовательных организаций в форме национальных исследований качества образования и всероссийских проверочных работ» плавно перейдет в тотальный контроль со всеми вытекающими последствиями. Введение мониторинга в обсуждаемом варианте приведет, в конечном счете, к вынужденному переходу частных общеобразовательных организаций на единообразные пособия, для того, чтобы учащиеся успешно справлялись с заданиями.

Поэтому нельзя исключать, что в недалеком будущем частное образование подойдет к черте, у которой придется ответить на вопрос о том, как ему остаться, собственно, частным, не утратить уникальные особенности, многие из которых жизненно важны для тех, кто доверяет частным организациям свое образование и образование своих детей.»

В качестве преодоления выявленных административных барьеров, предлагаем провести общее собрание предпринимателей данной сферы, обозначить основные проблемные участки и заняться их совместным решением на законодательном уровне.