

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 1(14)-2015



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

Свидетельство о регистрации
средства массовой коммуникации
Эл № ФС77-45777
от 07 июля 2011 г.

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 1(14) (январь-март, 2015). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

*Евдокимова Ю.В., к.ф.н.
доцент, заместитель директора
Институт туризма и гостеприимства
Филиал в г. Москва
Российский государственный
университет туризма и гостеприимства
Россия, г. Москва*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ

Аннотация: в статье рассмотрены статистические и законодательные изменения, произошедшие в сфере малого и среднего предпринимательства в РФ за период с 2012 по 2014 годы.

Ключевые слова: субъекты малого и среднего бизнеса, налоговая нагрузка, налоговые каникулы.

Ряд изменений последних лет внес серьезные коррективы в функционирование малого и среднего бизнеса в РФ. Изменения законодательной базы, направленные на стимулирование развития малого и среднего предпринимательства, отразились в ряде законодательных актов, создании специализированных институтов, реализующих различного рода программы поддержки развития данного сегмента, наличии доступа к государственному заказу.

На 1 января 2013 г. в РФ зарегистрировано 6037 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, совокупная численность составляет 17729,2 тыс. человек. Таким образом каждый четвертый работник занят в секторе малого и среднего бизнеса. На предприятиях - юридических лицах на малое и среднее предпринимательство приходится 69,1% или 12,2 млн. человек, доля индивидуальных предпринимателей – 30,9% (5,45 млн. человек) [4]

Сформированы позиции выкупа на льготной основе помещений, арендуемых у органов государственной власти и местного самоуправления субъектами малого и среднего бизнеса. Созданы предпосылки для введения льготного порядка ведения кассовых операций для малых предприятий. Уточнены критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого и среднего бизнеса. Появилась возможность применения льготных тарифов при подключении хозяйствующих субъектов к тепловым сетям. Произошла отмена обязательной аттестации рабочих мест, находящихся в офисах [1]. Государственная финансовая поддержка, сфокусированная на удовлетворение потребностей в финансовых, информационных, имущественных ресурсах микропредприятий, малых и средних предприятий, в 2013 году составила 19,8 млрд. рублей. [4]. Финансирование государства направлено на поддержку предпринимательских инициатив, перевооружение и модернизация производства, поддержку малых инновационных компаний; развитие микрофинансовых организаций,

капитализация гарантийных фондов; создание инновационной инфраструктуры предпринимательства [4].

Наряду с позитивными изменениями, достаточно негативных нюансов. Согласно данным 2012 г., оборот малых предприятий снизился на 3% в номинальном выражении, с учетом инфляции данная величина составила 10%. В 2013 году число субъектов малого и среднего предпринимательства снизилось на 7,5%, доля индивидуальных предпринимателей сократилась на 12,7%, юридических лиц – на 3,5%. Количество микропредприятий выросло на 3,9%, средних предприятий – юридических лиц увеличилось на 15,4% [7]. Малый бизнес столкнулся с увеличением страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, Следствием явилось значительное сокращение числа индивидуальных предпринимателей. Введение патентной системы налогообложения не стало панацеей для малого предпринимательства, так как патент можно взять на месяц, на квартал, на полгода, при обязательной уплате страховых взносов за весь год. Происходит снижение инвестирования малых предприятий в основной капитал. Обязательное ведение данными субъектами хозяйствования бухгалтерского учета также не является позитивным с точки зрения увеличения затрат данных предприятий.

На 1 января 2014 года число субъектов малого и среднего бизнеса составило 5,6 млн. На данных предприятиях занято 25% от общей численности занятых в экономике государства, ими производится 25% от общего объема оборота товаров и услуг. Структура субъектов малого и среднего бизнеса на январь 2014 года такова: 62,8% индивидуальных предпринимателей, 37,2% – юридических лиц, основная доля которых приходится на микропредприятия - 32,7% [7].

К негативным тенденциям следует отнести усиление налоговой нагрузки на предприятия малого и среднего бизнеса путем введения обязанности уплачивать налог на имущество организаций в отношении объектов недвижимости, облагаемых налогом исходя из кадастровой стоимости. Во-первых, была введена обязанность организаций, применяющих УСН или ЕНВД, уплачивать налог на имущество в отношении недвижимости, облагаемой налогом. Для плательщиков ЕНВД данная налоговая обязанность возникла. Начиная с 3 квартала 2014 г., для плательщиков УСН - с 1 января 2015 года [6].

Позитивна возможность отойти от унифицированных форм кадровых документов, появившаяся с 2013 г. Законодательно утверждено право компаний на разработку и утверждение собственных форм кадровых документов. Возможно добавление или удаление строк в существующих унифицированных формах. Организации могут разработать свои формы или доработать ранее действовавшие, а также применять существующие привычные документы. Данные изменения дают возможность увеличить самостоятельность хозяйствующих субъектов в принятии решений,

адаптировать существующий документооборот под свои условия функционирования, что позволит упростить данную деятельность и снизить издержки по ее обеспечению [3].

Определенный положительный эффект представляют собой изменения, направленные на упрощение ведения бухгалтерского учета с 2014 г. для определенных субъектов предпринимательской деятельности. Возможность ведения упрощенной бухгалтерской отчетности предоставлена некоммерческим организациям, чьи доходы за предыдущий отчетный год составили не более трех миллионов рублей. Для предпринимателей, применяющих ЕНВД, освобождение от ведения бухгалтерского учета возможно при наличии учета физических показателей, характеризующих определенный вид предпринимательской деятельности [2].

Стимулирующим для малого бизнеса является освобождение, начиная с 2015 года, от налоговых платежей в течение двух налоговых периодов для новых предприятий малого бизнеса, осуществляющих свою деятельность в производственной, научной либо социальной сферах [5].

Необходимость создания современной модели предпринимательства, соединяющей в себе позитивные составляющие динамичного развития вновь созданной или уже функционирующей на рынке компании – такова задача сегодняшнего дня. Квалифицированная адаптация налоговой системы, создание образовательной поддержки, продуманной системы льгот, реальное функционирование уже созданной законодательной базы – таковы базовые условия, выполнение которых позволит малому бизнесу развить и укрепить свои позиции в рамках современных рыночных условий.

Использованные источники:

1. Шмелева Е. Успешные компании надо выращивать. Официальный сайт Российской газеты [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/11/12/borisov.html> (дата обращения: 23.11.2013)
2. Колодина И. Упростили задачу. Официальный сайт Российской газеты [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/11/12/zadacha.html> (дата обращения: 24.11.2013)
3. Иванова А. Свобода с оговоркой. Официальный сайт Российской газеты [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/11/12/svoboda.html> (дата обращения: 23.11.2013)
4. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" (разработан Минэкономразвития России) [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152459/?frame=34 (дата обращения: 23.11.2013)
5. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 477-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации". Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный

ресурс] Режим доступа: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/592489/> (дата обращения: 20.04.2015)

6. Федеральный закон от 2 апреля 2014 г. № 52-ФЗ). О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171344/ (дата обращения: 20.04.2015)

7. Филимонов А. Малый и средний бизнес: основные изменения и перспективы на 2015 год Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/602378/> (дата обращения: 20.04.2015)

Евстюхина М.С.

аспирант

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Аннотация. В статье раскрыта важность и необходимость развития профессиональных компетенций молодых специалистов. Предложена к использованию универсальная матрица, представленная по вертикали уровнями компетенции персонала, а по горизонтали - их содержанием. Обоснована практическая значимость данного подхода, позволяющего представить всю совокупность механизмов развития профессиональных компетенций молодых специалистов в единстве вузовской и корпоративной составляющих (ареалов).

Ключевые слова: профессиональные компетенции, персонал, молодые специалисты, подготовка персонала, матрица профессиональных компетенций.

Изменение требований к уровню подготовки выпускников вуза, необходимость оперативной корректировки профилей профессионального образования с учетом меняющейся ситуации на рынке труда обусловили необходимость реформирования содержания профессионального образования во многих отраслях. Современное общество ставит перед высшими учебными заведениями задачи по подготовке специалистов, способных быстро адаптироваться в непостоянных условиях экономической действительности и гибко реагировать на проблемы, требующие срочного решения. Процесс обучения должен обеспечивать каждому будущему специалисту не только фундаментальные теоретические знания, но и широкий спектр практических профессиональных умений и навыков.

На качество обучения в высших учебных заведениях влияет множество факторов, наиболее важными среди них являются те, что связаны с формами и методами обучения, от выбора которых в значительной мере

зависит развитие самостоятельности и творческой активности студентов, формирование их профессионального мышления и компетентности.

Проблему анализа и развития профессиональной компетентности современного молодого специалиста и ее составляющих рассматривают И. Зимняя, И. Зязюн, Дж. Равен, В. Хутмахер, А. Хуторской, С. Шишов и другие.

Одним из направлений формирования профессиональной компетентности и усиление практического компонента подготовки молодых специалистов является организация учебно-практических комплексов «бизнес-инкубаторов» в высших учебных заведениях. Использование бизнес-инкубации с целью достижения качественной профессиональной подготовки будущих специалистов исследовали Г. Гаташ, Ф. Дитрих, Л. Истомна, М. Пааль, М. Коломбо, Л. Воротина, З. Варналия, М. Токарев и другие.

Профессиональная подготовка персонала является важным элементом системы управления современной крупной организацией. Особенно это касается развития профессиональных компетенций молодых специалистов, поскольку именно эта категория персонала обладает способностью совершать прорыв в профессиональной сфере, вносить новые идеи и тенденции в работу[1, с. 324].

Под профессиональными компетенциями подразумевают стандарты рабочего поведения молодого специалиста. Содержанием профессиональных компетенций является совокупность взаимосвязанных факторов: знания, навыки, способы профессионального общения, ресурсный потенциал личности специалиста, имеющих отношение к определенному кругу предметов и процессов, и необходимых для продуктивной деятельности. В профессиональных компетенциях должны отражаться автономность и гибкость молодого специалиста в части решения профессиональных проблем; развитое сотрудничество с коллегами и профессиональной межличностной средой, эффективное использование способностей, позволяющее плодотворно осуществлять профессиональную деятельность согласно требованиям рабочего места в современной трудовой среде.

Содержание профессиональных компетенций состоит из следующих блоков:

1. Профессионально-личностный, который связан с освоением и развитием профессиональных знаний и умений, интеллектуального потенциала и эмоционально волевой сферы.

2. Профессионально-деятельностный, который связан с развитием личности и созданием условий для ее саморазвития.

3. Профессионально-творческий, связанный с готовностью к восприятию и реализации инновационных идей, новой информации, умением владеть новой техникой и технологией.

Системная, непрерывная профессиональная подготовка персонала в нашей стране проводится преимущественно в крупных организациях, - это, как правило, наставничество либо ротация. Эти виды обучения персонала являются в какой-то мере заимствованием опытом японских предприятий в части организации и функционирования знаменитых «кружков качества». Их задачами, помимо очевидной передачи производственного опыта молодым сотрудникам, являются усиление сплоченности коллектива, улучшение социально-психологического климата, а это благоприятно сказывается на общем функционировании всей компании. Российский опыт организации профессиональной подготовки персонала не настолько богат, как зарубежный. В то же время некоторые формы развития профессиональных компетенций молодых специалистов организаций практикуются довольно успешно. Это, например, тренинги, обучения в корпоративном университете и в системе наставничества топ-менеджерами[2].

Таким образом, понятие компетенции молодых специалистов организации, предлагается определить как обобщенные способы действий, которые обеспечивают молодым специалистам способности успешно действовать на основе приобретенных теоретических знаний, использовать практические умения и навыки при решении задач профессиональной деятельности. Существенным моментом понимания компетенции при этом становится конкретная профессиональная ситуация, в которой обобщенное знание должно превратиться в конкретный алгоритм или процедуру действий, ведущую к успешному результату. Касаясь вопроса соотношения понятий компетенции и компетентности молодых специалистов, необходимо уточнить, что понимание компетентности молодых специалистов как совокупности компетенций будет в данном случае вполне закономерным[3, с. 994].

Выделяют следующие ключевые профессиональные компетенции молодых специалистов, представленные в виде следующей классификации: общепрофессиональные, предметно-специальные и универсальные – они определяют реализацию общепрофессиональных и предметно-специальных компетенций, являются их основой. Также предлагается использовать матрицу уровней компетенций (рисунок 1) – вертикаль матрицы: а) универсальный; б) общепрофессиональный; в) предметно-специальный, и их содержания – горизонталь матрицы: а) знаниевый блок; б) практический блок; в) личностный блок[2].

		Содержание компетенций		
		Знания (знаниевый блок компетенций)	Умения, практические навыки (практический блок компетенций)	Личные качества (личностный блок компетенций)
Уровень компетенций				
Производственная деятельность в отрасли	Рабочее место	Знаниевый блок профессиональных компетенций предметно-специального уровня (определение профессии привязкой к рабочему месту)	Практический блок профессиональных компетенций предметно-специального уровня	Личностный блок профессиональных компетенций предметно-специального уровня
	Отрасль	Знаниевый блок профессиональных компетенций общепрофессионального уровня (определение профессии привязкой к предприятию)	Практический блок профессиональных компетенций общепрофессионального уровня	Личностный блок профессиональных компетенций общепрофессионального уровня
	Производственная деятельность в отрасли	Знаниевый блок профессиональных компетенций универсального уровня (определение профессии)	Практический блок профессиональных компетенций универсального уровня	Личностный блок профессиональных компетенций универсального уровня
		Система корпоративного обучения	Производственная деятельность	Корпоративная культура

Сегмент корпоративного обучения

Сегмент производственной деятельности

Сегмент корпоративной культуры

Рисунок 1 – Матрица профессиональных компетенций молодых специалистов

На пересечении столбцов и строк матрицы расположены необходимые компетенции, которые отражают конкретный профессиональный навык молодого специалиста. При этом анализ матрицы, проводимый в произвольно выбранный момент времени, позволяет изучать степень согласования ее блоков путем изучения весовых коэффициентов каждого блока.

Сравнение полученных измерений, выполненных в разные моменты времени, позволит изучить динамику развития компетенций молодого специалиста в различных процессах и на различных уровнях. В то же время и управление развитием компетенций молодого специалиста может осуществляться локально, по отдельным способностям на различных уровнях развития молодого специалиста. Очевидно, что измерения и анализ, проводимый с использованием этого инструмента, может быть сколь угодно многомерным (по горизонтали, по вертикали, вглубь и т.д.)

Матрица позволяет оценивать и отслеживать следующие направления совершенствования работы по развитию профессиональных компетенций молодых специалистов[2]:

1) развитие методов взаимодействия с ВУЗами по вопросам формирования необходимого уровня профессиональных компетенций

молодых специалистов. По этому блоку необходимо обратить особенное внимание на направление сотрудничества с высшим (и/или средним) профессиональным учебным заведением, направленное на создание непрерывного корпоративного образовательного процесса. Организации должны сами принимать активное участие в подготовке своих будущих кадров.

Взаимодействие вуза и организации необходимо совершенствовать на всех уровнях. Это, прежде всего, начальный уровень, – а в его рамках ситуативное взаимодействие, направленное на ознакомление с общими особенностями организации или вуза. Затем, основной уровень – периодическое взаимодействие для подготовки группы специалистов, ориентированных на решение специализированных задач в определенной производственной отрасли. Заключительный, элитный уровень, характеризуется устойчивыми взаимосвязями вуза и организации, работой по стратегическим планам, эффективным как для производственной отрасли, так и вуза, индивидуализацией образовательного процесса, созданием устойчивых организационных структур[5, с. 36].

Не требует дополнительной аргументации необходимость создания системы непрерывного корпоративного образования, – а именно образовательного процесса в интегрированной структуре высшего профессионального и корпоративного образования, способствующего образовательной и профессионально-личностной реализации каждого молодого специалиста организации.

2) развитие систем корпоративного обучения и, как следствие, рост профессионализма молодых специалистов. Необходимо разработать альтернативные методы развития систем корпоративного обучения в современных организациях, которые могут быть использованы в процессе обучения молодых специалистов для максимально быстрого и качественного повышения их профессионального уровня в процессе производственной деятельности. Отмечается, что для того, чтобы обеспечить должное качество образования, система корпоративного обучения должна быть открытой, динамичной, проектно-ориентированной (реагирующей на изменения среды и запросы потребителя образовательных услуг), восприимчивой к инновациям, управляемой и экономически целесообразной. Кроме того, данная система должна эффективно функционировать в специфических российских условиях.

3) развития форм и методов совершенствования профессиональных компетенций в условиях производственной деятельности организации. Необходимо внедрять новые формы и методы совершенствования профессиональных компетенций в процессе производственной деятельности организации. Определено, что в состав профессиональных компетенций, формируемых в процессе производственной деятельности, включаются знания, умения и способности, необходимые для работы по специальности

при одновременной автономности и гибкости в части решения профессиональных проблем.

Способы эффективного использования способностей позволят плодотворно осуществлять профессиональную деятельность согласно требованиям рабочего места. Предложенные конструкты проектирования стандартов представляют собой «элементы компетенции», в которые включены критерии деятельности (мера качества), область применения, а также требуемые знания. Следует использовать модель интегрированного сочетания знаний, способностей и установок, позволяющую молодому специалисту выполнять трудовую деятельность в современной трудовой среде[4, с. 99].

4) усиление позитивного влияния корпоративной культуры на развитие профессиональных компетенций. В данном случае предлагается формировать новые направления развития профессиональных компетенций посредством совершенствования корпоративной культуры организации. При этом предполагается, что мотивационное обеспечение деятельности молодого специалиста – формирование потребностей, склонностей, интереса, положительного отношения к данной деятельности складывается в организации и, во многом зависит от уровня развития корпоративной культуры. Организация при этом задает специфические для этого масштаба бизнеса и организации управления способы деятельности, стимулы к творческому или механическому труду, потребность в достижениях и т.д.

Предложенная модель может выступать пространством взаимодействия вузовского и корпоративного ареалов профессиональных компетенций. В связи с этим можно считать, что корпоративный ареал развития профессиональных компетенций предполагает развитие сегмента корпоративного обучения, сегмента обучения в процессе производственной деятельности, а также сегмента корпоративной культуры [2].

Таким образом, определяя организационно-методические основы развития форм и методов профессиональных компетенций молодых специалистов, необходимо подчеркнуть, что грамотно выстроенные взаимосвязи между блоками матрицы, представленной на рисунке 1, способствуют их успешному развитию и совершенствованию.

Использованные источники:

1. Евстюхина М.С., Дуданов Е.И. Роль компетентного подхода в формировании инновационного потенциала персонала предприятий машиностроения//Материалы X Всероссийской научно-практической конференции «Машиностроение: наука, техника, образование» - 2014. – С. 324-331.
2. Карасева С. З. Формирование необходимого набора профессиональных компетенций молодых специалистов в условиях российской корпорации // Наукоедение. – 2012. – №4. – URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/23evn412.pdf>

3. Леонова О.В., Колосова О.В. Компетентностный подход как способ управления персоналом промышленного предприятия // Вестник ТГТУ. – 2010. – Том 16. № 4. – С. 993-1000.
4. Михайлова Л.Л. Место компетентностного подхода в образовании, его инновационность и традиции // Психология в экономике и управлении. – 2010. – №1. – С. 98-103.
5. Соколов В.П., Тихонова В.И. Компетентностный подход к личностно-профессиональному развитию управленческих кадров // ИнВестРегион. – 2011. - №2. – С. 34-37.

*Евстюхина М.С.
ассистент
кафедры менеджмента и экономики образования
Мордовский государственный педагогический институт
имени М.Е. Евсевьева
Россия, г. Саранск*

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к формированию и развитию региональных кластеров – наиболее адекватных рыночным условиям хозяйствования форм управления и современных механизмов повышения конкурентоспособности региональной экономики. Выявлены принципы и факторы формирования кластеров.

Ключевые слова: региональная экономика, кластер, конкурентоспособность, региональное управление, кластерная политика.

Актуальность проблемы формирования и развития региональных кластеров обусловлена необходимостью поиска и выбора дальнейших путей развития российской экономики и перехода на инновационный тип развития. Кроме того, в свете последних эпохальных экономических событий проблема повышения конкурентоспособности российских предприятий и производимой отечественной продукции, внедрение российских производителей на мировые рынки сбыта выходит на первый план.

Ключевым для формирования кластера является концентрация «критической массы» факторов, а именно:

- усиление конкуренции, обусловившее формирование устойчивых долгосрочных кооперационных связей;
- внешнее давление на сектор экономики, требующее объединения усилий с целью успешного противостояния давлению;
- изменения условий хозяйствования (налоговые, законодательные, политические и прочие изменения), повышающие эффективность функционирования объединений предприятий;
- появление новых технологий, предопределяющее стихийное формирование объединения компаний на основе стержневой технологии;

- необходимость научно-технической кооперации в высоко - технологичных секторах экономики [6, с. 157];
- международная бизнес-активность: взаимосвязи фирм в кластере с иностранными партнерами [4, с. 34];
- наличие малых, средних и крупных предприятий, специализирующихся на работе в рассматриваемой области;
- наличие исследовательского центра, обеспечивающего фундаментальную научную базу инновационных идей и проектов;
- наличие университета, обеспечивающего подготовку (переподготовку) высококлассных специалистов для предприятий инновационного кластера;
- наличие крупного предприятия (предприятий), на базе которого могут быть апробированы и реализованы в промышленном масштабе инновационные идеи и проекты;
- наличие центростремительных динамик среди потенциальных участников кластера;
- наличие как на внутреннем, так и на внешнем рынке существенного спроса на продукцию кластера;
- ориентация региона на реализацию инновационных программ и проектов [7, с. 9];
- случайные события [5, с. 289].

На региональном уровне управления можно использовать механизмы, способствующие формированию кластерных образований. В этом случае будет иметь место реактивная кластеризация – формирование кластеров должно стать реакцией региональной экономической системы на изменение условий хозяйствования путем создания предпосылок для их развития в приоритетных сферах хозяйственной деятельности.

В современной экономической ситуации использование кластерного подхода на региональном уровне должно базироваться на следующих принципах.

1. Самоорганизация:

- структурная и функциональная общность предприятий кластера;
- усиление взаимосвязей предприятий в кластере;
- создание условий для развития и формирования кластера.

2. Внутрикластерная кооперация и конкурирование:

- конкуренция между предприятиями;
- кооперация при выходе на внешний рынок;
- эффективность и развитие собственной хозяйственной деятельности.

3. Взаимосвязь, основанная на общих экономических интересах:

- зависимость участников от успеха друг друга;
- сохранение автономности и сплоченность участников кластера;
- координация, разрешение спорных вопросов и принятия решений, налаживание внешних связей.

4. *Корпоративность:*

- культура общения между участниками, присутствие климата доверия;
- взаимность и добрососедство, единая система ценностей, образцов поведения, способов оценки результатов, взаимоконтроль в разрешении конфликтных ситуаций;
- возможность обмена информацией, опытом, совместного обучения;
- упрощение структуры взаимодействия, снижение издержек;
- выполнение обязательств перед партнерами, репутация предприятий и всего кластера в целом.

5. *Долгосрочное сотрудничество:*

- поддержание взаимоотношений;
- регулярные, долгосрочные гарантированные поставки и качество услуг;
- доступ к информации, ресурсам, информированность участников;
- взаимодействие для достижения и поддержания конкурентных преимуществ.

6. *Частичное лидерство:*

- присутствие «центра» притяжения (структурообразующие предприятия-лидеры);
- доминирующий фактор – концентрация вокруг крупных лидирующих производственных предприятий и научных центров;
- проявление активности «центра» и притяжение «периферийных» предприятий.

7. *Динамичность (гибкость):*

- постоянное «движение» кластера – непрерывные процессы формирования, развития и распада;
- адаптация к постоянно меняющимся требованиям рыночной среды;
- появление новых производств, расширение ассортимента продукции;
- повышение уровня инновационности производства.

8. *Комплексность использования ресурсов:*

- объединение участников в рамках единой неразрывной технологической цепочки, интеграционная и технологическая взаимосвязь, единый технологический подход, стандарты;
- последовательность производства продукции, участники – поставщики и потребители услуг друг друга;
- ориентация на запросы конечного потребителя, расширение ассортимента продукции;
- совершенствование бизнес-процессов и управленческих навыков.

9. *Аутсорсинговая специализация:*

- делегирование ответственности, дробление бизнес-функций;
- передача вспомогательных производств по контрактам подрядчиков, снижение издержек и экономия ресурсов;

- формирование новых уникальных способностей, возможность доступа к лучшим мировым производственным технологиям [3, с. 14].

10. *Взаимодействие кластера с властью* [8, с. 17]:

- законодательное регулирование кластера;
- финансовая поддержка кластера.

11. *Инновационная направленность кластера*:

- стимулирование инновационных процессов;
- участие в инновационном процессе большинства входящих в состав кластера организаций.

Кластеры могут также возникать в результате необычного, сложного или повышенного местного спроса.

Для зарождения кластера часто оказываются существенными и случайные события. Первоначальный этап формирования компаний в регионе часто отражает действия предпринимателей, которые невозможно полностью объяснить только наличием благоприятных местных условий. Другими словами, такие компании могли бы возникнуть в любом другом аналогичном месте. Влияние географического положения повышает не только вероятность возникновения случайности, но и вероятность того, что случайное событие приведет к возникновению конкурентоспособных фирм и отраслей. Одна лишь только случайность почти никогда не способна объяснить, в силу каких причин происходит возникновение кластера или почему в дальнейшем наблюдаются его рост и развитие. Ограниченное объяснение роли случайности увеличивает серьезные сомнения по поводу того, могут ли кластеры зародиться в регионах, где отсутствуют для этого важные преимущества. Адекватная политика, направленная на развитие кластеров, должна строиться на развитии существующих или возникающих отраслей, опробованных рынком.

Несмотря на то, что гарантий развития кластера не существует, после начала процесса наблюдается нечто вроде цепной реакции, в которой достаточно быстро начинают проследиваться причинно-следственные связи. Происходящий при этом процесс сильно зависит от эффективности действующих в ромбе связей или цепочек обратной связи, от того, насколько хорошо, например, местные образовательные, законодательные и другие структуры реагируют на нужды кластера или от того, насколько быстро откликаются на его потребности возможные поставщики. Особого внимания заслуживают три специальные области: интенсивность конкуренции в местных масштабах, общая среда для формирования нового вида экономической деятельности в данной местности, а также эффективность действия формальных и неформальных механизмов сведения вместе участников кластера. Существенной движущей силой в быстром совершенствовании и развитии предпринимательства является сильная конкурентная борьба. Климат, в котором происходит развитие

предпринимательства, очень важен, потому что создание новых фирм и институтов является частью кластера.

Серьезной проблемой на пути становится признание существования кластера. По мере того как все больше организаций и фирм осознает значимость кластера, доступным оказывается все большее количество специальных продуктов и услуг, среди местных представителей услуг в финансовой области возникает специализированный отклик на нужды кластера. Развиваются формальные и неформальные организации и модели взаимодействия, вовлекающие участников кластера. По мере роста кластера усиливается его влияние не только на деятельность других фирм, но и на политику, проводимую общественными организациями, частными организациями, частными институтами и правительством. Политика, приводящая к совершенствованию кластера, часто видоизменяется. Как в национальной, так и в глобальной экономике развитие кластеров может значительно ускориться посредством привлечения участников кластера из других стран или регионов. Растущий кластер начинает привлекать связанные прямые инвестиции за границей в виде мощностей по производству или предоставлению услуг, а также по осуществлению поставок. По мере эволюции кластера его участники начинают разрабатывать все более глобальные стратегии [5, с. 342].

Основные этапы эволюции кластера представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Этапы эволюции кластера [4, 5]

Фаза	Структура кластера	Рынки сбыта
Зарождение	Существует несколько фирм, слабые связи между фирмами	Отдельные ниши регионального рынка
Рост	Количество фирм достигает критической массы. Инновационные прорывы. Научные исследования.	Создание специализированных институтов по развитию кластера. Развитие смежных и поддерживающих отраслей, производителей оборудования. Развитие системы специального образования.
Приток ресурсов в кластер из других отраслей и регионов	Насыщение регионального рынка.	Активная дифференциация продукции
Зрелость	Стабилизация и воспроизводство структуры кластера. Замедление роста инвестиций в кластере	Расширение продуктового ряда. Насыщение странового рынка. Переход к масштабному экспорту продукции. Экспорт продукции смежных отраслей. Экспорт услуг и технологий

Упадок	Исчерпание прежнего потенциала развития кластера. Поиск новых направлений развития	Продуктовые инновации. Диверсификация
--------	--	--

Основными проблемами, препятствующими развитию предприятий и организаций, которые входят в состав кластера, являются:

- недостаток квалифицированных кадров, вызванный несоответствием содержания и качества образовательных программ учреждений высшего, среднего и начального профессионального образования потребностям экономики, неразвитостью механизмов непрерывного образования;

- низкая восприимчивость предприятий к инновациям, крайне медленные темпы обновления модельного ряда выпускаемой продукции, недостаточный уровень ее потребительских качеств;

- недостаточное качество и доступность транспортной и инженерной инфраструктуры;

- недостаточный уровень организационного развития кластера, включая отсутствие практики стратегического планирования развития кластера, отсутствие системы эффективных информационных коммуникаций между участниками кластера;

- ограниченный доступ к зарубежным рынкам;

- недостаточный уровень развития кооперационных связей и механизмов субконтратации, характеризуемый относительно низкой долей комплектующих, производимых внешними поставщиками;

- низкий уровень операционной конкурентоспособности большинства сборочных предприятий: высокие сроки освоения новой продукции, неоправданные накладные расходы, высокий уровень брака, низкий уровень технологической оснащенности и организации производства;

- недостаточный уровень конкурентоспособности внешних поставщиков, включая качество и технологический уровень поставляемой ими продукции и услуг;

- недостаток специализированной производственной и офисной недвижимости для поставщиков;

- ограничение доступа к сырью для малых и средних предприятий, специализирующихся на переработке продукции крупных процессных предприятий;

- финансовые барьеры для приобретения дорогостоящего производственного оборудования;

- проблемы с доступностью и качеством подготовки инженерного персонала и квалифицированных рабочих, обслуживающих современное процессное оборудование;

- низкая интенсивность научно-исследовательской деятельности по ключевым направлениям развития кластеров, включая образовательную компоненту;

- низкая эффективность процесса коммерциализации технологий;
- проблемы с доступом к финансовым ресурсам для развития новых технологических компаний;
- низкий уровень доступности специализированных услуг для развития начинающих технологических компаний;
- неэффективное отраслевое регулирование;
- низкий уровень развития специализированной инфраструктуры и сервиса, в том числе гостиниц, организаций общественного питания, пассажирского транспорта;
- неудовлетворительное состояние ключевых туристических объектов, в том числе памятников истории и культуры;
- несоблюдение стандартов качества предоставляемых услуг [2, с. 21].

Таким образом, формирование и развитие кластеров выступает важнейшим фактором экономического развития региона. Даже в случае развитой экономики никогда не исчезает потребность в развитии кластеров. Обеспечение возможности постоянного роста производительности актуально всегда. Чем более развита экономика, тем большее значение приобретают инновации в продукции, услугах и методах производства для повышения конкурентоспособности региона.

Использованные источники:

1. Коновалова А.Е., Толмачева О.И. Формирование региональных отраслевых кластеров как важнейший этап создания инновационной экономики // Успехи современного естествознания. – 2012. – № 4 – С. 70-73
URL: www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=9999111
(дата обращения: 01.03.2015).
2. Марков, Л. С. Проблемы реализации кластерной политики в России / Л. С. Марков // Научный эксперт. – 2007. – № 4. – С. 20–30.
3. Мельман, И. В. Кластерная форма организации лесопромышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Мельман И. В. – Красноярск, 2006. – 21 с.
4. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ. Серия «Аналитические доклады». – Екатеринбург, 2008. – №2 – 41 с.
5. Портер, М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
6. Проскура, Д. В. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики. На примере Санкт-Петербурга / Д. В. Проскура, Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28). – 351 с.
7. Сташевская, Г. Н. Формирование механизма развития инновационного кластера на базе профильного технопарка: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Сташевская Г. Н. – СПб., 2009. – 17 с.

8.Эрнст, С. А. Формирование агропромышленного кластера как основы процесса интеграции производственных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Эрнст С. А. – Москва, 2008. – 28 с.

*Егорцева Ю.Ю.
студент 4го курса*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования «Мордовский
государственный университет им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

О МЕХАНИЗМАХ БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению организации финансирования проектов повышения энергоэффективности. Актуальность проблемы энергосбережения сегодня становится все более масштабной и существенной. Аспектов рассмотрения данной проблемы огромное множество. В статье раскрыт такой аспект, как финансирование проектов, связанных с энергосбережением и энергетической эффективностью, с участием банков. Проанализирована деятельность ведущих российских банков в данной сфере. Подробно рассмотрен механизм финансирования деятельности энергосервисных компаний.

***Ключевые слова:** энергосбережение, энергоэффективность, финансирование энергоэффективных проектов, энергосервисный контракт.*

Стратегическая задача, поставленная Президентом и Правительством Российской Федерации перед обществом и государством, заключается в том, чтобы определить пути более эффективного использования природных энергетических ресурсов как важнейшего национального достояния страны для существенного повышения производимого социально-ориентированного внутреннего валового продукта и качества жизни населения при снижении удельных энергетических и, как следствие, материальных затрат общества на свое развитие. Для долгосрочного стабильного обеспечения экономики страны и населения всеми видами энергии необходима научно обоснованная и воспринятая обществом и институтами государственной власти долгосрочная энергетическая политика.

Формируемая в России политика повышения энергоэффективности заставляет финансовые структуры планировать рынок предоставления финансовых услуг применительно к потребностям нового весьма объемного рынка модернизации и инноваций, связанных с энергоэффективностью.

Принятие Федерального закона от 23 ноября 2009 года № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (Закон № 261-ФЗ), высокие затраты на энергетические ресурсы,

постоянный рост тарифов, затрудненность подключения дополнительных мощностей и увеличение энергопотребления оказали сильное воздействие на активизацию деятельности по выполнению энергосберегающих мероприятий и проектов для повышения энергетической эффективности и оптимизации потребления энергетических ресурсов.

Опыт реализации положений федерального законодательства в области энергосбережения и энергетической эффективности показывает, что одним из существенных барьеров продолжает оставаться финансирование проектов, направленных на достижение энергетической эффективности в конечном потреблении энергетических ресурсов.

Проанализируем более детально механизмы финансирования энергосберегающих и энергоэффективных проектов с использованием кредитных ресурсов, предоставляемых банками.

Существующие в настоящее время схемы финансирования с использованием предоставленных банками ресурсов можно разбить на две группы:

1. С фиксированным графиком возврата средств. К данной группе относятся такие финансовые инструменты как кредит, лизинг и факторинг.
2. С возвратом средств, в соответствии с достигнутым результатом проекта. К данной группе относятся такие финансовые инструменты как энергосервисный контракт (перфоманс-контракт).

Если первая группа представлена более традиционными банковскими продуктами, то вторая схема предполагает использование нового инструмента в практике кредитных организаций – энергосервисного контракта.

При реализации проектов по энергосбережению нередки случаи, когда заказчик, являясь крупным предприятием с хорошими финансовыми показателями, не хочет обременять себя кредитами и единовременными расходами, а готов оплачивать работы по проекту в течение длительного времени, увязывая оплату с получаемыми по проекту результатами. В этом случае и удобен такой финансовый инструмент энергосервисный контракт (перфоманс-контракт).

Согласно определению Закона № 261-ФЗ энергосервисный договор (контракт) – это договор, предметом которого является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергетических ресурсов заказчиком.

Данный договор предполагает выполнение специализированной энергосервисной компанией полного комплекса работ по внедрению энергосберегающих технологий на предприятии заказчика за счет привлеченных энергосервисной компанией кредитных средств [7]. Оплата за привлеченные финансовые ресурсы и выполненные энергосервисной компанией работы производится заказчиком после внедрения проекта за

счет средств, сэкономленных при внедрении энергосберегающих технологий. Договор обычно заключается на 5-10 лет, в течение которого происходят выплаты. Максимальный срок ограничен возможностями российских банков кредитовать энергосервисные компании на длительные сроки.

Таким образом, в отличие от традиционного подхода к энергосбережению (где бремя энергосберегающих мероприятий в виде проведения энергоаудита и реализации намеченных проектов ложится на предприятие, как непрофильная и второстепенная задача с использованием собственных средств предприятий и несением рисков по реализации проектов) подход на основе энергосервисных контрактов позволяет возложить весь комплекс необходимых мероприятий и риски по достижению заявленных результатов на энергосервисную компанию.

После окончания работ и установления эффекта экономии, банк, сотрудничающий по программе энергосервисных контрактов, возмещает затраты энергосервисной компании и получает установленную заранее прибыль. Учреждение уменьшает затраты на величину экономии, оставляя часть экономии у себя, часть резервирует для возмещения затрат банку.

Рассмотрим 2 типа финансирования энергосберегающих мероприятий с использованием перформанс-контрактов, в реализации которого участвуют банки (рис. 1).



Рисунок 1 – Финансирование энергосервисных контрактов с участием кредитной организации

1. Заключается трехсторонний кредитный договор, по которому заемщиком является энергосервисная компания, указывается целевое назначение кредита — реализация энергоэффективного проекта на объекте заказчика.

2. По условиям энергосервисного контракта и кредитного договора заказчик обязан открыть расчетный счет в кредитной организации, которая финансирует реализацию энергоэффективного проекта, и все расчеты за

потребляемые энергоресурсы заказчик вправе производить только с этого расчетного счета.

Применение первой схемы на современном этапе в России практически невозможно, т.к. у сравнительно новых энергосервисных компаний нет достаточных средств для проведения всего комплекса энергосберегающих мероприятий. В большинстве случаев, если заказчик — частная компания, применяется вторая схема.

Рассмотрим применение приведенных механизмов российскими банками.

Укрепление банковского сектора, конкуренция на рынке банковских услуг вместе с ростом использования энергосберегающих технологий определяют проекты энергосбережения как наиболее привлекательные для перспектив развития их кредитования коммерческими банками. Кредитование проектов энергосбережения выступает сравнительно новым продуктом российских банков, который только начинает активно развиваться.

Тем не менее, ряд крупных российских банков ввели в свой состав подразделения, специализирующиеся на финансировании проектов энергоэффективности. В ходе этой работы постепенно формируются финансовые инструменты, учитывающие специфику деятельности с гарантированной экономией у заемщика.

Европейский банк реконструкции и развития своевременно отреагировал на потребность рынка, разработав Российскую Программу финансирования устойчивой энергетики (RUSEFF) для поддержки российских частных предприятий, которые планируют снизить издержки на энергопотребление за счет модернизации устаревшего оборудования.

Опыт ЕБРР является ориентиром для Российских коммерческих банков, которые проводят работу по финансированию энергосбережения. Один из ведущих банков, работающий в этом направлении — ОАО «Сбербанк России».

В ОАО «Сбербанк России» по поручению Правительства РФ создана дирекция по управлению проектами в области энергосбережения и природопользования, она решает глобальные задачи по организации финансирования в сфере повышения энергоэффективности, а также по реализации ряда международных договоров, выполняя публичную функцию оператора углеродных единиц.

В зависимости от особенностей реализации энергосберегающего проекта возможны следующие варианты предоставления кредитных средств (Табл. 1):

Таблица 1 – Варианты реализации энергосберегающего проекта ОАО «Сбербанк России»

Вариант реализации энергосберегающего проекта	Кредитные средства предоставляются
предприятие самостоятельно реализует энергосберегающий проект	предприятию
предприятие приобретает в лизинг оборудование для реализации энергосберегающего проекта	лизинговой компании
предприятие выступает заказчиком энергосберегающего проекта (контракта)	энергосервисной компании — исполнителю проекта (контракта)

ОАО «Сбербанк России» может предоставить кредитные средства исполнителям энергосберегающих проектов на цели финансирования затрат, в том числе на возмещение ранее произведенных затрат по реализации проектов связанных с экономией энергии. Требования, предъявляемые Сбербанком к энергосберегающим проектам:

- стабильная финансово-экономическая деятельность заказчика и исполнителя;
- финансовая состоятельность проекта, т.е. объем денежных средств, сэкономленных компанией-заказчиком в результате реализации проекта, должен превышать объем платежей по энергосервисному контракту;
- возврат кредита компанией-исполнителем осуществляется преимущественно за счет средств, генерируемых проектом;
- компания-заказчик и/или компания-исполнитель готовы вложить собственные средства для реализации проекта в размере не менее 30% от стоимости проекта.

Максимальный срок кредитования ОАО «Сбербанк России» — до 7 лет.

В настоящее время ОАО «Сбербанк России» обеспечивает финансирование ряда проектов энергосбережения в Тюменской области. На базе этих проектов отрабатываются механизмы кредитования [6].

Сбербанк является одним из основных вариантов при выборе банковского финансирования энергоэффективных проектов. Это объясняется тем, что он имеет максимальную клиентскую базу и лучшее территориальное покрытие. Наиболее низкие кредитные ставки в рублях - это тоже плюс. Также Сбербанк является госбанком и «обязан» участвовать в подобных приоритетных проектах. А повышение энергоэффективности в РФ - именно такой проект. Для Сбербанка это сотрудничество дает два плюса: новых клиентов и довольное руководство.

Также одним из основных участников данного сегмента рынка является ОАО «Газпромбанк». В настоящее время одним из направлений, реализуемых ОАО «Газпромбанк», является предоставление кредитных и лизинговых продуктов на базе проектного финансирования мероприятий в

области энергоэффективности, которое курирует отдел электроэнергетики департамента проектного и структурного финансирования банка. Стандартизированный кредитный продукт ОАО «Газпромбанк» имеет следующие преимущества:

1. Для банка:

- привлечение сторонних организаций к продвижению продукта;
- существенное увеличение количества одновременно прорабатываемых проектов за счет стандартизации пакета документов и передачи функции по работе с клиентами в филиалы;
- возможность привлечения специализированного фондирования на льготных условиях;
- улучшение профиля рисков, т.к. энергоэффективные проекты – это обычно проекты замещения существующих мощностей;

2. Для клиентов:

- нет необходимости отдельно искать финансирование (при заключении контракта на строительство объекта / приобретение оборудования у партнеров Банка) - продукт будет предоставляться в пакете с техническим решением;
- возможность работы с местным офисом Банка;
- привлечение финансирования на условиях лучше рынка [4].

Газпромбанк имеет большой опыт реализации проектов, имеющих энергоэффективный характер, в различных отраслях экономики.

Газпромбанк финансирует деятельность «ГПБ-Энергоэффект» – собственной энергосервисной компании Группы Газпромбанка.

Энергосервисная компания ООО «ГПБ-Энергоэффект» предлагает комплекс услуг по повышению энергетической эффективности для бизнеса и бюджетной сферы. Ключевые компетенции компании - разработка и реализация «под ключ» комплексных энергосервисных программ и проектов. В портфеле ГПБ-Энергоэффект - проекты по перевооружению котельных, модернизации уличного и промышленного освещения, строительству мини-ТЭЦ [4].

Внедряя проверенные энергоэффективные технологии, компания гарантирует заказчикам существенное снижение затрат на оплату энергоресурсов, при этом значительную часть инвестиций «ГПБ-Энергоэффект» может привлечь самостоятельно. Предлагаемые финансовые механизмы также позволяют реализовывать проекты без увеличения долговой нагрузки заказчика.

Рассмотрим базовую схему финансирования энергосервисных мероприятий «ГПБ-Энергоэффект» (рис. 2).

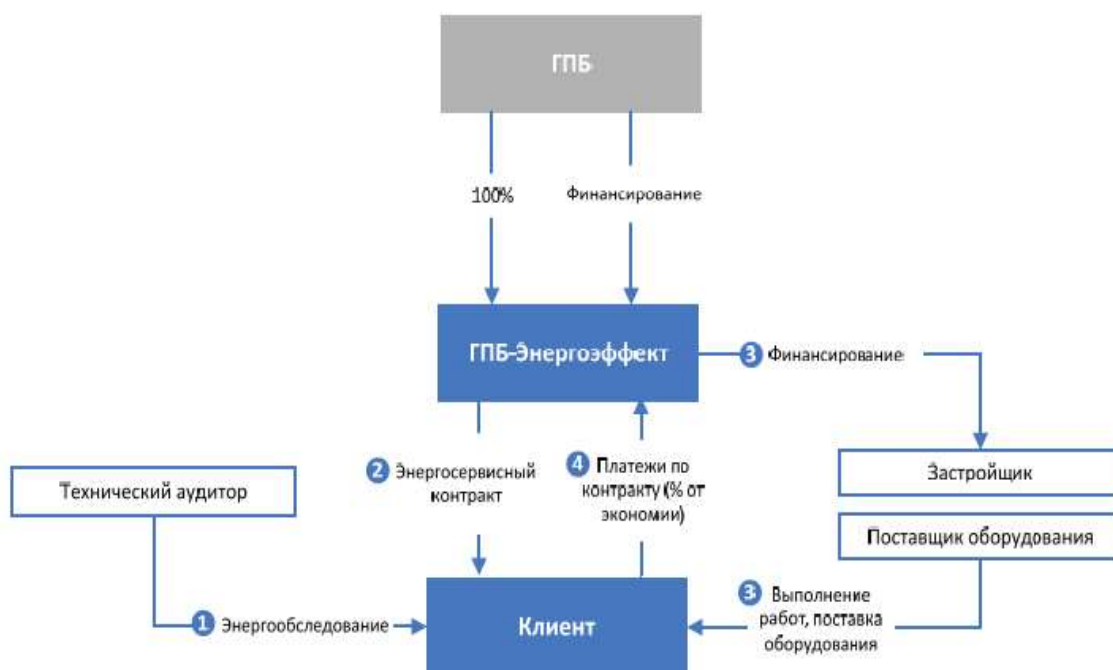


Рисунок 2 – Базовая схема финансирования «ГПБ-Энергоэффект»

Например, в 2013 году «ГПБ-Энергоэффект» и ОАО «Теплоэнерго» (крупнейший поставщик тепловой энергии в Нижнем Новгороде) заключили энергосервисный контракт, предусматривающий полную реконструкцию 16 городских котельных суммарной мощностью около 200 Гкал/ч. Модернизированные котельные будут обеспечивать теплом 55 социальных объектов и более 70 тыс. нижегородцев в 600 жилых домах. При этом экономия от снижения затрат на покупку топливно-энергетических ресурсов и эксплуатационных затрат на обслуживание котельных составит до 300 млн рублей в год. Кроме этого, новое оборудование на модернизированных котельных обеспечит снижение вредных выбросов в атмосферу на 15%. Работы по модернизации были осуществлены всего за год, а практическая стадия проекта уложилась в 4 месяца.

Срок действия контракта – до 2019 года включительно. Экономия от снижения затрат на покупку топливно-энергетических ресурсов и эксплуатационных затрат на обслуживание котельных составит до 300 млн. рублей в год.

Уникальность проекта состоит в том, что в России это первый энергосервисный контракт такого масштаба.

Сотрудничество с обширной региональной сетью Газпромбанка позволяет «ГПБ-Энергоэффект» взаимодействовать с клиентами практически по всей России и предоставлять полный пакет услуг: от предложения технических решений до финансирования, внедрения и обслуживания.

В России рынок энергосервиса пока находится в стадии формирования, хотя, согласно действующей Энергетической стратегии, потребление энергии в стране за счет энергоэффективных мер к 2020 году должно уменьшиться на 40 – 48%.

Трудности связаны с нечетким законодательством, неразвитыми механизмами контроля энергоэффективности и отсутствием государственной политики в области энергосбережения, а также с настороженностью российских банков, большинство из которых пугает долгая окупаемость подобных проектов — от 2 лет.

Понимание специфики проектов с энергетической компонентой, наличие инструментов для гибкого финансирования проектов различного масштаба и широкое региональное присутствие делают Газпромбанк одним из основных игроков на рынке энергосервисных услуг в России.

На уровне регионального банковского сектора финансирование энергосберегающих мероприятий также формируется и имеет большие перспективы роста. Так, ОАО «НБД-Банк» (г. Нижний Новгород) совместно с ЕБРР осуществляет специальное кредитование до 150 млн руб. энергоэффективных проектов [5], предоставляя долгосрочные кредиты для компаний, которые покупают, продают или устанавливают у себя энергосберегающее оборудование.

Если говорить об остальных банках, привлечение кредитных средств для проведения энергосберегающих мероприятий в банках, не имеющих специализированных программ, нацеленных на поддержку энергосберегающих мероприятий, происходит на общих основаниях как и для неэнергоэффективных проектов.

Эксперты полагают, что энергосервисные проекты многие банки ранжируют как высокорисковые. Если в других странах, где эта сфера развивается давно и активно, существуют гибкие финансовые схемы, в нашей стране такие перспективы – дело будущего. До сих пор существует довольно много ограничений для финансирования проектов, все еще наблюдается нехватка специалистов (в области инжиниринга и финансов), особенно на предприятиях малого и среднего бизнеса, отсутствует долгосрочное финансовое планирование и т.д. Вторым препятствием на пути к финансированию проектов по повышению энергоэффективности является недостаток осведомленности и практического опыта местных банков в области финансирования этого специализированного продукта, а также высокие процентные ставки по кредиту.

Однако в целом можно отметить позитивные изменения на рынке. Если в 2011-2012 годах под энергосервисом в основном понимались контракты по замене уличного или внутреннего освещения с применением энергосберегающих технологий, то сейчас масштаб проектов по энергосбережению существенно вырос.

В настоящий период интенсивного развития банковской системы, только уникальные банковские продукты, такие как кредитование проектов энергосбережения, могут стать важным инструментом привлечения новых клиентов и выступают индикатором динамичного развития банковского маркетинга с учётом тенденций современной экономики.

Использованные источники:

1. Корокошко Ю. В. Кредитование проектов энергосбережения как перспективное направление банковского маркетинга / Ю.В. Корокошко, М.П. Адмакина // Социосфера. – 2014. - №2. – С. 265-267
2. Обзор рынка энергосбережения и энергоэффективности в России [Электронный ресурс] : РБК: исследования рынков. Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/reviews/energy2014/chapter_4_4.shtml
3. Организация финансирования проектов повышения энергоэффективности. Мнение банков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://portalenergo.ru/articles/details/id/274>
4. Официальный сайт ОАО «Газпромбанк» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gazprombank.ru/>
5. Официальный сайт ОАО «НБД-Банк» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nbdbank.ru>
6. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.sbrf.ru/tyumen/ru/person/ener_efekt_gorod/
7. Федеральный закон Российской Федерации от 23.11.2009г. N 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12171109/>
8. Финансирование энергоэффективных проектов в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.energsovet.ru/stat657.html>

Елесина М.В.

студент

факультет «Государственное и муниципальное управление»

заместитель председателя

Научное Студенческое Общество

факультет «Государственное и муниципальное управление»

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»*

Россия, г. Москва

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ
УРОВНЕ**

Аннотация: Современный российский социум переживает сложный, переломный период своего развития. В последние двадцать лет произошла кардинальная трансформация экономического уклада, политического

устройства России, изменились культурно-ценностные предпочтения большей части населения. Ушли в прошлое идеологические постулаты, определявшие развитие страны на протяжении десятилетий. В этой ситуации перед Россией стоит задача поиска новых ориентиров социальной эволюции, новых экономических и политических моделей и институтов, адекватных вызовам современности.

Ключевые слова: властные структуры, государственно-частное партнерство, социум, муниципально-частное партнерство, бюджетные средства.

Abstract: The modern Russian society is experiencing a difficult and crucial period of its development. In the last twenty years radical transformation of the economic system have been, political system of Russia and cultural value preferences most of the population have been changed. The ideological postulates that determined the development of the country for decades have gone. In this situation, Russia faces the task of finding new landmarks of social evolution, the new economic and political models and institutions adequate to the challenges of modernity.

Keywords: government structures , public-private partnership , society, municipal- private partnership , public funds .

Модернизация общества предполагает переход от индустриального общества к обществу информационному, в котором процессы порождения, распространения и использования знания становятся ключевыми.[1]

В связи с этим необходима модернизация экономики России, что неоднократно обозначалось правительством в качестве стратегической цели. Мировой опыт показывает, что без государственно-частного партнерства (ГЧП) развитие и эффективное функционирование современной национальной инновационной системы, обеспечивающей проведение комплексной модернизации во всех отраслях народного хозяйства, невозможно. ГЧП – это долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов ГЧП в целях достижения задач публично-правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством привлечения частных ресурсов и разделения рисков между партнерами.[5]

Партнерские отношения могут осуществляться с органами власти различных уровней – федеральными, региональными муниципальными.

Отличие заключается в разграничении полномочий органов власти различных уровней и следующих из этого различных условиях заключения партнерских соглашений. Максимально вариативными могут быть соглашения, заключенные на федеральном уровне. Меньший объем преференций может быть предоставлен по проектам, реализуемым на муниципальном уровне. В то же время для субъектов предпринимательства, не обладающих значительной рыночной властью, особое значение приобретает взаимодействие именно на муниципальном уровне.[4]

При этом муниципально-частное партнерство следует понимать как форму контрактного соглашения между органами власти и субъектами предпринимательства, предусматривающего активное использование технических, финансовых и управленческих ресурсов частного сектора для достижения задач, поставленных муниципалитетами.

Муниципально-частное партнерство (МЧП) представляет собой совокупность договоров, соглашений или контрактов по совместному использованию материальных и нематериальных ресурсов общества (местного самоуправления) и частного сектора (частных предприятий) на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктур) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.).[3]

Социальная функция муниципально-частного партнерства на сегодняшний день является одной из основных в деятельности любого развитого государства и предполагает в числе прочего строительство и обеспечение нормального функционирования социальной инфраструктуры. В условиях ограниченности бюджетных средств на муниципальном уровне и не всегда эффективного управления муниципальными органами власти процессов организации строительства успешное выполнение данной функции возможно только с помощью муниципально-частного партнерства. (См. Таблица 1)

*Таблица №1.
Ключевые сферы применения МЧП*

Социальное развитие	Транспорт	Экология	Энерго-эффективность	Подготовка территории	Водоснабжение и канализация
1. Инфраструктура образования 2. Инфраструктура спорта и туризма 3. Инфраструктура культуры 4. Инфраструктура здравоохранения	1. Автодороги, мосты, транспортные развязки 2. Скоростные магистрали	1. Инфраструктура управления отходами	1. Система коммунального теплоснабжения 2. Муниципальный фонд недвижимости 3. Система уличного освещения	1. Обеспечение инфраструктурой площадок под комплексную застройку 2. Обеспечение инфраструктурой площадок под технопарки	1. Инфраструктура водоснабжения и канализации 2. Ливневая канализация

Механизмы муниципально-частного партнерства являются насущной потребностью, когда нужно решать важные социально-экономические задачи в относительно короткие сроки в условиях дефицита бюджетных средств. Как результат, механизмы муниципально-частного партнерства

формируют более благоприятную предпринимательскую среду, в которой субъекты малого бизнеса могут успешно развиваться, а муниципалитеты решать задачи социальной направленности.

Муниципально-частное партнерство как инструмент развития предпринимательства находит свое отражение в ряде планов и программ развития муниципальных образований. Внимание к данному инструменту можно обосновать необходимостью реализовывать цели и задачи, которые стоят перед муниципальными образованиями согласно законодательству о местном самоуправлении. Среди таких задач необходимо выделить развитие отдельных сфер экономики, основу которых составляют субъекты малого предпринимательства и наиболее эффективное использование имеющихся в распоряжении муниципального образования средств и ресурсов. (См. Рисунок 1)

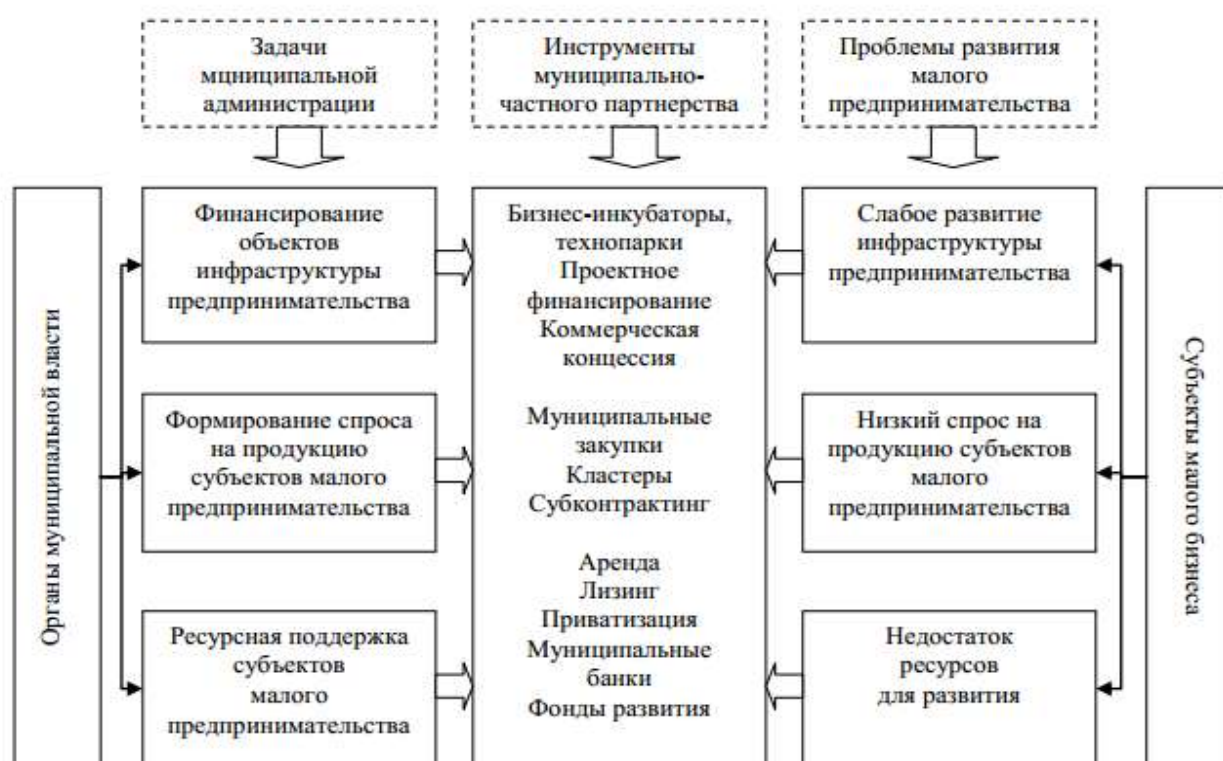


Рис. 1. Взаимодействие органов муниципальной власти и субъектов малого предпринимательства в рамках муниципально-частного партнерства [2]

В России повсеместно растет уровень благосостояния населения, и его потребности постоянно растут, и это свидетельствует о росте экономики. С повсеместным ростом уровня благосостояния растет и уровень загруженности инфраструктур.

Но наряду с остальной социальной и другими нагрузками, муниципалитеты не в состоянии решить данный вопрос только за счет бюджетов различных уровней. Для оптимизации бюджетных расходов и ускоренного введения в эксплуатацию необходимых объектов. Регионами было принято решение привлечь частного партнера к финансированию

капитальных вложений на условиях разделения рисков, возмещения затрат и взаимной выгоды. Механизмы муниципально-частного партнерства позволяют частично переложить ряд обязанностей и рисков на плечи частного партнера. Помимо функции заказчика мунициплитет оставляет за собой еще и функцию контролирующего органа, где частный партнер от партнерства получает выгоду. (См. Таблица 2)

Таблица №2
Преимущества реализации МЧП-проектов

Преимущества для муниципального образования	Преимущества для частного партнера
1. Вероятность быстрой реализации инвестиционного проекта; 2. Привлечение частных инвестиций для строительства муниципальных объектов; 3. Разделение рисков между партнерами; 4. Снижение затрат бюджета на эксплуатацию муниципальных объектов;	1. Содействие государство в части реализации проекта, где необходимо административное и политическое воздействие; 2. Разделение рисков между партнерами; 3. Гарантии со стороны государства: возврат вложенных инвестиций, право на получение доходов от платной эксплуатации объекта; 4. Привлечение кредитов; 5. Затраты на проект могут быть за счет государства;

Экономический потенциал использования МЧП для модернизации инфраструктурной и коммунальных сфер муниципальных образований Российской Федерации требует практического воплощения в действующих муниципальных проектах. Заключение партнерств с бизнесом способно в ближайшей перспективе решить ряд социально-экономических проблем, ухудшающих условия жизни населения в муниципалитетах.

Развитие МЧП обеспечивает стабильное финансирование объектов ЖКХ и инфраструктуры. Бизнес получает новые объекты для инвестиций, имеющие стабильный спрос со стороны местного населения. Органы местного самоуправления высвобождают часть бюджетных средств, ранее уходивших на финансирование этих объектов. Привлечение бизнеса к управлению муниципальными унитарными предприятиями (МУП), осуществляющими оперативное управление объектами ЖКХ и инфраструктуры, обеспечивает оптимизацию их деятельности и снижает издержки их монопольного положения. Преобразование МУП на основе форм и механизмов МЧП позволяет провести модернизацию активов, находящихся на балансе предприятий, повысить эффективность их функционирования, снизить коррупцию в сфере ЖКХ.

Органы местного самоуправления в рамках проектов МЧП получают возможность использовать опыт и новаторские решения бизнеса для ускоренного развития инфраструктуры и коммунальной сферы муниципальных образований. Сотрудничество с бизнесом повышает уровень

предоставляемых муниципальных услуг и снижает политические и социально-экономические риски некачественного муниципального управления.

Сотрудничество органов местного самоуправления и бизнеса в проектах МЧП приводит к оптимизации тарифной политики в коммунальном секторе в среднесрочной перспективе. Тарифы становятся одним из инструментов МЧП: население муниципальных образований получает оптимальное соотношение «цена-качество» при предоставлении коммунальных услуг, администрации муниципальных образований сохраняют возможность контроля тарифов, бизнес получает стабильную прибыль от участия в предоставлении коммунальных услуг.

Успешная реализация на практике перечисленных преимуществ сотрудничества местной власти и бизнеса возможна при построении системы институтов, обеспечивающих развитие МЧП. На сегодняшний день такой системы в Российской Федерации нет: проекты МЧП носят локальный характер, возникая в наиболее развитых и конкурентоспособных муниципальных образованиях (в Самаре, Иркутске, Астрахани, Ростове-на-Дону и т.д.). В конце 2009 г. в Российской Федерации было зарегистрировано всего 23 концессионных соглашения МЧП – наиболее популярных форм партнерства властей и бизнеса в развивающихся странах и странах с переходной экономикой по версии Международного банка реконструкции и развития.

Отсутствие институтов поддержки МЧП обостряет те проблемы, которые препятствуют эффективному сотрудничеству органов местного самоуправления и бизнеса в интересах развития муниципалитета.

Основными проблемами и препятствиями на пути реализации проектов муниципально-частного партнерства являются следующие:

- несовершенство законодательной базы;
- отсутствие разработанных проектов;
- ограничения по срокам в долгосрочных кредитах;
- отсутствие возможности предоставления бюджетных гарантий (трехлетний бюджет);
- дефицит квалифицированных кадров для реализации данных проектов;
- неопределенность политики в регионах по развитию практики реализации муниципально-частного партнерства.

В России формирование взаимодействия муниципалитетов и частного сектора, в полном объеме учитывающего потребности общества, оказалось сложной проблемой. Недостаточная проработанность институциональных правовых, экономических, организационных основ этого взаимодействия, в большинстве случаев, приводит к негативным последствиям. В этих условиях особую актуальность приобретает обобщение опыта других стран по привлечению частного бизнеса к реализации

приоритетных муниципальных проектов, а также выработка предложений по разработке основных направлений совершенствования форм и методов государственно-частного партнерства на местном уровне в целях устойчивого и долгосрочного развития муниципалитетов России.

Использованные источники:

1. Агеева Е.С. Образование как фактор модернизации России: социально-философский аспект // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С.Пушкина: Научный журнал. Сер. Философия. - 2010. - № 2. – Т.2.
2. Анюшев Ю.В. Муниципально-частное партнерство как фактор развития предпринимательской деятельности // Моск. акад. предпринимательства при Правительстве Москвы. - Москва, 2012. - 182 с.
3. Бунавцова Е.В. Направления совершенствования механизмов муниципально-частного партнерства при реализации инфраструктурных проектов [Сайт]URL: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s012/s012-001.pdf>
4. Рагулина Ю.В., Лебедев Н.А., Попов А.С. Направления деятельности органов местного самоуправления в г. Москве // Актуальні проблеми економіки = Актуальные проблемы экономики. 2013. Т. 148. № 10. С. 438-445.
5. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации [Сайт]URL:<http://pppcenter.ru/docs/ppp.pdf>

Елесина М.В.

студент

факультет «Государственное и муниципальное управление»

заместитель председателя

Научное Студенческое Общество

факультет «Государственное и муниципальное управление»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

**ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-
ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Аннотация. Анализ международной практики позволяет выделить ряд условий, выполнение которых определяет успехи в развитии ГЧП в современной системе экономических отношений. Тесные связи между государством и предпринимательским сектором вытекают из самой сущности правового государства и рыночной системы управления. Особую роль в странах с недостаточно совершенной институциональной средой рыночной экономики и гражданского общества играют внешние факторы, в том числе психологическое давление, связанное с успехами передовых

стран, побуждающее иногда к копированию зарубежных моделей ГЧП без подготовки соответствующей институциональной, правовой и финансовой основы.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, экономика, развитие, взаимодействие.

Abstract. Analysis of international practice allows you to select a number of conditions which determine the success in the development of PPP in the modern system of economic relations. Close ties between the state and the business sector are derived from the very nature of the rule of law and market management system. Special role in countries with inadequate institutional environments of the market economy and civil society are external factors, including psychological pressure associated with the success of the advanced countries, sometimes impelling to copy foreign models of PPP without preparation of an appropriate institutional, legal and financial framework.

Keywords: public-private partnership, the economy, development, interaction.

Наиболее принципиальным условием является преодоление противоречий между общественными и частными интересами в государственно-частном партнерстве. Еще одно необходимое условие, выполнение которого требует достаточно длительного времени и системных усилий государства, – создание институциональной среды ГЧП [4]. И, наконец, важное условие – это сохранение ведущей роли государства в организации программ и проектов ГЧП с одновременным использованием властью в этом партнерстве преимуществ, присущих приватизации государственных и муниципальных активов.

Тесные связи между государством и предпринимательским сектором вытекают из самой сущности правового государства и рыночной системы управления. Между тем в союзе государства в лице его различных субъектов и бизнеса неизбежно проявляется противоречие между общественными и частными интересами, обеспечением общественных благ и получением прибыли. Как будет разрешаться это противоречие, как повлияют партнерства на социально-экономические отношения в стране, регионе, городе, какие социально-экономические последствия ожидает общество в результате передачи частному сектору отдельных видов производств и услуг, традиционно относящихся к сферам государственной ответственности, – зависит от степени зрелости гражданского общества, силы государства, развитости общественных институтов контроля за деятельностью государственного аппарата, прозрачности партнерского взаимодействия.

Даже в развитых странах с их мощной институциональной базой партнерских отношений ГЧП иногда используется для реализации преимущественно частного интереса[2]. В результате подобного смещения баланса интересов происходит нарушение условий конкуренции, возрастает

недоверие к самому феномену партнерства между государством и частным сектором. На практике эти явления нередко связаны с фактами коррупции, противодействие которым – одна из актуальных задач при формировании ГЧП.

Институциональной основой государственного вмешательства в экономику служит выполнение государством функций по обеспечению прав собственности, созданию возможностей для свободной конкуренции и равного доступа всех экономических субъектов к общественным благам, а также по регулированию доступа к некоторым ресурсам. При этом главным критерием должен выступать общественный интерес, выраженный в некоей интегральной форме, а не выгода отдельных субъектов хозяйственной деятельности[3].

Другими словами, государственное вмешательство должно быть нацелено прежде всего на ликвидацию провалов рынка, которые выражаются, в частности, в монополии, в недостаточной прибыльности отдельных общественно необходимых видов деятельности, в структурных диспропорциях и т.п.

Указанные недостатки рыночного механизма наиболее наглядно проявляются именно в отраслях производственной инфраструктуры, от развития которых во многом зависит состояние экономики, а кроме того, в социальной сфере, где роль государства традиционно была и остается сильной.

В Российской Федерации приоритет государства в решении проблем социально-экономического развития с использованием механизма ГЧП закреплен в целом ряде нормативно-правовых актов. Первым программным документом, в котором ГЧП признается важным инструментом развития инфраструктуры, стала Федеральная целевая программа (ФЦП) «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)» [1].

В утвержденном распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1663-р Основных направлениях деятельности Правительства на период до 2012 г. ГЧП рассматривается как важный механизм привлечения внебюджетных средств для развития инфраструктуры. В этом же документе определены приоритетные сферы применения партнерств: здравоохранение, образование, космическая отрасль, лесное хозяйство, транспортная инфраструктура.

Многое в становлении и развитии ГЧП определяется наличием соответствующей институциональной среды для решения стоящих перед государством задач, расстановкой социально-политических сил и преобладанием тех или иных политических доктрин. При этом речь идет не только о проявлении политической воли на высшем уровне, но и о создании «политического обеспечения» в нижних слоях общества путем подготовки общественного мнения к использованию приватизационных механизмов в сфере социальной и производственной инфраструктуры.

Непременными условиями успешной реализации планов ГЧП являются институциональные факторы: разработка соответствующего законодательства, обеспечение прозрачности деятельности частных компаний на объектах государственной и муниципальной собственности, выработка четких рекомендаций и инструкций, строгое следование государства постулатам объявленной политики и принципам ГЧП, стабильность общей политической обстановки.

Особую роль в странах с недостаточно совершенной институциональной средой рыночной экономики и гражданского общества играют внешние факторы, в том числе психологическое давление, связанное с успехами передовых стран, побуждающее иногда к копированию зарубежных моделей ГЧП без подготовки соответствующей институциональной, правовой и финансовой основы. Такая политика может привести к результатам, прямо противоположным тому, что ожидалось, и на долгие годы создать негативный имидж ГЧП.

Особое значение в этом плане приобретает правильное понимание властью и обществом места, роли и значения ГЧП в приватизационных процессах.

Использованные источники:

1. Агеева Е.С. Образование как фактор модернизации России: социально-философский аспект // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С.Пушкина: Научный журнал. Сер. Философия. - 2010. - № 2. – Т.2.
2. Елесина М.В., Рашкеева И.В. Управление реализацией проектов ГЧП: роль государства, бизнеса и общества // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 8 (08). С. 2.
3. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса // Москва, 2014.
4. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации [Сайт]URL:<http://pppcenter.ru/docs/ppp.pdf>

Елесина М.В.
студент
факультет «Государственное и муниципальное управление»
заместитель председателя
Научное Студенческое Общество
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва

ГЧП В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. Анализ международной практики позволяет выделить ряд условий, выполнение которых определяет успехи в развитии ГЧП в современной системе экономических отношений. Тесные связи между государством и предпринимательским сектором вытекают из самой сущности правового государства и рыночной системы управления. В системе высшего образования целью государственно-частного партнерства является создание ресурсных и финансовых условий для повышения его эффективности и конкурентоспособности, роста инвестиционной привлекательности и обеспечения высокого качества обучения.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, экономика, развитие, взаимодействие.

Abstract. Analysis of international practice allows you to select a number of conditions which determine the success in the development of PPP in the modern system of economic relations. Close ties between the state and the business sector are derived from the very nature of the rule of law and market management system. In higher education, the aim of public-private partnership is to create a resource and financial conditions to improve its efficiency and competitiveness, growth and investment attractiveness of providing high quality education.

Keywords: public-private partnership, the economy, development, interaction.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) в сфере образования представляет особую форму сотрудничества между государством и бизнесом, построенную на объединении имеющихся в их распоряжении, прежде всего, интеллектуальных ресурсов и использовании взаимных преимуществ. Его цель - оказание общественно-значимых услуг с учетом взаимной дополнительной выгоды на основе заранее просчитанных рисков.[4]

От лица государства субъектами ГЧП выступают:

- органы государственной власти и муниципального самоуправления;
- некоммерческие организации;
- федеральные и муниципальные учреждения, реализующие программы в сфере образования. От лица частного сектора субъектами ГЧП

выступают коммерческие и некоторые некоммерческие организации различной организационно-правовой формы собственности с долевым участием государства или без него, в том числе негосударственные образовательные учреждения; физические лица. При этом частный сектор должен ориентироваться на соблюдение интересов государства и принимать на себя определенные обязательства при реализации механизма такого партнерства. В свою очередь государство обязано обеспечить субъектам частного сектора необходимые условия для эффективного взаимодействия.

В системе высшего образования целью государственно-частного партнерства является создание ресурсных и финансовых условий для повышения его эффективности и конкурентоспособности, роста инвестиционной привлекательности и обеспечения высокого качества обучения.

Поставленная цель достигается через последовательное решение ряда задач:[3]

1) построения эффективной системы управления имуществом, закрепленным за учреждением, с сохранением социальной направленности его использования;

2) создания механизма добровольной экономической поддержки образования благотворительными фондами, безвозмездным целевым финансированием капитальных затрат (приобретения основных фондов, земли, активов) и текущего характера (стипендиальных и грантовых программ для преподавателей и студентов, предоставления кредитов и займов, негосударственного пенсионного обеспечения сотрудников и пр.);

3) создания системы привлечения частных организаций в управление содержательным компонентом образования (проведение конференций, семинаров, стажировок; организации издательской деятельности, создание центров подготовки переподготовки сотрудников);

4) обеспечение партнерской основы проведения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (организации финансовых технополисов и технопарков, бизнес-инкубаторов, инновационно-технологических зон и пр.).

Реализация ГЧП в сфере образования будет осуществляться поэтапно, с учетом необходимости изменения и дополнения нормативно-правовой базы и на основе мониторинга и контроля над происходящими процессами.[2]

С одной стороны серьезным ограничителем развития потенциала государственно-частного партнерства является действующий режим налогообложения государственных и муниципальных учреждений, касающийся использования доходов от предпринимательской деятельности и иных внебюджетных источников, т.к. эти средства рассматриваются в качестве собственности учредителя, а не образовательных учреждений.[1]

С другой стороны, будучи обремененными налогом на прибыль и добавленную стоимость в части доходов от бизнес-образования, они становятся обычными субъектами предпринимательства, чей интерес заключается в том, чтобы свободно распоряжаться своими доходами после того, как произведена уплата налогов. Но образовательные учреждения этого сделать не могут. Поэтому все вышеперечисленное ограничивает их заинтересованность в расширении доходной базы.

Таким образом, развитие государственно-частного партнерства тормозится действующим налоговым законодательством в отношении расходов на образование (финансирования образовательных проектов, благотворительной деятельности и т.п.). То есть такое партнерство не будет жизнеспособным без создания благоприятного налогового режима для его участников.

Использованные источники:

1. Агеева Е.С. Образование как фактор модернизации России: социально-философский аспект // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С.Пушкина: Научный журнал. Сер. Философия. - 2010. - № 2. – Т.2.
2. Елесина М.В., Рашкеева И.В. Управление реализацией проектов ГЧП: роль государства, бизнеса и общества // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 8 (08). С. 2.
3. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса // Москва, 2014.
4. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации [Сайт]URL:<http://pppcenter.ru/docs/ppp.pdf>

Елесина М.В.

студент

факультет «Государственное и муниципальное управление»

заместитель председателя

Научное Студенческое Общество

факультет «Государственное и муниципальное управление»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА НА ПРИМЕРЕ СОЗДАНИЯ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. Модернизация общества предполагает переход от индустриального общества к обществу информационному, в котором процессы порождения, распространения и использования знания становятся ключевыми. Социальная функция государственно-частного партнерства на сегодняшний день является одной из основных в деятельности любого

развитого государства и предполагает в числе прочего строительство и обеспечение нормального функционирования социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, образование, социальная сфера, модернизация.

Abstract. Modernization of society involves a transition from an industrial society to an information society, in which the processes of generation, distribution and use of knowledge becomes the key. The social function of public-private partnership to date is one of the main activities in any developed country and involves among other things, the construction and maintenance of normal functioning of the social infrastructure.

Keywords: public-private partnerships, education, social services, modernization.

В связи с этим необходима модернизация экономики России, что неоднократно обозначалось правительством в качестве стратегической цели. Мировой опыт показывает, что без государственно-частного партнерства (ГЧП) развитие и эффективное функционирование современной национальной инновационной системы, обеспечивающей проведение комплексной модернизации во всех отраслях народного хозяйства, невозможно. ГЧП – это долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов ГЧП в целях достижения задач публично-правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством привлечения частных ресурсов и разделения рисков между партнерами[5].

Социальная функция государственно-частного партнерства на сегодняшний день является одной из основных в деятельности любого развитого государства и предполагает в числе прочего строительство и обеспечение нормального функционирования социальной инфраструктуры. В условиях ограниченности бюджетных средств и не всегда эффективного управления органами власти процессов организации строительства успешное выполнение данной функции возможно только при взаимодействии государства и бизнеса.

Механизмы государственно-частного партнерства являются насущной потребностью, когда нужно решать важные социально-экономические задачи в относительно короткие сроки в условиях дефицита бюджетных средств.

В последние годы в общем объеме проектов государственно-частных партнерств доля проектов, реализуемых в социальной сфере, прежде всего в образовании и здравоохранении, постоянно увеличивается, что обосновывается, с одной стороны, большим вниманием государства к данным отраслям, услуги которых имеют высокую значимость для населения, а с другой, - интересом бизнеса к этой сфере, представляющей потенциальный рынок инфраструктурных проектов, поскольку такие услуги имеют устойчивый спрос. Одна из таких задач - обеспечить к 2016 году

достижение 100% доступности дошкольного образования для детей в возрасте от 3 до 7 лет – закреплена Указом Президента от 7 мая 12-го года № 599.

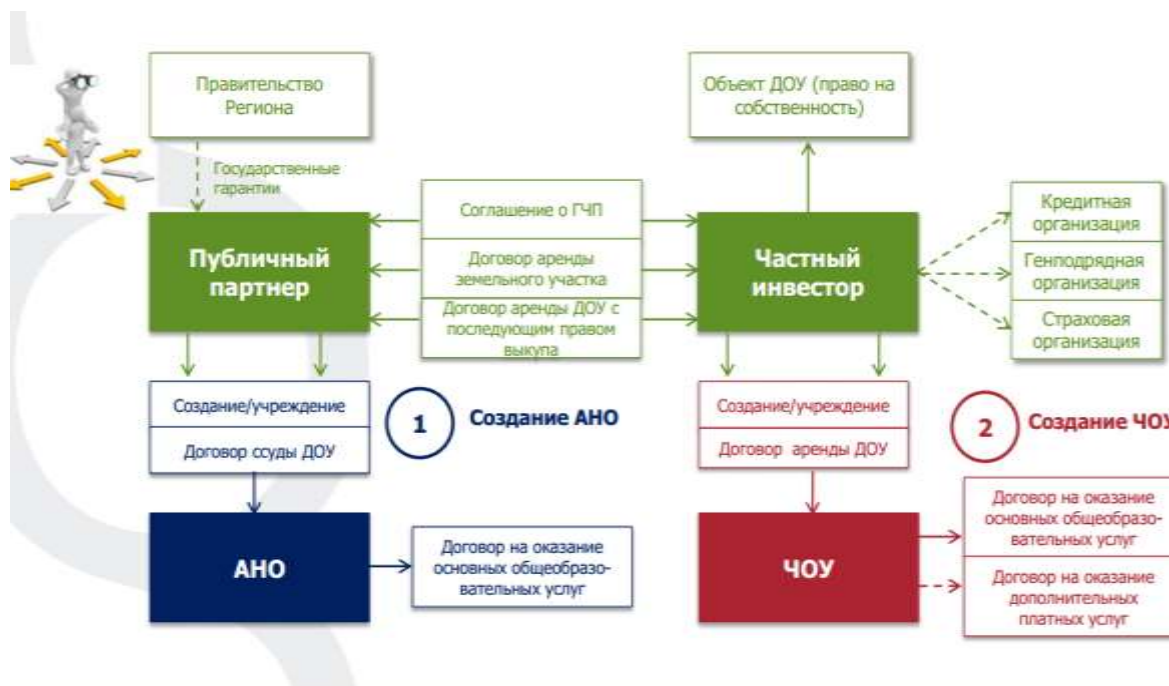


Рис. 1. Социальная инфраструктура создание ОПС на примере создания дошкольного образования[4]



Рис. 2. Социальная инфраструктура Схема денежных потоков.[4]

ГЧП в образовании в мировой практике включает следующие положения:

- частный сектор инвестирует в инфраструктуру и предоставляет связанные, неосновные услуги;
- государство сохраняет ответственность за оказание основных услуг, таких как обучение;
- соглашение о ГЧП управляется долгосрочным контрактом – в среднем 25-30 лет;
- контракты определяют услуги, которые частный сектор должен оказать и стандарты, которые будут обеспечены;
- сервисные контракты часто связаны: финансирование, проектирование, строительство, обслуживание и найм неключевого персонала;
- платежи зависят от оказанных частным оператором услуг в соответствии с согласованным стандартом.

Аспекты, которые следует принимать во внимание:

- образовательная сфера изменяется очень медленно; политические риски влияют на инвесторов;
- большое вовлечение частного сектора – например, строительство;
- услуги могут быть четко и легко определены, законтрактованы, измерены и отконтролированы;
- длинный горизонт планирования на основе знаний о демографий;
- слабые возможности департаментов образования заключить контракт на принципах ГЧП;
- небольшой размер проектов в образовании в сравнении с другими отраслями.

Интересен для рассмотрения опыт реализации ГЧП проектов в дошкольном образовании в таких регионах как Астраханская область, Томская область, Москва, Санкт-Петербург.



Параметры	Республика Башкортостан	Новосибирская область
Площадь земельного участка		0,68 га
Общая площадь (без подвала и террас)		3733,7 кв.м
Вместимость		220 мест
Срок соглашения о ГЧП		12 лет
Количество групп		12
Режим пребывания детей		12 часов/день
Штат сотрудников		72 чел.
Затраты на проектирование и строительство, млн.руб.	184,9	182,5
Заработанная плата обслуживающего персонала, млн.руб./год	17,4	15,1
Расходы на техническую эксплуатацию Объекта ДЧУ, млн.руб./год	1,2	2,9

Рис. 3. Требования к детским дошкольным образовательным учреждениям[3]

Использованные источники:

1. Агеева Е.С. Образование как фактор модернизации России: социально-философский аспект // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С.Пушкина: Научный журнал. Сер. Философия. - 2010. - № 2. – Т.2.
2. Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» // «Строительство детских садов на территории Астраханской области на условиях государственно-частного партнерства» [Электронный ресурс]URL: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/Astrakhan_brochure_2012.pdf
3. Джандосова Р.Д. О государственно-частном партнерстве в сфере образования // Креативная экономика. — 2007. — № 12 (12). — с. 88-89.[Электронный ресурс] URL:<http://www.creativeconomy.ru/articles/2315/>
4. Елесина М.В., Рашкеева И.В. Управление реализацией проектов ГЧП: роль государства, бизнеса и общества // Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 8 (08). С. 2.

Елесина М.В.
магистр
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации
РФ, г. Москва

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Контроль эффективности управления государственной собственностью является ключевой функцией в логической последовательности принципов достижения целей в управлении государственной собственностью.

Важнейшая функция контроля – обеспечить соблюдение установленных норм и правил использования объектов государственной собственности. При этом контрольные органы должны не только фиксировать нарушения, упущенную выгоду и ущерб для государства как собственника данного имущества, но и анализировать причины таких нарушений с целью их устранения или минимизации негативных последствий для экономического развития государства.

Система такого контроля состоит из подсистем внутреннего и внешнего контроля.

К органам, осуществляющим внутренний контроль (в структуре исполнительной власти) за эффективностью распоряжения федеральной собственностью и её использования относятся Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество), Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России), отраслевые министерства и иные ведомства в пределах их компетенции. Отдельно также выделяют институт представителей государства в органах управления обществ с участием государства. Представители государства, с одной стороны, выполняют административные и хозяйственные функции и в этом смысле осуществляют контроль за деятельностью обществ с государственным участием. С другой стороны, представители государства являются объектами контроля как со стороны органов, предоставивших им такие полномочия (внутренний контроль), так и со стороны органов государственного, в том числе финансового контроля, например Счетной палаты Российской Федерации.

Федеральное агентство по управлению государственным имуществом в данной сфере[2]:

- осуществляет контроль за управлением, распоряжением, использованием по назначению и сохранностью земельных участков, находящихся в федеральной собственности, иного федерального имущества, закрепленного в хозяйственном ведении или оперативном управлении федеральных государственных унитарных предприятий и федеральных государственных учреждений, а также переданного в установленном

порядке иным лицам, и при выявлении нарушений принимает в соответствии с законодательством Российской Федерации необходимые меры по их устранению и привлечению виновных лиц к ответственности;

- организует и обеспечивает деятельность представителей Российской Федерации в органах управления и ревизионных комиссиях акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности, а также осуществляет контроль за их деятельностью;

- обеспечивает поступление в федеральный бюджет средств от приватизации и использования федерального имущества, отнесенного к федеральной собственности;

- осуществляет контроль за реализацией высвобождаемого военного имущества;

- организует и проводит проверки эффективного использования и обеспечения сохранности федерального имущества, закрепленного за федеральными государственными унитарными предприятиями, федеральными казенными предприятиями и федеральными государственными учреждениями

Отметим, что не во всех федеральных государственных унитарных предприятиях или акционерных обществах, часть акций которых находится в государственной собственности, функции по управлению осуществляет Росимущество. Это могут быть и другие государственные органы (например Минобороны, Минкультуры и др.)

К ключевым органам, осуществляющим внешний контроль (вне структуры исполнительной власти), относятся Генеральная прокуратура РФ и Счетная палата РФ.

Счетная палата РФ является независимым органом государственного финансового контроля, который предусмотрен Конституцией РФ. В соответствии с федеральным законом [1], среди прочих, задачами Счетной палаты являются:

- организация и осуществление контроля за своевременным исполнением неналоговых доходов федерального бюджета, включая доходы от использования имущества, находящегося в федеральной собственности;

- определение эффективности и целесообразности использования федеральной собственности;

- оценка обоснованности проектов неналоговых доходов федерального бюджета;

- анализ выявленных отклонений от установленных показателей неналоговых доходов федерального бюджета подготовка предложений, направленных на их устранение;

- регулярное представление Совету Федерации и Государственной Думе информации о ходе исполнения федерального бюджета, в том числе в части поступлений доходов от использования федеральной собственности, а также о результатах проводимых контрольных мероприятий.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 11.01.1995 N 4-ФЗ (ред. от 09.02.2009) "О Счетной палате Российской Федерации".
2. Постановления Правительства РФ от 05.06.2008 N 432 (ред. от 30.04.2009) "О Федеральном агентстве по управлению государственным имуществом"

Елесина М.В.

студент

факультет «Государственное и муниципальное управление»

Заместитель Председателя

Научное Студенческое Общество

факультет «Государственное и муниципальное управление»

Рашкева И.В.

студент

факультет «Государственное и муниципальное управление»

Толдиев С.-М.М.

бакалавр

факультет «Государственное и муниципальное управление»

ФГОБУ ВПО Финансовый Университет при Правительстве Российской

Федерации

РАЗРАБОТКА РЕШЕНИЯ ПО СНИЖЕНИЮ УРОВНЯ ЗАГАЗОВАННОСТИ АТМОСФЕРНОГО ВОЗДУХА

Аннотация. Комплекс работ в области экологического мониторинга осуществляется по специально разработанной Программе, согласованной с территориальными органами. Программа включает в себя контроль качества природных сред в зоне воздействия, а также мест накопления и временного хранения отходов производства и потребления, источников выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух. Для улучшения обстановки в районе Марьин необходимо соблюдать технологические регламенты, осуществлять постоянное техническое перевооружение предприятий, внедрять современные технологии, позволяющие рационально и максимально утилизировать различные отходы.

Ключевые слова: район Марьино, административный округ, загрязнение атмосферы, разработка решений

Юго-Восточный административный округ — один из самых промышленно развитых и экологически загрязненных округов в Москве (промышленная застройка занимает около 30%)¹. Выбросы промышленных предприятий ЮВАО составляют более 1/3 выбросов от промышленных предприятий всего города и по загрязнению воздуха округ, по-видимому, преуспевает. ЮВАО — лидер по числу стационарных источников загрязнения атмосферы (в 2002 г. — 4552, в 2008 г. — 4970, в 2012г. — более

¹Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078

5100). При общем снижении выбросов в атмосферу от стационарных источников за последние пять лет здесь резко возросли выбросы углеводородов, сравнительно с уровнями 2007–2008 гг. По негативному соотношению экологически благоприятных (зеленые насаждения, окружающая среда, 64 водоёма) и экологически неблагоприятных земель, округ занимает второе место в Москве². Почвы округа сильно загрязнены соединениями цинка, кадмия, мышьяка. В 2008 г. были зарегистрированы пробы почв, которые имеют опасную категорию загрязнения. Округ на первом месте по высокой общей первичной заболеваемости подростков, на втором месте — по неинфекционной заболеваемости детей, по общей первичной заболеваемости и высокой распространенности болезней системы кровообращения у взрослых, по высокой смертности мужчин трудоспособного возраста от болезней системы кровообращения, на третьем месте — по высокой общей первичной заболеваемости детей и по первичной заболеваемости подростков болезнями органов пищеварения.

Среди самых загрязненных районов выделяются Марьино, Люблино, Капотня, Нижегородский, Печатники, Рязанский, Текстильщики, Южнопортовый.

Подробнее рассмотрим район Марьино. Этот район является наиболее населённым районом Москвы. Население района на 1 января 2012 года по данным Мосгорстата — 223,4 тыс. чел. (по данным управы района — 230,2 тыс. чел.). Площадь по данным Мосгорстата — 1198 га (по данным управы района — 1190,79 га)³.

Территория района Марьино характеризуется неблагоприятными условиями состояния воздушного бассейна, связанными с географическими особенностями Юго-Восточного округа. Климат района формируется под воздействием трех факторов различного масштаба. Это климатический фон, влияние крупного города и микроклимат долины р. Москвы. Географическая особенность территории оказывает определенное воздействие на микроклимат района. Рельеф территории представляет плоскую, местами заболоченную равнину и относится к пониженной части города, где циркуляция воздуха ослаблена. В течение года преобладают западные ветры, приносящие загрязняющие вещества, часто наблюдаются приземные инверсии, препятствующие самоочищению атмосферы. Для оценки степени загрязнения атмосферы используют гигиенические показатели качества воздуха - максимальные разовые и среднесуточные предельно-допустимые концентрации загрязняющих веществ в воздухе. Загрязнение атмосферного воздуха в районе "Марьино" определяется расположением этого района

² Экологический рейтинг районов Москвы [Электронный ресурс] URL: <http://vpered.ru/archives/2081>

³ Официальный сайт района Марьино [Электронный ресурс] URL: http://uprava.maryino.net/wordpress/?page_id=184

вблизи существующих промышленных зон: "Чагино", "Курьяново", "Люблино-Перерва" (Рисунок 1).



Рисунок 1. Схема объектов по утилизации отходов. Действующие и планируемые.[3]

Для решения экологической проблемы я решила использовать творческий подход к ситуации и прибегла к методу мозгового штурма. Проблема четко выражена: Марьино является одним из самых загрязненных районов Москвы. Наиболее общей и актуальной причиной является загрязнение атмосферного воздуха автомобилями.

Из процесса генерации идей была выявлена наиболее интересная, заслуживающая конкретной разработки. Отмечается, что идея полного запрета на передвижение на личном автотранспорте является нереалистичной, поскольку ее сложно было бы вживить в современные условия мегаполиса и его районов. Итак, для снижения концентрации в воздухе вредных веществ, происходящих из отработавших газов машин, целесообразным было бы каким-либо образом сократить количество автомобилей в городе, и конкретно в районе, для удобства жителей и циркуляции чистого воздуха. Самым интересным вариантом, который был принят с энтузиазмом – это объявление некой природоохранной зоны в Москве. По такой зоне могут передвигаться только автомобили, соответствующие определенным нормам токсичности отработавших газов. Эта территория предполагает охватывать центр Москвы, и, по необходимости, районы наибольшего загрязнения от иных источников, таких как Марьино.

Для идентификации автомобилей с низкой токсичностью выхлопа я предлагаю ввести цветные наклейки на лобовое стекло. Сама наклейка предположительно будет иметь стоимость 300 рублей. За нарушение правил природоохранной зоны должен быть определен штраф, в размере приблизительно 5 тысяч рублей, чтобы ни у кого не было большого желания пренебречь нововведением. Например, создать наклейки трех цветов, в зависимости от токсичности отработавших газов. Красная наклейка - запрет на передвижение по природоохранным зонам. Желтая – разрешение передвижения только в будние дни, поскольку в выходные и праздничные дни большинство населения выходит на улицу прогуляться, погулять с детьми и просто отдохнуть на действительно свежем воздухе. Зеленая – разрешение передвижения в любой день⁴.

Выдача специальных наклеек, а также проверки автомобилей на количество отработываемых выброшенных газов должно быть введено в компетенцию органов госавтоинспекции, а также авторизованных мастерских, которые могут специализироваться на предоставлении данной услуги с согласия органов власти. При наличии соответствующего документа о Вашем автомобиле Вы можете немедленно получить наклейку в пункте госавтоинспекции по Вашему району.

Предложенное мной решение необходимо преобразовать в государственную программу и обозначить время для ее полной разработки и реализации предположительно 1 год. Программа не предполагает покупки дорогостоящих специальных средств для ее проведения. Для сравнения, согласно положению Правительства Москвы «Об организации единой системы экологического мониторинга г. Москва», для закупки одного поста контроля загрязнения атмосферного воздуха потребовалось 8 млн. руб.⁵ Для реализации нового проекта не требуется покупка дорогостоящего оборудования, а потребуются выделение специальных отделов в некоторых районных отделениях ГАИ, подготовка соответствующей документации, разработка бланков и самих наклеек. Таким образом, средства, необходимые для финансирования, предполагается выделить из бюджета города Москва, и они составят сумму предположительно 40 млн руб.⁶ Сроки исполнения и суммы затрат представляются сравнительно небольшими, так как Программа имеет локальный характер. Качество реализации данного проекта легко сможет оценить любой житель города, прогуливаясь по ранее самым

⁴ Постановление Правительства Москвы от 8 ноября 2005 г. N 866-ПП «О функционировании Единой системы экологического мониторинга города Москвы и практическом использовании данных экологического мониторинга (с изменениями от 16 октября 2007 г., 22 апреля 2008 г.) [Электронный ресурс] URL:http://www.znaytovar.ru/gost/2/Postanovlenie_866PP_O_funkcion.html

⁵ Правительства Москвы от 22 февраля 2000 г. N 144 "Об организации Единой системы экологического мониторинга города Москвы" [Электронный ресурс] URL:<http://www.gosthelp.ru/text/Postanovlenie866PPOfunkci.html>

⁶ Правительства Москвы от 22 февраля 2000 г. N 144 "Об организации Единой системы экологического мониторинга города Москвы"

[Электронный ресурс] URL:<http://www.gosthelp.ru/text/Postanovlenie866PPOfunkci.html>

загрязненным улицам города и наблюдая минимальный поток машин, с безопасными выбросами газов. Проект является достойной альтернативой Программе по реализации закона «Об экологическом мониторинге в г. Москва», где направления деятельности стандартны, а качество и надлежащее исполнение мониторинга, который должен проводиться регулярно, отследить сложно. Новая Программа распространится в проекте только в г. Москва, но, в дальнейшем, предполагается возможной реализация данной Программы и в других крупнейших городах, где существует проблема чрезмерного загрязнения окружающей среды.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Москвы от 8 ноября 2005 г. N 866-ПП «О функционировании Единой системы экологического мониторинга города Москвы и практическом использовании данных экологического мониторинга (с изменениями от 16 октября 2007 г., 22 апреля 2008 г.) [Электронный ресурс] URL:http://www.znaytovar.ru/gost/2/Postanovlenie_866PP_O_funkcion.html
2. Правительства Москвы от 22 февраля 2000 г. N 144 "Об организации Единой системы экологического мониторинга города Москвы" [Электронный ресурс] URL:<http://www.gosthelp.ru/text/Postanovlenie866PPOfunkci.html>
3. Официальный сайт района Марьино [Электронный ресурс] URL:http://uprava.maryno.net/wordpress/?page_id=184
4. Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс] URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078
5. Экологический рейтинг районов Москвы [Электронный ресурс] URL:<http://vpered.ru/archives/2081>

Ентураева Н.В.

преподаватель

ФГОУ СПО Камский государственный

автомеханический техникум

Россия, г. Набережные Челны

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ КОМПЕТЕНТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО СОДЕРЖАНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КУРСОВ (МДК) ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

По мнению специалистов под формированием и реализацией компетентностно-ориентированного содержания МДК для специалистов экономического профиля организации СПО выступают качества личности, под которой понимается система ценностей и профессиональных навыков, выступающих в роли оценочных факторов при определении целостной готовности к творческому освоению определенного образа жизни в профессиональной деятельности.

Рекомендуемое количество часов на освоение профессионального модуля составляет определенное количество часов, в том числе:

- максимальную учебную нагрузку обучающегося, включая:
 - а) обязательную аудиторную учебную нагрузку обучающегося;
 - б) самостоятельную работу обучающегося;
- учебную и производственную практики.

Результатом освоения профессионального модуля, в который включен междисциплинарный курс является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности ведения расчетных операций, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями (таблица 1).

Таблица 1 Результаты освоения МДК 03.01 «Расчёты с бюджетом и внебюджетными фондами»

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1	Формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению налогов и сборов в бюджеты различных уровней
ПК 3.2	Оформлять платежные документы для перечисления налогов и сборов в бюджет, контролировать их прохождение по расчетно-кассовым банковским операциям
ПК 3.3	Формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды
ПК 3.4	Оформлять платежные документы для перечисления страховых взносов во внебюджетные фонды, контролировать их прохождение по расчетно-кассовым банковским операциям
ОК1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ОК10.	Развивать культуру межличностного общения, взаимодействия между людьми, устанавливать психологические контакты с учетом межкультурных и этнических различий.

ОК11.	Знать правила техники безопасности, нести ответственность за организацию мероприятий по обеспечению безопасности труда.
ОК12.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Формы, методы контроля и оценку результатов освоения профессиональных компетенций в профессиональном модуле (ПМ 03) можно увидеть в таблице 2.

Таблица 2 Формы, методы контроля и оценка результатов освоения студентами профессиональных компетенций

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.Формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению налогов и сборов в бюджеты различных уровней	Уметь: - формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению налогов и сборов в бюджеты различных уровней; Знать: -полноту и точность отражения начисления налогов на счетах бухгалтерского учета; -полноту и достоверность отражения расчетов налогов и сборов	Текущий контроль в форме: - защиты практических заданий; - самостоятельных работ по темам МДК; - тестирования. Зачет по производственной практике в целом по профессиональному модулю. Комплексный зачет по профессиональному модулю.
ПК 2.Оформлять платежные документы для перечисления налогов и сборов в бюджет, контролировать их прохождение по расчетно-кассовым банковским операциям	Уметь: - оформлять платежные документы для перечисления налогов и сборов в бюджет, контролировать их прохождение по расчетно-кассовым банковским операциям; Знать: - точность и достоверность отражения сумм налогов в платежных документах - полноту и достоверность заполнения всех реквизитов в платежных документах по перечислению налогов	Текущий контроль в форме: - защиты практических заданий; - самостоятельных работ по темам МДК; - тестирования. Зачет по производственной практике в целом по профессиональному модулю. Комплексный зачет по профессиональному модулю.
ПК 3.Формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды	Уметь: - формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды; Знать: - полноту и точность отражения начисления страховых взносов на счетах бухгалтерского учета; -полноту и достоверность отражения страховых взносов во внебюджетные фонды	Текущий контроль в форме: - защиты практических заданий; - самостоятельных работ по темам МДК; - тестирования. Зачет по производственной практике в целом по профессиональному модулю. Комплексный зачет по профессиональному модулю.
ПК 4.Оформлять	Уметь:	Текущий контроль в форме:

<p>платежные документы для перечисления страховых взносов во внебюджетные фонды, контролировать их прохождение по расчетно-кассовым банковским операциям</p>	<p>- оформлять платежные документы для перечисления страховых взносов во внебюджетные фонды, контролировать их прохождение по расчетно-кассовым банковским операциям; Знать: - точность и достоверность отражения сумм страховых взносов в платежных документах - полноту и достоверность заполнения всех реквизитов в платежных документах по перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды</p>	<p>- защиты практических заданий; - самостоятельных работ по темам МДК; - тестирования. Зачет по производственной практике в целом по профессиональному модулю. Комплексный зачет по профессиональному модулю.</p>
--	---	---

Обучение профессиональному модулю включает в себя изучение междисциплинарного курса (МДК) 03.01 «Организация расчётов с бюджетом и внебюджетными фондами». Программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 080114 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» укрупненной группы специальностей 080000 «Экономика и управление». Формы, методы контроля и оценку результатов освоения общих компетенций студентов в профессиональном модуле (ПМ 03) можно увидеть в таблице 3.

Таблица 3 Формы и методы контроля и оценки результатов освоения студентами общих компетенций

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрация интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области бухгалтерского учета и анализа; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Экспертное наблюдение и оценка на практических лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	- демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	- проявление ответственности за работу подчиненных, результат выполнения заданий.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	- проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик
ОК 10. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	- демонстрация готовности к исполнению воинской обязанности.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практик

Разработанный и апробированный нами на формирующем этапе исследования профессиональный модуль (ПМ) 03 «Расчёты с бюджетом и внебюджетными фондами» включает разделы, содержание которых определено на основе теоретически выявленного содержания компонентов готовности будущих специалистов по специальности 080114 «Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)» к использованию полученных знаний.

На наш взгляд, проектирование содержания междисциплинарного курса должно учитывать общие и профессиональные компетенции, которые будут сформированы в результате изучения МДК 03.01 «Организация расчётов с бюджетом и внебюджетными фондами», в связи с чем ведется работа по формированию общих и профессиональных компетенций и определению матрицы компетенций с привлечением студентов.

Разработанная автором исследования матрица компетенций позволит определить уровни усвоения того или иного учебного элемента (объекта учебной деятельности - явления, процесса, свойства и т.п.), на основе которых определяется степень полноты изучаемого материала в данной дисциплине (таблица 2.10).

В соответствии с полученными результатами формируется содержание обучения. В нем будут отобраны учебные элементы для каждого вида занятий, для достижения педагогических целей.

Матрица компетенций позволит определить уровни усвоения того или иного учебного элемента (объекта учебной деятельности - явления, процесса, свойства и т.п.), на основе которых определяется степень фундаментальности изучаемого материала в данной дисциплине.

Таблица 4 Матрица соответствия общих и профессиональных компетенций у студентов

Наименование компетенций	ФДК	НН	Д	БУ	ФО	А
Общие компетенции (ОК)						
Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	+	+	+	+	+	+
Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	+	+	+	+	+	+
Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	+	+	+	+	+	+
Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	+	+	+	+	+	+
Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.		+	+	+	+	+
Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	+	+	+	+	+	+
Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	+	+	+	+	+	+
Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития,	+	+	+	+	+	+

заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.						
Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	+	+	+	+	+	+
Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	+	+	+	+	+	+
Профессиональные компетенции (ПК)						
Формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению налогов и сборов в бюджеты различных уровней		+	+	+	+	+
Оформлять платежные документы для перечисления налогов и сборов в бюджет, контролировать их прохождение по расчетно-кассовым банковским операциям	+	+	+	+	+	+
Формировать бухгалтерские проводки по начислению и перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды		+		+	+	+
Оформлять платежные документы для перечисления страховых взносов во внебюджетные фонды, контролировать их прохождение по расчетно-кассовым банковским операциям	+	+	+	+	+	+

Более точное и детальное содержание модуля стоит рассмотреть на примере междисциплинарного модуля 03.01 «Организация расчётов с бюджетом и внебюджетными фондами» (табл. 6).

Таблица 6 Структура МДК 03.01 «Организация расчётов с бюджетом и внебюджетными фондами»

Название учебного элемента	Содержание
Название модуля	МДК 03.01 «Организация расчётов с бюджетом и внебюджетными фондами»
Цели и задачи модуля	С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен: иметь практический опыт: проведения расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами; уметь: - определять виды и порядок налогообложения; - ориентироваться в системе налогов Российской Федерации; - выделять элементы налогообложения; - определять источники уплаты налогов, сборов, пошлин;

- оформлять бухгалтерскими проводками начисления и перечисления сумм налогов и сборов;
 - организовывать аналитический учет по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам»;
 - заполнять платежные поручения по перечислению налогов и сборов;
 - выбирать для платежных поручений по видам налогов соответствующие реквизиты;
 - выбирать коды бюджетной классификации для определенных налогов, штрафов и пени;
 - пользоваться образцом заполнения платежных поручений по перечислению налогов, сборов и пошлин;
 - проводить учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению;
 - определять объекты для начисления страховых взносов;
 - применять порядок и соблюдать сроки исчисления страховых взносов;
 - применять особенности зачисления сумм страховых взносов во внебюджетные фонды;
 - оформлять бухгалтерскими проводками начисление и перечисление сумм страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Фонды обязательного медицинского страхования;
 - осуществлять аналитический учет по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию»;
 - проводить начисление и перечисление взносов на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
 - использовать средства внебюджетных фондов по направлениям, определенным законодательством;
 - осуществлять контроль прохождения платежных поручений по расчетно-кассовым банковским операциям с использованием выписок банка;
 - заполнять платежные поручения по перечислению страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Фонды обязательного медицинского страхования;
 - выбирать для платежных поручений по видам страховых взносов соответствующие реквизиты;
 - оформлять платежные поручения по штрафам и пени внебюджетных фондов;
 - пользоваться образцом заполнения платежных поручений по перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды;
 - заполнять данные статуса плательщика, ИНН (Индивидуального номера налогоплательщика) получателя, КПП (Кода причины постановки на учет) получателя; наименования налоговой инспекции, КБК (Кода бюджетной классификации), ОКАТО (Общероссийский классификатор административно-территориальных образований), основания платежа, страхового периода, номера документа, даты документа;
 - пользоваться образцом заполнения платежных поручений по перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды;
 - осуществлять контроль прохождения платежных поручений по расчетно-кассовым банковским операциям с использованием выписок банка;
- знать:
- виды и порядок налогообложения;
 - систему налогов Российской Федерации;
 - элементы налогообложения;

	<ul style="list-style-type: none"> - источники уплаты налогов, сборов, пошлин; - оформление бухгалтерскими проводками начисления и перечисления сумм налогов и сборов; <ul style="list-style-type: none"> - аналитический учет по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам»; - порядок заполнения платежных поручений по перечислению налогов и сборов; - правила заполнения данных статуса плательщика, ИНН получателя, КПП получателя, наименования налоговой инспекции, КБК, ОКАТО, основания платежа, налогового периода, номера документа, даты документа, типа платежа; - коды бюджетной классификации, порядок их присвоения для налога, штрафа и пени; <p>образец заполнения платежных поручений по перечислению налогов, сборов и пошлин;</p> <ul style="list-style-type: none"> - учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению; - аналитический учет по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию»; - сущность и структуру страховых взносов; - объекты обложения для исчисления страховых взносов; - порядок и сроки исчисления страховых взносов; - оформление бухгалтерскими проводками начисления и перечисления сумм страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Фонды обязательного медицинского страхования; - начисление и перечисление взносов на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; - использование средств внебюджетных фондов; - порядок заполнения платежных поручений по перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды; - образец заполнения платежных поручений по перечислению страховых взносов во внебюджетные фонды.
<p>Учебные элементы</p>	<p>Раздел 1. Организация расчетов с бюджетом по федеральным налогам. Понятие налога и сбора. Классификация налоговых платежей</p> <p>Тема 1.1. Нормативно-правовая база и принципы организации расчетов с бюджетом.</p> <p>Тема 1.2. Сущность налоговых платежей</p> <p>Тема 1.3. Классификация налогов</p> <p>Тема 1.4. Принципы исчисления и порядок организации расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость</p> <p>Тема 1.5. Налог на прибыль организаций</p> <p>Тема 1.6. Налог на доходы физических лиц</p> <p>Тема 1.7. Акцизы</p> <p>Тема 1.8. Природно-ресурсные платежи: налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов</p> <p>Тема 1.9. Государственная пошлина</p> <p>Раздел 2. Региональные налоги</p> <p>Тема 2.1. Налог на имущество организаций</p> <p>Тема 2.2. Транспортный налог</p> <p>Тема 2.3. Налог на игорный бизнес</p> <p>Раздел 3. Местные налоги</p> <p>Тема 3.1. Налог на имущество физических лиц</p>

	Тема 3.2. Земельный налог Раздел 4. Специальные налоговые режимы Тема 4.1. Упрощенная система налогообложения Тема 4.2. Единый налог на вмененный доход Тема 4.3. Единый сельскохозяйственный налог Раздел 5. Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование и социальное обеспечение Тема 5.1. Страховые взносы в Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования России, Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования России
Обобщение	Источники информации, алгоритмы решения задач
Контроль, самоконтроль, выходной контроль	Ответы, методы выполнения задания Тестовые задания Выполнение практикума соответствующей части. Самооценка

Оценивание по предмету проходит в рамках бально-рейтинговой системы (таблица 7). Выделены ведущие компетенции, освоение которых можно оценить по фактическому материалу, сданному студентом. При этом каждый материал может быть оценен несколько раз с позиции различных компетенций.

Возможен вариант оценивания, исходя из фактического материала, т.е. оценить каждый материал единожды, включив сразу все компетенции. Существует три уровня освоения материала (таблица 7).

Таблица 7 Уровни освоения МДК 03.01 «Расчёты с бюджетом и внебюджетными фондами»

Уровень – оценка-балл	Примерные критерии
Низкий уровень (соответствует оценке 3)	Ответ недостаточно логически выстроен. Студент обнаруживает слабость в развернутом раскрытии современных взглядов и теорий, хотя базовые понятия раскрываются правильно. Выдвигаемые положения декларируются, но не достаточно аргументируются. Студент испытывает трудности в установлении межпредметных связей. Ответ носит преимущественно описательный, а не концептуальный характер. Научно-педагогическая и специальная лексика используется ограниченно. Работы выполнены хаотично, бессистемно, неаккуратно.
Средний (соответствует оценке 4)	Студент строит ответ в соответствии с планом. Подтверждает выдвигаемые теоретические положения примерами. В ответе представлены различные подходы к рассматриваемой проблеме, но их обоснование недостаточно полно. Наблюдается некоторая непоследовательность анализа научно-теоретических подходов, обоснования своей точки зрения. Выводы правильны. Речь грамотная,

	используется научно-педагогическая и специальная лексика. Работы выполнены аккуратно, полноценно, но имеют некоторые недочеты в структуре или содержании.
Высокий (соответствует оценке 5)	Студент строит ответ логично и в соответствии с планом, обнаруживает глубокие знания базовых психолого-педагогических понятий, теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры из практики, научной и методической литературы. Демонстрирует аналитический подход в освещении разных теорий и взглядов, обосновывает свою точку зрения. Формулирует содержательные выводы. Пользуется современной научно-педагогической и специальной лексикой. Работы выполнены полноценно по структуре и содержанию.

Оценку продукта деятельности и оценку процесса деятельности видно далее (таблица 8).

Таблица 8

Оценка продукта деятельности и оценка процесса деятельности

Оценка продукта деятельности	Оценка процесса деятельности
- соответствие оформления портфолио предложенным условиям - соответствие оформления проекта предложенным условиям	- соответствие деятельности временным требованиям исполнения (соблюдение сроков сдачи портфолио или проекта, текущих работ)
- соответствие портфолио или проекта содержанию дисциплины и структуре составления	- соответствие этапов работы над портфолио или проектом, способность определить полноту и точность формулировок, подобрать теоретические положения, спланировать работу и придерживаться плана;
- соответствие форм работы, теоретических обоснований в рамках проекта целям и задачам;	- осуществление всех форм психолого-педагогической работы в соответствии с профессиональными стандартами;
- соблюдение требований к структуре, качеству и внешнему виду портфолио или проекта;	- выполнение требований к портфолио или проекту и его частям;
- вероятное достижение поставленных целей и задач проекта (предполагаемый итог);	- использование информационных технологий при работе над портфолио или проектом; использование ИКТ внутри проекта

Основные показатели оценки результатов по предмету, входящему в МДК.

1. Качественные характеристики

2. Оценка процесса и продукта деятельности при наблюдении (проверке):

- точность (правильность) выбора материалов для портфолио и проекта
- точность подбора теоретических оснований, целей, задач, принципов проекта
- точность и скорость ориентировки в проекте, материале портфолио;
- техническое исполнение проекта или портфолио;

- своевременность проведения работы;
- результативность поиска информации и материалов;
- рациональность распределения времени на выполнение задания;

3. Оценка обоснования обучающимся выбора решения:

- аргументированность выбора теоретических оснований для проекта, постановки целей, задач, выбора принципов построения;
- адекватность оценки предполагаемых результатов проекта;
- ясность и аргументированность изложения собственного мнения;
- полнота и доступность изложения материала в портфолио или проекте;

Направления самостоятельной работы при изучении МДК:

1. Систематическое повторение изученного материала на основе конспектов занятий.

2. Самостоятельное изучение специальной литературы по пройденному материалу.

3. Решение практических ситуаций и задач

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

- использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации;
- обрабатывать текстовую и табличную информацию;
- использовать деловую графику и мультимедиа-информацию;
- создавать презентации;
- применять антивирусные средства защиты информации;
- читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения,
- находить контекстную помощь, работать с документацией;
- применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки бухгалтерской информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;
- пользоваться автоматизированными системами делопроизводства;
- применять методы и средства защиты бухгалтерской информации;
- знать:
 - основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации;
 - назначение, состав, основные характеристики организационной и компьютерной техники;
 - основные компоненты компьютерных сетей,
 - принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевое взаимодействия;
 - назначение и принципы использования системного и прикладного программного обеспечения;

- технологию поиска информации в Интернет;
- принципы защиты информации от несанкционированного доступа;
- правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения;
- основные понятия автоматизированной обработки информации;
- направления автоматизации бухгалтерской деятельности;
- назначение, принципы организации и эксплуатации бухгалтерских информационных систем;
- основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.

Использованные источники:

1. Ентураева Н.В. Алгоритм проектирования и реализации содержания междисциплинарных модулей экономического профиля педагогами системы среднего профессионального образования на примере МДК 03.01 Организация расчётов с бюджетом и внебюджетными фондами // Современные исследования гуманитарных наук. - 2014. № 6 (36) - С.30-38
2. Храпаль, Л.Р. Модернизация профессиональной деятельности преподавателя экологических дисциплин в контексте формирования его социокультурной компетентности / Л.Р. Храпаль // Вестник Тамбовского университета. – 2009. – №11. - С. 244-250.
3. Храпаль, Л.Р. Социокультурные основания, факторы и тенденции модернизации высшего профессионального экологического образования. // Высшее образование сегодня. 2009. №7. С. 35-37.

Ентураева Н.В.

преподаватель

ФГОУ СПО Камский государственный

автомеханический техникум

Россия, г. Набережные Челны

МОДЕЛЬ И МЕТОДИКА РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ МОДУЛЕЙ ПЕДАГОГАМИ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Целевым обеспечением реализации системы по профессиональной подготовке студентов экономического профиля является проектирование профессионально значимых качеств у будущих специалистов и видов их деятельности. Правильный, полноценный выбор целей подготовки будущих специалистов становится залогом для формирования востребованной личности. Перед тем, как проектировать содержание обучения, стоит внимательно рассмотреть цели обучения, которые будут стоять на конкретном этапе при подготовке будущего специалиста экономического профиля. В процессе осуществления обучения студентов по экономическому профилю каждый год рассматриваются в качестве определенного этапа

формирование умений, знаний, навыков. Эти качества способствуют становлению личности у будущего специалиста экономического профиля. Каждую из дисциплин, входящих в междисциплинарный курс необходимо рассматривать в качестве отдельного этапа по подготовке будущего специалиста экономического профиля. Этот этап обычно преследует строго определенные цели. Осуществление выбора краткосрочных и долгосрочных целей дает возможность на небольшом отдельном временном интервале разрешать поставленные задачи по формированию специалиста по экономическому профилю.

Основными личностными качествами для современного специалиста экономического профиля считаются: профессионализм, высокая ответственность за итоги труда, мобильность и индивидуальность, способность грамотно оценивать качество для конечного продукта или для процесса.

Правильную подготовку будущих специалистов по экономическому профилю нельзя достигнуть без четко обозначенных целей обучения, поскольку именно эти цели и определяют во многом основные компоненты в процессе обучения, аргументируют наличие их взаимосвязи: методы, содержание, эффективность.

Успешное проектирование и реализация содержания МДК педагогами СПО обеспечивается при соблюдении следующих требований:

- их творческая интерпретация в процессе адаптации к новым задачам обучения;
- интеграция разнотипных систем организации процесса усвоения знаний обучаемыми;
- создание специализированной информационно-коммуникативной образовательной среды, позволяющей современным педагогам использовать телекоммуникационные технологии, компьютерную технику, программные разработки и т.д.

Современный преподаватель, педагог-новатор должен обладать проектировочной компетентностью, а отсутствие компетенций в использовании образовательной среды ограничивает его профессиональные возможности.

Цели по проектированию и реализации междисциплинарного курса определяют те итоги, которые достигает студент при изучении МДК. Итогами характеризуются следующие особенности (сформированные общие и профессиональные компетенции):

1. Завершенность процесса (указание на конечный итог от всей деятельности).
2. Определенность (ясность в процессе постановки субъектом целей).
3. Технологичность (существование на протяжении определенного времени).

Умения, знания, навыки у студентов начнут удовлетворять принципам системности как результату и как процессу, если все понятия/термины учебной дисциплины усвоены студентом в их логической взаимосвязи и в преемственности.

Процесс моделирования междисциплинарных курсов проводится педагогами схематично в виде некоторого цикла (рисунок 1).



Рис.1 Моделирование междисциплинарных курсов

Из рисунка 1 видно, что циклический процесс осуществления моделирования междисциплинарных курсов не останавливается никогда. В процессе обучения студенту экономического профиля учреждения СПО стоит предоставлять постоянно пищу для наблюдения и рассуждения (разного рода задания). Обучение, которое было помещено в контекст профессиональной деятельности и в контекст повседневной жизни, будет способствовать эффективному формированию умений для осуществления моделирования. Междисциплинарному курсу (МДК) педагоги уделяют повышенное внимание. Он в качестве упорядоченного определенным образом множества учебных дисциплин (или УД), которые взаимосвязаны между собой и которые образуют целое.

Интеграционные процессы являются по своему характеру всегда междисциплинарными, они реализуются посредством совокупности системно моделирующих заданий.

Для наглядного изучения проектировочной деятельности преподавателя разработана модель проектирования и реализации содержания МДК педагогами СПО на примере МДК 03.01 «Организация расчётов с бюджетом и внебюджетными фондами», которая включает три блока: мотивационно-целевой, технологический, оценочно-результативный.

В модели были выявлены следующие **задачи** при создании МДК:

1. Формирование у преподавателей устойчивой потребности к проектированию содержания МДК.
2. Обобщение опыта проектирования содержания МДК в учреждениях СПО.
3. Подготовка пакета диагностического инструментария.
4. Изучение современных средств оценивания результатов обучения студентов СПО.
5. Разработка системы заданий текущего, промежуточного и итогового контроля сформированных компетенций у студентов СПО.

При проектировании и реализации создания МДК автором применялись следующие **принципы и подходы**.

Во время формирования и реализации проектирования МДК преподавателями СПО использовались разные **принципы и подходы**.

Подходы при проектировании и реализации МДК 03.01 «Расчёты с бюджетом и внебюджетными фондами»:

1. Системный - рассмотрение происходящего как системы, во взаимосвязи с окружением и временем, имеющей прошлое и будущее. Системный подход в педагогике позволяет отделить и тщательно изучить каждый элемент системы в отдельности, проанализировать и сопоставить их друг с другом, объединив в целостную структуру. При этом выявляются все их сходства и различия, противоречия и связующие характеристики, приоритет одних элементов по отношению к другим, динамика развития каждого элемента и всей системы в целом.

2. Компетентностный подход в профессиональном образовании заключается в привитии и развитии у студентов набора ключевых компетенций, которые определяют его успешную адаптацию в обществе. В отличие от термина «квалификация», компетенции включают помимо сугубо профессиональных знаний и умений, характеризующих квалификацию, такие качества, как инициатива, сотрудничество, способность к работе в группе, коммуникативные способности, умение учиться, оценивать, логически мыслить, отбирать и использовать информацию. Компетенцию можно определить как стремление и готовность применять знания, умения и личные качества для успешной деятельности в определенной области.

Компетенции, необходимые специалисту, можно разделить на две основные группы: общие (универсальные, ключевые, «надпрофессиональные») и профессиональные (предметно-специализированные). Среди общих компетенций предлагается выделять:

- Социально-личностные, гуманитарные и коммуникативные, подразумевающие общую культуру, приверженность к этическим ценностям, терпимость, способность к конструктивной критике и самокритике, умение работать в коллективе и т.д.;

- Общенаучные, в том числе гуманитарно-социальные и экономические (включающие базовые знания в области математики и

естественных наук, гуманитарных и социально-экономических наук); базовые компьютерные и лингвистические навыки; способность понимать и использовать новые знания и т.д.

Формирование компетентности является новой позицией по отношению к качеству результата образования и включает не только качество образования, но и возможности реализации этого качества в профессиональной деятельности. Компетентности являются многоплановыми и многоструктурными характеристиками качественной подготовки обучающихся, оценка которых не может быть в полной мере стандартизирована. Это связано с тем, что компетентность нельзя трактовать как сумму предметных знаний и умений. Это – приобретаемое в результате обучения новое личностное качество, увязывающее знания и умения со спектром интегральных характеристик качества подготовки, в том числе и со способностью применять полученные знания и умения на практике.

В профессиональном образовании в качестве цели при реализации компетентного подхода выступает формирование компетентного специалиста. Компетенции в современной педагогике профессионального образования необходимо рассматривать как новый, обусловленный рыночными отношениями, тип целеполагания в образовательных системах.

Компетентностно-ориентированное профессиональное образование – не дань моде придумывать новые слова и понятия, а объективное явление в образовании, вызванное к жизни социально-экономическими, политико-образовательными и педагогическими предпосылками. Прежде всего, это реакция профессионального образования на изменившиеся социально-экономические условия, на процессы, появившиеся вместе с рыночной экономикой. Рынок предъявляет к современному специалисту целый пласт новых требований, которые недостаточно учтены или совсем не учтены в программах подготовки специалистов. Эти новые требования не связаны с той или иной дисциплиной, они отличаются универсальностью. Их формирование требует не столько нового содержания (предметного), сколько иных педагогических технологий. Под обучением, основанном на компетенциях, понимается «обучение на определении, освоении и демонстрации знаний, умений, типов поведения и отношений, необходимых для конкретной трудовой деятельности». В методической литературе, существует множество определений понятия «компетенция». В одном из них компетенция определяется, как способность осуществлять какую-либо деятельность, как привычную, так и новую, на основе органического единства знаний, умений, опыта и отношений, а также это способность применять знания, умения отношения и опыт в знакомых и незнакомых трудовых ситуациях.

Компетентностный подход востребован постольку, поскольку современное образование требует существенной модернизации, не осуществление этого процесса рискует оказаться очередной кампанией

среди многолетних попыток безуспешного реформирования образования на основании внедрения современных педагогических идей и концепций.

Деятельностный. Под деятельностным подходом подразумевается процедура работы человека, которая направлена на формирование создания и личности в целом. С позиции данного подхода личность играет роль активного творческого начала. При взаимодействии с миром и окружающим социумом, человек учиться формировать самого себя. Именно посредством деятельности человек может стать самим собой. Он может пройти путь своего саморазвития и самоактуализации.

Практико-ориентированный (лично-ориентированный) – концентрация внимания педагога на целостность личности человека, забота о развитии не только его интеллекта, гражданского чувства ответственности, но и духовной личности с эмоциональными, эстетическими, творческими задатками и возможностями развития.

Педагог становится не столько «источником информации» и «контролером», сколько диагностом и помощником в развитии личности ученика. Организация такого учебного процесса предполагает наличие руководства, формула которого вполне может быть взята у М. Монтессори – «помоги мне сделать это самому».

Практико-ориентировочный подход подразумевает проектирование профессионального опыта у студентов при помощи их погружения в профессиональную среду по ходу обучения. Есть такие авторы, которые данный подход характеризуют с позиции профессионально-ориентированной технологии обучения, которая необходима для формирования у будущих специалистов главенствующих знаний, умений и навыков.

В результате получается следующая последовательность формирования модуля:

1) модуль разбивается на несколько отдельных учебных элементов. Среди них должны присутствовать такие элементы, которые используются в целях раскрытия содержания поставленной цели для модуля, в целях обобщения усвоения содержания модуля и проведения контроля за ходом усвоения учащимися содержания;

2) после нумерации учебных элементов по логике изложения стоит представить в графическом виде содержание модуля.

Среди основных понятий новейших образовательных стандартов, построенных на базе **компетентного подхода**, можно выделить такое определение, как образовательный модуль. Компетентность выпускников может быть сформирована за счет совокупности модулей. Каждый отдельно взятый модуль проектируется с позиции специфического аспекта будущей профессиональной работы. Из этого выходит, что компетентный подход в новейших стандартах может быть превращен в модульно-компетентный. В данной ситуации следует выделить некоторые

особенности, присущие новому подходу, а также принципы формирования содержания профессиональной подготовленности студентов.

Принципы проектирования и реализации МДК 03.01 «Расчёты с бюджетом и внебюджетными фондами»:

1. Принцип фундаментализации образования в случае построения МДК. В данной ситуации преподаватель развивает осознание у студентов познавательной, практической и преобразующей сути деятельности. В данной ситуации процесс обучения происходит не только с помощью приобретения знаний и умений, но и за счет вооружения студентов способами добывания новейших знаний. В этом случае подразумевается самостоятельное получение всех умений и навыков.

2. Принцип научности. В данной ситуации подразумевается полное соответствие содержания образованию уровню прогресса современной науки, а также тому опыту, который был накоплен за долгие годы. Этот принцип требует, чтобы содержание образования педагог направил на то, чтобы студенты могли ознакомиться с объективными научными фактами, а также концепциями, теориями, явлениями и законами. При этом студенты должны приближаться к раскрытию современных достижений и перспективных факторов развития.

3. Принцип доступности. В такой ситуации подразумевается, что содержание, методы и формы обучения должны полностью соответствовать возрастным параметрам студентов и уровню их развития. Однако доступной не должна быть заменена на легкость, а прохождение МДК не должно происходить без умственных усилий.

4. Под принципом вариативности следует понимать следствие осознанности как государством, так и социумом того, что необходимо преодолевать сложившуюся в учебных заведениях унификацию и единообразие образования. Другими словами, система образования должна предоставлять студентами огромное количество разнообразных, полноценных и качественных вариантов образовательных услуг.

Принимая во внимание представленную модель, можно выявить принципы развития содержания, характерного для информационной подготовки будущих профессионалов в условиях их эффективной реализации. Все компоненты обладают связью между собой. Они взаимообусловлены.

Результатом является повышение уровня проекторочной компетентности у педагогов СПО.

Следует выделить значимые для междисциплинарного обучения положения:

В случае если междисциплинарное обучение адаптировано к начальному уровню развития каждого студента, то оно является развивающим.

Исходя из достигнутого уровня развития студента, имеет место одновременное выявление этого уровня. Диагностику индивидуальных особенностей студентов целесообразно рассматривать как первоначальный этап индивидуализированного обучения.

Междисциплинарное обучение конкретному образовательному предмету должно быть направлено на расширение тех способностей студентов, от которых в большей степени зависит успешность обучения.

Основной результат обучения — знания, умения и навыки, усвоенные студентами, познавательные потребности и способности, сформированные у них.

Еремина О. И., к.э.н.

доцент

кафедра финансов и кредита

Гусева С.В.

студент IV курса

направление подготовки «Финансы и кредит»

Национальный исследовательский Мордовский государственный

университет имени Н. П. Огарёва

Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ

Иностранные инвестиции выступают важнейшим фактором, способствующим стабилизации и модернизации реального сектора экономики России. Широкомасштабное привлечение в отечественную экономику иностранных инвестиций положительно отражается на уровне жизни населения и способствует социально-экономическому развитию общества. По данным Росстата, поступление иностранных инвестиций в Россию в 2009 – 2013 годы имеет стабильную динамику роста: с 81,927 млрд. долл. США в 2009 году до 170,18 млрд. долл. США в 2013 году, или в 2,1 раза. В структуре иностранных инвестиций в 2013 году прямые инвестиции занимают 15,3 %, портфельные инвестиции – менее 1 % и свыше 80 % – прочие инвестиции. Если рассмотреть состав прямых иностранных инвестиций, то следует отметить, что более 55 % занимают кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций. В структуре портфельных иностранных инвестиций акциям и паям принадлежит около 82 %. Портфель прочих иностранных инвестиций включает в себя торговые кредиты – 19 % и прочие кредиты – около 80 %. Следует отметить, что в период 2009 – 2013 гг. структура иностранных инвестиций оставалась практически неизменной. В 2013 году по сравнению с 2009 годом наибольший рост наблюдался: у кредитов, полученных от зарубежных совладельцев организаций, – в 2,3 раза, во вложения в акции и паи – в 2,4 раза, в прочие инвестиции – в 4,6 раза (таблица).

Таблица – Поступление иностранных инвестиций в РФ, млн. долл. США¹

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Темп роста, %	
						2013 г. к 2012 г.	2013 г. к 2009 г.
<i>Иностранные инвестиции, всего</i>	81927	114746	190643	154570	170180	110,10	207,72
в том числе							
<i>прямые инвестиции</i>	15906	13810	18415	18666	26118	139,92	164,20
из них							
взносы в капитал	7997	7700	9080	9248	9976	107,87	124,75
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	6440	4610	7495	7671	14581	190,08	226,41
прочие прямые инвестиции	1469	1500	1840	1747	1557	89,12	105,99
<i>портфельные инвестиции</i>	882	1076	805	1816	1092	60,13	123,81
из них							
акции и паи	378	344	577	1533	895	58,38	236,77
долговые ценные бумаги	496	680	219	282	186	65,96	37,50
<i>прочие инвестиции</i>	65139	99860	171423	134088	142970	106,62	219,48
из них							
торговые кредиты	13941	17594	27775	28049	27345	97,49	196,15
прочие кредиты	50830	79146	139931	97473	113950	116,90	224,18
прочее	368	3120	3717	8566	1675	19,55	455,16

¹ По данным Федеральной службы государственной статистики

В то же время, следует отметить, что процессу привлечения иностранного капитала в Россию характерен ряд проблем, усилившихся в связи со сложной политической обстановкой. Среди них можно выделить следующие. Во-первых, несовершенство законодательной базы, обеспечивающей инвестиционный климат в стране. Сегодня именно юридическая неопределённость представляет собой фактор, способствующий ограничению инвестиционного процесса. Во-вторых, «закрытость» многих российских компаний, которые не спешат обнародовать свою финансовую отчётность, что не позволяет иностранным инвесторам принять решение о размещении денежных средств. В-третьих, высокая стоимость заёмных средств на внутреннем рынке и наличие значительных рисков (политических и экономических), удорожающих стоимость инвестиционных средств, привлекаемых из-за рубежа. Кроме этого, одной из значимых проблем привлечения иностранных инвестиций является высокий уровень экономической преступности, который в России выше среднемирового и среднеевропейского показателей.

По мнению экспертов, ситуация с притоком иностранных инвестиций в большей степени осложняется из-за общего недоверия, которое царит на

рынке и в связи с санкциями, применяемыми по отношению к России. В настоящее время наблюдается ухудшение возможностей иностранных инвесторов вкладывать деньги в экономику нашей страны. Следует сказать, что на Западе инвестиционный климат России очень жестко привязывают к политике. Поэтому не совсем правильное понимание сути происходящих в России событий заставляет иностранцев задуматься о том, стоит ли вкладывать свои денежные средства в экономику России и не возникнет ли такой ситуации, когда они полностью лишатся своих вложений.

К числу факторов, которые способствуют ухудшению инвестиционного климата в России стоит также отнести отсутствие экономического роста, нестабильность обменного курса и высокую инфляцию, которая самым существенным образом влияет на активность инвестиционной деятельности.

Таким образом, можно отметить, что привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику требует значительных усилий, которые должны быть направлены на улучшение общего инвестиционного климата в стране, стабилизацию экономической ситуации и создание эффективного экономического законодательства.

*Ермак А.В.
студент 3 курса
Давидович Т.В.
студент 3 курса
Германович Н.Е., м.э.н.
ассистент*

*УО «Полесский государственный университет»
Республика Беларусь, г. Пинск*

ШАНХАЙСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье представлено описание ШОС (Шанхайской организации сотрудничества) с позиций экономического развития, а также представлены возможные положительные стороны членства Республики Беларусь в описанной организации.

**ШОС, ИНТЕГРАЦИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО,
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ.**

В эпоху глобализации важное значение в экономическом развитии отдельных стран приобретают интеграционные объединения, к которым в том числе относится Шанхайская организация сотрудничества (ШОС).

Данная организация была образована в 2001 г. Предшественником ШОС была образованная в 1996 году «шанхайская пятёрка», объединившая Россию, Китай, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан и призванная содействовать укреплению доверия в военной области между странами-участницами и взаимному сокращению вооруженных сил в районе границы.

В 2001 г. с присоединением Узбекистана «шанхайская пятёрка» была преобразована в Шанхайскую организацию сотрудничества.

Обновлённая организация открыла для себя новые направления деятельности, и к настоящему моменту ШОС превратилась в организацию многопрофильного, многоформатного сотрудничества, чей потенциал и значимость на международной арене возрастает с каждым годом.

28 апреля 2010 года ещё одним звеном, соединившим Восток и Запад в ШОС, стала Беларусь, принятая в Шанхайскую организацию сотрудничества в статусе партнёра по диалогу.

Для Беларуси диалог с ШОС – возможность подключения к межрегиональным проектам сотрудничества с учётом выгодного транзитного положения между Востоком и Западом. Для ШОС Беларусь – это выход на европейскую площадку, усиление связей Востока и Запада. В Меморандуме, предусматривающем предоставление Беларуси статуса партнёра по диалогу, оговаривается ряд взаимовыгодных направлений для сотрудничества. Среди них — создание благоприятных условий для торговли и инвестиций, активизация взаимодействия в таможенных делах, партнёрство в вопросах региональной и глобальной безопасности, развитие диалога по внешнеполитическим вопросам. В 2009 году была одобрена белорусская заявка о предоставлении статуса партнёра по диалогу [1]. В качестве партнёра по диалогу Республика Беларусь приняла участие в IV Международном деловом форуме «Московский бизнес-диалог ШОС». Участники Форума рассмотрели вопросы энергетики и проектного сотрудничества в реализации национальных программ экономического развития стран-участниц, наблюдателей и партнеров по диалогу ШОС [2]. Поэтому сотрудничество с ШОС является главной задачей для Республики Беларусь, решение которой позволит получить нашей стране ряд стратегически важных преимуществ. Так, при изменении статуса Беларуси на статус страны-участницы, республика получит следующие преимущества: сотрудничество в рамках энергетической и продовольственной безопасности стран-участниц ШОС, развитие промышленности, новейших технологий и туризма, а также финансовое сотрудничество на пространстве ШОС, стимулирование взаимного интереса и расширения деловых контактов между предпринимателями и инвесторами стран-участниц ШОС [3].

В 2014 г. в рамках деятельности Делового совета ШОС осуществлены следующие шаги: сформирован реестр проектов по использованию возобновляемых источников энергии, а также по разработкам и внедрению инновационных технологий в этой сфере; в области агропромышленного комплекса подготовлен перечень инновационных проектов (для реализации этой задачи формируется неправительственный венчурный фонд); для активизации деятельности по развитию электронной торговли начато формирование общей электронной биржи. Указанные шаги оказывают

непосредственное воздействие на развитие важнейших составляющих экономики Республики Беларусь.

В дальнейшей работе ШОС планируется: шире использовать разработанные методы поддержки деятельности малого и среднего бизнеса; участвовать в формировании и работе вновь создающихся и действующих финансовых организациях инвестиционной направленности; основные усилия сосредоточить на поддержке проектов, реализуемых в рамках национальных и региональных экономических программ, беря за основу такого сотрудничества конкретные двусторонние проекты и предлагая в дальнейшем реализовывать их на многосторонней основе с привлечением бизнес структур стран наблюдателей и партнеров по диалогу ШОС; продолжить работу по формированию площадок Центра Высоких Технологий Делового совета ШОС, содействовать организации таких площадок во всех странах-членах, странах-наблюдателях и партнерах по диалогу ШОС.

В ближайшем будущем процесс расширения ШОС примет реальные очертания. Имеет место налаживание связей с Таможенным союзом. В сложившихся условиях у Республики Беларусь появляется реальная возможность стать участником ШОС и получить вышеупомянутые преимущества.

Использованные источники:

1. Шанхайская организация сотрудничества // Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/multilateral/organization/list/e346cfc78351f7f2.html>. – Дата доступа: 18.12.2014.
2. В Москве продолжился бизнес-диалог стран ШОС // Центральный интернет-портал ШОС [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://infoshos.ru/ru/?idn=13505>. – Дата доступа: 18.12.2014.
3. Форум «Сотрудничество, соразвитие, процветание» // Шанхайская организация сотрудничества [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.sectSCO.org/RU123/>. – Дата доступа: 18.12.2014.
4. Шариф Саид подвел итоги деятельности Делового совета ШОС в 2014 году // Центральный интернет-портал ШОС [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://infoshos.ru/ru/?idn=13564>. – Дата доступа: 18.12.2014.

*Ермоченко А.Г.
студент 3курса
ФГПОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ НА РЫНКЕ РОССИИ

Аннотация: В статье раскрываются основные понятия и термины. Рассматриваются наиболее перспективные виды страхования на рынке в связи с экономическим положением. Проведен анализ рисков и способы их

преодоления. Более подробно рассмотрены такие виды страхования как: ОСАГО, страхование жилья, медицинское страхование, лизинговые программы, страхование космических рисков и ОС ОПО.

Ключевые слова: страхование жилья, страховой тариф, риски, перспективы страхования, рынок страхования, сельскохозяйственное страхование.

Страхование – это особый вид экономических отношений, обеспечивающий страховую защиту людей и их имущества от различного рода опасностей. Страхование включает в себя различные виды страховой деятельности: собственное страхование, перестрахование, первичное страхование и сострахование. В узком смысле, понятие «страхование» характеризует отношения между страхователем и страховщиком.

Во всех развитых странах страхование служит одной из главных отраслей экономики, которая обеспечивает большую часть инвестиций в ее развитие и освобождает государственные бюджеты от расходов на возмещение убытков причиненных в результате непредвиденных событий.

В современных условиях развитие страхового бизнеса становится одним из стратегических направлений экономической политики государства, поскольку она вносит большой вклад в экономический рост, а так же обеспечивает высокий уровень развития. Российский страховой рынок оказался в сложнейшей ситуации: темпы прироста взносов резко сократились, убыточность выросла, а рентабельность собственных средств упала до минимального за последние пять лет значения. Сложная экономическая ситуация, падение фондовых рынков указывают на слабый рост страховых премий.

На основе всего вышеизложенного, в данной работе я бы хотела предложить наиболее перспективные виды страхования на Рынке России.

1 Страхование жилья

Общая сумма страховых премий и выплат по страхованию прочего имущества физических лиц за 2013 год составила соответственно 29,8 и 5,7 млрд. руб. (115,8% и 118,1% по сравнению с 2012 годом). На страхование прочего имущества граждан приходится 3,3% от совокупного объема российского страхового рынка в 2013 году. Целевое значение доли домохозяйств и квартирного фонда, охваченного страхованием, – не менее 70% к 2020 году. Целевое значение доли страховых выплат в покрытии ущерба от стихийных бедствий и техногенных катастроф – не менее 50% к 2020 году [5].

Текущие проблемы рынка страхования жилья:

Низкое проникновение.

Низкие доходы населения во многих регионах.

Преобладание практики «вторичности» страховых выплат по отношению к государственному финансированию (государственная помощь на восстановление жилья при стихийных бедствиях).

Основные направления совершенствования рынка страхования жилья:

Расширение практики страхования имущественных интересов физических лиц при финансовом участии и предоставлении определенных гарантий органов государственной власти (например, страхование жилья в г. Москве).

Расширение региональных программ развития отдельных видов страхования с учетом отраслевой, географической, демографической и природно-климатической специфики субъектов Российской Федерации.

Повышение интереса страхования со стороны населения от стихийных бедствий природного характера, в том числе от пожаров.

Проработка многоуровневой системы взаимодействия органов государственной власти, хозяйствующих субъектов и страховщиков в целях формирования комплексного подхода к использованию механизмов страхования и возмещения вреда.

Проработка возможности и вариантов введения вмененного страхования имущества физических лиц.

2 Сельскохозяйственное страхование

Общая сумма страховых премий и выплат по сельскохозяйственному страхованию за 2013 год составила соответственно 14,3 и 5,8 млрд руб. (107,3% и 74,7% по сравнению с 2012 годом), из них соответственно 12,1 и 3,5 млрд. рублей приходилось на сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой (109,3% и 69,8% по сравнению с 2012 годом). На сельскохозяйственное страхование приходится 1,6% от совокупного объема российского страхового рынка в 2013 году.

В 2012 году было застраховано всего около 19% от всей посевной площади сельхозкультур. По данным на 1 ноября 2013 года, урожай застрахован на 9,5 миллиона гектаров, что составляет 12,2% от посевной площади (8,1 миллиона гектаров застраховано яровых и 1,4 миллиона гектаров озимых), что на 12% ниже показателя на аналогичную дату 2012 года.

Целевое значение доли страховых выплат в покрытии ущерба сельхозпроизводителям - не менее 70% к 2020 году.

Текущие проблемы рынка сельскохозяйственного страхования:

Отсутствие у сельскохозяйственных товаропроизводителей средств на уплату страховой премии (взноса) по договорам сельскохозяйственного страхования.

Низкая правовая грамотность сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Возможность получения сельскохозяйственными товаропроизводителями государственной поддержки в виде дотаций при наступлении чрезвычайных ситуаций наряду с действующей системой страхования, что снижает эффективность последней.

Недостаточность проводимых со стороны страхового сообщества мероприятий, направленных на популяризацию сельскохозяйственного страхования и повышение интереса сельскохозяйственных товаропроизводителей к заключению договоров сельскохозяйственного страхования.

Длительные сроки доведения средств государственной поддержки до конечных получателей.

Основные направления совершенствования рынка сельскохозяйственного страхования:

Предоставление бюджетных средств сельхоз товаропроизводителям, понесшим потери урожая сельскохозяйственных культур в результате возникновения чрезвычайных ситуаций, только при наличии договора страхования сельскохозяйственных рисков в соответствии с 260-ФЗ, или предоставлять их на возвратной основе.

Рассмотрение возможности создания единого общероссийского объединения страховщиков, осуществляющих сельскохозяйственное страхование.

Установление единых исчерпывающих и обязательных для всех субъектов РФ требований к перечню и формам документов, срокам их предоставления, а также порядка действия для органов АПК при субсидировании части затрат сельхоз товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования.

Увеличение предельных ставок для расчета размера субсидий до размера индикативных страховых тарифов. В дальнейшем при разработке Плана сельскохозяйственного страхования рассчитывать предельные ставки актуарными методами на основе единой статистической базы, используемой при определении страховых тарифов.

Рассмотрение возможности отзыва лицензий на проведение сельхоз страхования у страховых организаций, не исполняющих требования 260-ФЗ в части отчислений в фонд компенсационных выплат.

Рассмотрение возможности особого порядка осуществления надзора за страховой деятельностью организаций с преобладающей долей сельскохозяйственного страхования с господдержкой в портфеле.

Ограничение перераспределения бюджетных средств, предназначенных на субсидирование сельхоз товаропроизводителям части затрат на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования, на иные цели.

Рассмотрение возможности внесения изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2014-2020 году в части увеличения субсидий бюджетам субъектов РФ на возмещение части затрат сельхоз товаропроизводителей на уплату страховой премии.

Сохранение конкуренции на рынке.

3 Страхование космических рисков

По оценкам страховщиков, ущерб от неудачных незастрахованных запусков за период с 2010 по 2013 гг. превысил 20 млрд. рублей. Целевое значение доли страховых выплат в покрытии ущерба при реализации рисков в космических программах – не менее 70% к 2020 году. Целевое значение доли перестрахования внутри страны – не менее 30% от объема перестрахования к 2020 году.

Текущие проблемы рынка страхования космических рисков:

Высокая нагрузка на бюджет в случае реализации космических рисков, которые не были застрахованы.

Зависимость от условий международного перестрахования в связи с недостаточной емкостью отечественного рынка космического страхования.

Недостаточная статистика – сложность оценки рисков, уникальность страховых случаев.

Сложность организации процесса страхования (необходимость привлечения брокеров, необходимость со страхования, объединения страховщиков в страховые пулы и передачи рисков в перестрахование).

Основные направления совершенствования рынка страхования космических рисков:

Проработка возможности и вариантов введения обязательного страхования ракет-носителей, космических аппаратов и их элементы на этапе запуска от полной или частичной гибели, а также повреждений.

Проработка возможности и вариантов введения обязательного страхования ответственность перед третьими лицами при осуществлении запусков.

Проработка возможности и вариантов введения обязательного страхования объекты космической инфраструктуры.

Система лицензирования, которая применяется ко всем страховщикам, включая соответствующие правила для посредников, играющих важную роль в содействии развитию рынка космического страхования [6].

Унификация условий страхования рисков космической деятельности.

4 ОСАГО

Общая сумма страховых премий и выплат по ОСАГО за 2013 год составила соответственно 134,2 и 77,4 млрд. руб. (107,6% и 121,0% по сравнению с 2012 годом). На ОСАГО приходится 14,8% от совокупного объема российского страхового рынка в 2013 году.

Целевое значение доли «упрощенного урегулирования» в числе урегулирований по страховым случаям – не менее 80% к 2020 году.

Целевое значение доли потерь рынка от страхового мошенничества – не более 5% от объема взносов к 2020 году.

Целевое значение числа судебных разбирательств по страховой тематике – не более 30% от общего числа гражданских судебных разбирательств к 2018 году.

Целевое значение доли внесудебного урегулирования спорных вопросов в общем объеме страховых споров - не менее 50% к 2020 году.

Текущие проблемы рынка ОСАГО:

Рост убыточности.

Увеличение судебных разбирательств.

Сокращение присутствия страховщиков высоко убыточных регионах.

Низкая обращаемость граждан за выплатами по жизни в связи со сложностью их получения и действующего порядка расчета (по факту расходов).

Основные направления совершенствования рынка ОСАГО:

Актуарная корректировка тарифов и лимитов.

Возможность возмещения вреда, причиненного транспортному средству, в натуральной или денежной форме (по выбору потерпевшего).

Уточнение механизма прямого урегулирования убытков.

Установление тарифного коридора для целей ценовой конкуренции страховщиков.

Усиление контроля за осуществлением обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств и деятельностью посредников.

Внедрение единого методического комплекса оценки причиненного ущерба и определения размеров убытков.

5 ОС ОПО (Обязательного Страхования Опасных Производственных Объектов). Общая сумма страховых премий и выплат по ОС ОПО за 2013 год составила соответственно 9,2 и 0,3 млрд. руб. (101,3% и 192,6% по сравнению с 2012 годом). На ОС ОПО приходится 1,0% от совокупного объема российского страхового рынка в 2013 году.

Текущие проблемы рынка ОС ОПО:

– Высокий уровень недострахования и занижение рисков.

– Низкий уровень информированности населения.

Основные направления совершенствования ОС ОПО:

– Совершенствование системы тарификации и применения коэффициентов к страховым тарифам.

– Повышение информированности населения о возможности получения страховой выплаты [2].

6 Медицинское страхование

Общая сумма страховых премий и выплат по ДМС за 2013 год составила соответственно 115,0 и 90,0 млрд. руб. (105,8 и 110,3% по сравнению с 2012 годом). На ДМС приходится 12,7% от совокупного объема российского страхового рынка в 2013 году. Объем платежей по ОМС в 2013 году составил 1162,5 млрд. рублей (130,4% по сравнению с 2012 годом).

Текущие проблемы рынка медицинского страхования:

Системы ОМС и ДМС существуют параллельно.

Место ДМС в системе здравоохранения законодательно не закреплено.

Дублирование услуг, предоставляемых в рамках ДМС и ОМС.

Отсутствие рискованной составляющей в системе ОМС.

Высокая нагрузка на бюджет Российской Федерации в части оплаты медицинской помощи иностранным гражданам и лицам без гражданства.

Основные направления совершенствования системы медицинского страхования:

Рассмотрение возможности интеграции систем ОМС и ДМС в единую систему здравоохранения.

Законодательное закрепление места особенностей, специфики осуществления страховщиками ДМС в нормативно-правовых актах ДМС в системе здравоохранения, чтобы оно могло дополнить ОМС и открыть гражданам доступ к дополнительному частному лечению и услугам.

Совершенствование системы обязательного медицинского страхования (с внедрением рискованной составляющей).

Продолжение работы по разработке модели для дальнейшего осуществления медицинского страхования иностранных граждан, въезжающих на территорию Российской Федерации в порядке, не требующем получения визы.

7 Перспективы развития страхования лизинговых операций

С помощью лизинга возможно запустить в России процесс масштабной модернизации экономики. В условиях быстрого роста российской экономики и высокого уровня изношенности основных фондов, в стране формируется огромный инвестиционный спрос для обновления и расширения производства. При этом в мировой практике именно лизинг является одним из важнейших источников финансирования обновления и расширения основных фондов. Доля лизинга в объеме инвестиций в основной капитал в странах с развитой экономикой составляет около 20-30%, в нашей стране - менее 15%. Закрепляя за лизингом определенные льготы, государство стимулирует инвестиционную активность в сфере модернизации средств производства. В этих условиях отмена возможности применения ускоренной амортизации для основных средств, относящихся к 1-3 амортизационным группам, существенно тормозит развитие лизинга в нашей стране, а значит и процесс роста и обновления экономики [4].

Ускорение обновления техники и технологий производства при широком использовании лизинга повышает производительность труда, уменьшает ресурсоемкость, капиталоемкость, увеличивает качество производимой продукции, ускоряет оборачиваемость капитала, что ведет к повышению эффективности национальной экономики.

В исследовании рынка лизинга в 2012 году отмечалась тенденция снижения аванса в лизинговых сделках, а в 2013 году эта тенденция не продолжилась. По словам аналитика Павла Голубкова, авансовый платеж зачастую является основным инструментом снижения рисков по договору лизинга, и вряд ли стоит ожидать резкого уменьшения его размера. По его

прогнозам, средний размер аванса вряд ли упадет ниже 20% от контрактной стоимости в ближайшее время [6].

Основным критерием выбора страховщика становится региональная сеть страховщика и его связь с банками. Поскольку лизинговые компании имеют обычно широкий региональный охват клиентов, то и страховая компания должна присутствовать в регионах - чтобы быстрее и качественнее обслуживать лизинговые компании и их клиентов. Кроме того, в основном лизинговые сделки наиболее активно страхуют те страховые компании, которые тесно сотрудничают с банками, так как именно банковские кредиты - основной источник финансирования для лизинговых компаний. Сотрудничество между лизинговой компанией и страховщиком может быть весьма тесным: лизинговая компания страхует все свои сделки у одного страховщика, а страховщик инвестирует свои ресурсы в эту лизинговую компанию. В силу взаимной выгоды данной схемы, а также в силу высокой привлекательности лизинговых сделок как объекта инвестиций для страховщиков (вследствие высокого уровня надежности этого бизнеса и в то же время довольно высокой рентабельности) эта схема получает все более широкое распространение. В течение последних двух лет на рынке появилось несколько лизинговых компаний, созданных непосредственно при страховщиках.

Несмотря на свою привлекательность, такие схемы резко повышают риски страховщика: в случае возникновения проблем при реализации лизинговой сделки страховщик может одновременно столкнуться и с необходимостью осуществления страховых выплат, и с потерей своих инвестиций.

Практически все компании, принявшие участие в исследовании, предпочитают сами работать с риском неплатежей. Причем минимизировать риски они начинают еще на стадии рассмотрения сделки. Во-первых, это касается оценки надежности потенциальных лизингополучателей на стадии обращения. При этом целый ряд компаний использует свою схему финансового анализа и определения уровня доверия к клиенту. Во-вторых, лизинговые компании очень тщательно оценивают сам объект сделки. Оцениваются ликвидность предмета лизинга на вторичном рынке, поставщик и, когда это необходимо, наличие полного пакета документов. Представители компании обязательно общаются с теми, кто подает заявку. При этом они стремятся оценить то, какова ниша лизингополучателя на рынке, каковы перспективы непосредственно его бизнеса и обладает ли он необходимой командой для реализации проектов - все это как раз и определяет успешность, а значит, и платежеспособность контрагента. Далее, компании достаточно четко структурируют сделки, прописывая в них все возможные ситуации. Ряд лизингодателей, наученных опытом общения с банками, прописывают в договорах право на инкассо. При этом большинство компаний предпочитают работать с типовыми договорами. Однако это вовсе

не означает, что они не идут ни на какие другие условия. Наоборот, для лизинга как одной из форм проектного финансирования характерен, прежде всего, достаточно гибкий подход. Просто лизинговые компании предпочитают работать на основе уже проверенных схем, учитывающих их предыдущий опыт. Уже после заключения сделки лизинговые компании продолжают достаточно активную работу с лизингополучателями. Все чаще лизингодатель как сторона, заинтересованная в устойчивом положении своего клиента, оказывает клиентам помощь в финансовом планировании. Кроме того, многие лизинговые компании производят регулярный мониторинг состояния своих клиентов и ведут у себя нечто вроде внутренней платежной истории лизингополучателей. Наконец, в случае задержки платежа компании сразу же начинают активно работать с проблемным клиентом. Применяемые ими методы зависят от ситуации - от звонков с напоминанием и выездов представителей лизингодателя к клиенту до обращения в суд. Само по себе имущество, переданное в лизинг, остается в собственности лизингодателя, пока не будет выкуплено лизингополучателем, и в силу этого является фактором, существенно минимизирующим риск и последствия от прерывания сделки.

Трудная экономико-правовая натура лизинговых взаимоотношений предопределяет выход в свет на рынке комплексного страхования предмета кредитования и долгосрочной аренды. Все больше страховых компаний готовы предложить для лизинговых компаний специальный страховой товар, отражающий специфику и интересы участников лизинговой сделки. Какие-либо операторы товарного рынка предлагают помимо прочего страхование политических, общественных и административных рисков. Почти все страховые компании придумали специальные обстоятельства страхования платежей по лизинговым операциям в форме «Правил добровольного страхования риска непогашения лизинговых платежей».

Рынок лизинговых услуг растет с каждым годом почти на 40%. В настоящее время доля лизинга в общем объеме инвестиций в России составляет около 5,5%, хотя еще в 1999 г. этот показатель был равен около 2%.

Широкое применение страхования лизинговых сделок позволит сделать данный вид инвестиционной деятельности более привлекательным как с точки зрения лизингополучателя, так и с точки зрения лизингодателя.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о перспективности данных видов страхования.

Использованные источники:

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 21.07.2014)
2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / / О.Н.Ефимов. - LAP

LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.

3. О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.

4. Жилкина М. Анализ работы российских страховых компаний в первом полугодии 2013г. // Финансовая газета. – 2013г. - № 38 с. 28-22

5. Нечаев А.С. Страховое дело. Страхование лизинговых операций в России// Финансы и кредит - №22 (406). – 2010.- с.36-43

6. Ситуация в страховании жизни стабилизируется [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://insur-info/>

7. Обзор рынка по страхованию [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://rgs.ru/media/Analitika/>

8. Сущность и назначение страхования ответственности [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://ins-capital.ru>

*Ершова И.А.
студент 5 курса
факультет педагогика и психология
ЛПИ – филиал СФУ
РФ, г. Лесосибирск*

ФОРМИРОВАНИЕ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ РЕЧИ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ НА УРОКАХ РУССКОГО ЯЗЫКА

Умение четко и ясно выразить свои мысли, говорить грамотно, умение не только привлечь внимание своей речью, но и воздействовать на слушателей, все это мы можем увидеть и услышать в выразительной речи. Благодаря такой речи мы способны привлечь внимание слушателей, сделать беседу интересной, а информацию понятной, поэтому формировать выразительную речь, безусловно, необходимо каждому человеку.

Многие могут сказать, что характеры у всех людей разные: одни «молчуны», а другие – «говоруны», одни обладают даром красноречия, а другие – нет. Но в настоящее время доказано, что любой человек, при желании может научиться образно и выразительно говорить. Что же для этого нужно? Введенская Людмила Алексеевна предлагает следующие рекомендации, прежде всего учащийся должен знать, какими средствами выразительности обладает язык, что делает речь образной, красочной. Затем нужно научиться пользоваться этими средствами и самому их создавать. А самое главное – это не лениться, ведь как гласит народная мудрость: «Без труда, не вытянешь и рыбку из пруда»[1, с 52].

В своей статье, мы предлагаем ряд заданий на формирование выразительности речи, которые можно использовать на уроках русского языка.

Задание 1. Прочитайте текст. Найдите в нем эпитеты.

Нетленные красоты России, ее полей и лесов, туманных омутов и величественных закатов явились на свет не вчера. Именно Север напитал жизнь поколений и даже эпох так, что диву даешься. Вместе с Великим Новгородом, вместе с белоствольной, статной Русью поднялось величие Пскова и Суздаля, Владимира и Ростова. Каменная громада Георгиевского собора на Ильмень-озере, когда на прибывающей весенней воде он высится, будто в облаках, не просто старина, а памятник величию человека.

Задание 2. Найдите в текстах сравнения.

1) *Уснуло озеро; безмолвен черный лес; / Русалка белая небрежно выплывает; / Как лебедь молодой, луна среди небес / Скользит и свой двойник на влаге созерцает* (А. А. Фет); 2) *А сосны гнутся, как живые, / И так задумчиво шумят... / И, словно стадо птиц огромных, / Внезапно ветер налетит / И в сучьях спутанных и темных / Нетерпеливо прошумит* (И. С. Тургенев); 3) *Тускнеют угли. В полумраке / Прозрачный вьется огонек. / Так плещет на багряном маке / Крылом лазурным мотылек* (А. А. Фет); 4) *Дождик лил сквозь солнце, и под елью миистой / Мы стояли, точно в клетке золотистой* (А. Н. Майков).

Задание 3. Найдите метафоры в следующих текстах. Опишите создаваемые ими образы.

1) *Равнодушен я стал к лачугам, / И очажный огонь мне не мил, / Даже яблонь осеннюю вьюгу / Я за бедность полей разлюбил* (С. Есенин); 2) *Россия! В злые дни Батя / Кто, кто монгольскому потоку / Возвёл плотину, как не ты?* (В.Я.Брюсов); 3) *Топи да болота, синий плат небес* (С.А.Есенин); 4) *Мотоцикл вырулил из деревни, воткнул в ночь сверкающее лезвие света и помчался по накатанной ровной дороге в райцентр* (В.М.Шукшин).

Задание 4. Найдите в текстах примеры, когда неживые предметы представлены как живые.

1) *Ветер спит, и все немеет, / Только бы уснуть; / Ясный воздух сам робеет / На мороздохнуть* (А. А. Фет); 2) *Тропами потаенными, глухими, / В лесные чащи сумерки идут. / Засыпанные листьями сухими, / Леса молчат – осенней ночи ждут* (И.А. Бунин); 3) *В сильный мороз березовые дрова весело трещат, а когда разгорятся – начинают гудеть и петь* (И. С. Шмелев).

Задание 5. Найдите в текстах олицетворения. Объясните их употребление и выразительную роль.

1) *Вешних дней минутны грозы, / Воздух чист, свежей листы... / И роняют тихо слезы / Ароматные цветы* (А. А. Фет); 2) *На родину тянется туча, / Чтоб только поплакать над ней* (А. А. Фет); 3) *Знойный и душный полдень. На небе ни облачка... выжженная солнцем трава глядит уныло, безнадежно: хоть и будет дождь, но уже не зеленеть ей... Лес стоит молча, неподвижно, словно всматривается куда-то своими верхушками или*

ждет чего-то (А. П. Чехов). Задание 6. Найдите в приведенном поэтическом отрывке олицетворения.

1) Темнеет вдали, / Приуныл подорожник. (Н. Рубцов); 2) А голос был все глуше, тише, / Жизнь угасала навсегда, / И стало слышно, как над крышей / Тоскливо воют провода (Н. Рубцов); 3) Я долго ехал волоком. / И долго лес ночной / Все слушал медный колокол, / Звеневиший под дугой (Н. Рубцов); 4) И третий, кажется, автобус / Бежит по линии шестой (Н. Рубцов).

Упражнения можно применять как для индивидуальной работы, так и для работы в парах. Кроме предложенных заданий на уроках русского языка можно использовать ребусы, кроссворды и загадки, а также работу со словарями. Задания строятся с учетом возрастных и психологических особенностей младших школьников.

Мы считаем, что необходимость формирования выразительной речи у младших школьников в данное время велико, дети мало читают художественную литературу, большее время проводят за компьютерами и телевизором, в результате этого выразительная речь практически отсутствует, а словарный запас беден. Ведь если развивается речь то, идет и развитие мышления, а так же и развитие человека в целом.

Использованные источники:

1. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Кашаева Е.Ю. Русский язык и культура речи. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003-544 с.
2. Тихомирова Е.М. Занимательный материал по русскому языку // Начальная школа. – 2010. – №7.

Ефремова М.М.

экономист

*Департамент надзора за системно значимыми
кредитными организациями Банка России*

Россия, г. Москва

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И МЕРЫ ИХ ПОДДЕРЖКИ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА

В статье ставится задача показать социально-экономическую роль коммерческих банков и их влияние на экономическое развитие страны. Выделяются и описываются группы инструментов, которые используются Банком России в отношении кредитных организаций с целью поддержания их финансовой устойчивости и стимулирования кредитования производства.

Ключевые слова: коммерческий банк; кредитная организация; социально-экономическое развитие; капитализация; ликвидность; рефинансирование; регулирование.

Социально-экономическое развитие нашей страны зависит, в первую очередь, от темпов экономического роста, поскольку именно экономический рост определяет благосостояние общества и развитие социальной сферы. Чтобы ускорить экономический рост, прежде всего, его нужно обеспечить финансированием. В связи с тем, что объемы бюджетных средств весьма ограничены, есть основания полагать, что приоритетную роль в финансировании социально-экономического роста будут играть банки. Сложность состоит в том, что предприятиям требуются не текущие кредитные ресурсы, а долгосрочный инвестиционный капитал. Это означает, что решение обострившегося в последнее время вопроса стимулирования экономического роста в России и привлечения инвестиций во многом зависит от эффективной работы банков и устойчивости банковского сектора. Поскольку именно банки являются катализатором развития национальной экономики, решение проблем в банковской системе является одной из приоритетных задач государства. Через регулирование банковской системы, играющей главную роль в системе финансового посредничества в Российской Федерации, государство (в лице Банка России, как органа регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций) воздействует на процессы и объемы производства и потребления в экономике.

Можно выделить несколько аспектов воздействия на экономику посредством банковской системы. Во-первых, это обеспечение финансовой устойчивости банковского сектора путем регулирования двух основных компонентов: капитальной базы и ликвидности. Во-вторых, это использование комбинации различных инструментов в целях стимулирования кредитования производства.

Основной проблемой, о которой указывал Президент РФ ещё в 2002 году в послании Федеральному собранию, является повышение капитализации банковского сектора. Пути решения данной проблемы были отражены сначала в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года, а затем и в стратегии на период до 2015 года. Согласно стратегии, ключевой задачей повышения устойчивости банков является увеличение капитала банков, улучшение его качества и обеспечение достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков. В частности, в целях повышения капитализации банковского сектора были повышены требования к минимальному размеру собственных средств банков, который с января 2015 года увеличился с 180 млн. рублей до 300 млн. рублей. Также в рамках перехода к Базелю III были ужесточены требования к структуре капитала и введены дополнительные нормативы достаточности капитала – норматив достаточности базового капитала (Н1.1) и основного капитала (Н1.2).

Однако указанные меры по повышению капитализации банков оказались недостаточными. Несмотря на декларируемые в Стратегии

развития банковского сектора Российской Федерации цели повышения капитализации российских банков и стабильный рост объема капитала в абсолютном выражении даже в кризисный период (с 946,6 млн. рублей на 01.01.2005 до 7928,4 млн. рублей на 01.01.2015), в течение последних лет наблюдается устойчивая тенденция опережающего прироста активов по отношению к приросту капитала (в т.ч. темп прироста активов за 2014 год составил 35,2%, а капитала – 12,2%), то есть капитал растет медленнее активов, что свидетельствует о снижении достаточности капитала и нарастании рисков в банковском секторе. Соответственно ухудшились показатели достаточности капитала. Согласно данным обзоров банковского сектора Российской Федерации (Рисунок 1), доля собственных средств (капитала) к совокупным активам банковского сектора упала с 15,7% на 01.01.2010 (максимальное значение за последние 10 лет) до 10,2% на 01.01.2015, а норматив достаточности капитала за этот же период – с 20,9% до 12,5%.

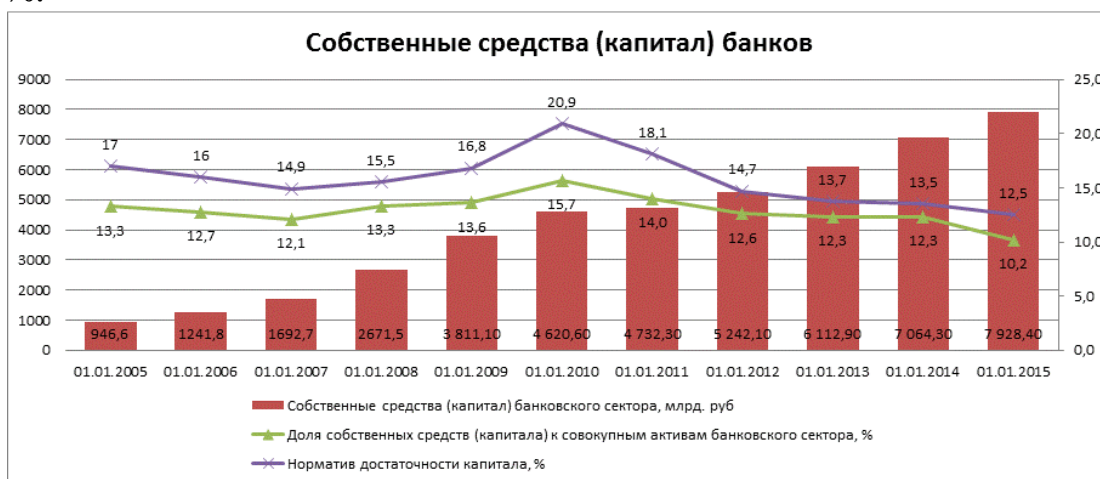


Рисунок 1 - Показатели капитала и его достаточности в динамике

Данный факт сдерживает возможность дальнейшего расширения банковских операций, поскольку в современных условиях финансового кризиса возможности привлечения капитала российскими банками весьма ограничены, и банки, чтобы соблюсти требования регулятора к достаточности капитала, будут вынуждены сдерживать рост активов, что негативно может отразиться на объемах кредитования банками реального сектора экономики.

В связи с необходимостью стабилизации экономической и финансовой ситуации в стране, 27 января 2015 года Правительством Российской Федерации был утвержден План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, в рамках которого предполагается принятие ряда дополнительных мер по повышению капитализации банков, а именно:

- докапитализация системно значимых кредитных организаций за счет средств, предоставленных государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» в 2014 году (в размере 1 трлн. рублей) – с целью

поддержания необходимого уровня кредитования организаций приоритетных отраслей экономики;

- докапитализация российских банков с использованием средств Фонда национального благосостояния (до 250 млрд. рублей) – с целью обеспечения финансирования реализации приоритетных инфраструктурных проектов (предполагается докапитализация ВТБ и Газпромбанка).

Как мы видим, государство, как правило, капитализирует только крупные кредитные организации, а мелкие остаются «за бортом», что, на первый взгляд, кажется несправедливым. Однако динамика норматива достаточности Н1 в разрезе крупных, средних и мелких банков (Рисунок 2), по данным ежегодных отчетов о развитии банковского сектора и банковского надзора, показывает, что у мелких и средних банков проблемы с достаточностью капитала в основном отсутствуют.

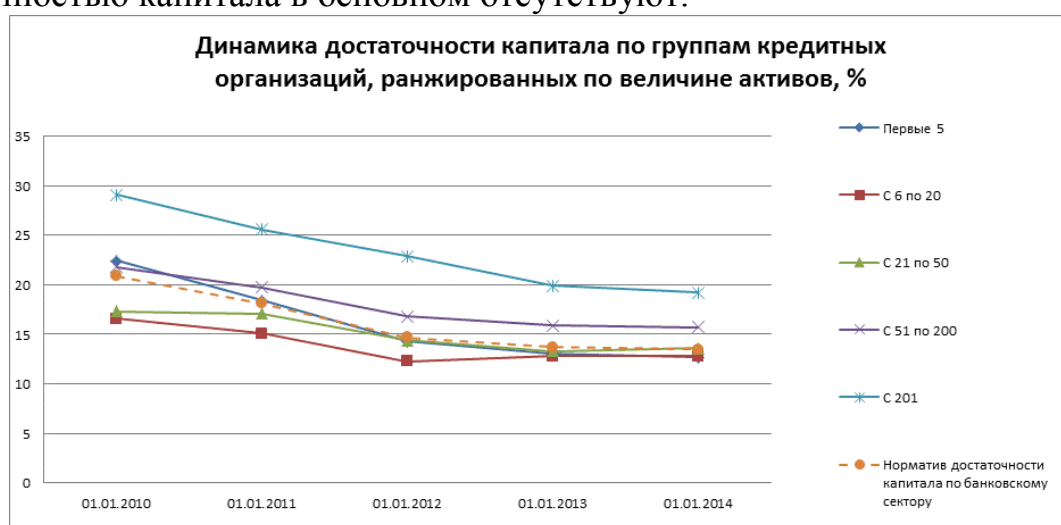


Рисунок 2 - Динамика достаточности капитала по группам кредитных организаций, ранжированных по величине активов

Исходя из графика, в целом, чем крупнее банк, тем хуже у него показатель достаточности капитала. Наибольшие проблемы с капиталом имеют крупнейшие топ-20 банков (так называемые системно значимые кредитные организации): к моменту введения Базель III в России норматив достаточности капитала наиболее крупных банков составлял 12,7% (при этом на 20-ку крупнейших банков приходится 71,7% активов банковского сектора).

Поддержка ликвидности банковского сектора со стороны Банка России осуществляется через расширение системы рефинансирования. В частности, 24 декабря 2014 года Банк России ввел новый инструмент – кредиты в иностранной валюте, обеспеченные залогом прав требования по кредитам в иностранной валюте, которые будут действовать до 1 января 2018 года, и их смогут привлекать банки с капиталом не менее 100 миллиардов рублей. Данный инструмент позволит расширить возможности кредитных организаций по управлению собственной валютной ликвидностью, а также по рефинансированию внешних кредитов российских организаций-

экспортеров в иностранной валюте, подлежащих погашению в ближайшее время, в условиях ограниченного доступа на международные рынки капитала. Введение указанных операций также будет способствовать возвращению валютного курса к фундаментально обоснованным значениям и достижению баланса спроса и предложения на валютном рынке при более низкой волатильности обменного курса [1].

Стоит отметить, что по причине высокой волатильности валютного курса **Письмом Банка России от 18.12.2014 № 211-Т «Об особенностях применения нормативных актов Банка России»** Банком России разрешено до 1 июля 2015 года операции в иностранной валюте, отраженные на счетах бухгалтерского учета по 31 декабря 2014 года включительно, включать в расчет обязательных нормативов по курсу, установленному ЦБ РФ по состоянию на 1 октября 2014 года, что должно стабилизировать финансовый результат банков (который сильно колеблется из-за проводимой переоценки валют), влияющий на величину собственных средств (капитала) банков.

Также для быстрого и масштабного пополнения рублевой ликвидности банковской системы был возобновлен механизм предоставления Банком России кредитным организациям кредитов без обеспечения (беззалоговых кредитов) [2]. Кредиты без обеспечения являются инструментом предоставления ликвидности, позволяющим кредитным организациям получать средства от центрального банка без внесения залога или предоставления какого-либо обеспечения. Данный инструмент широко использовался во время предыдущего кризиса 2008-2009 гг., особенно в его острой фазе – осенью 2008 года, когда в условиях резкого снижения пассивов кредитных организаций в рублях, в том числе обусловленного изъятием средств со счетов субъектами нефинансового сектора экономики, сформировался острый дефицит ликвидности банковского сектора, в то время как на российских фондовых рынках произошло резкое падение индексов, приведшее к существенному сжатию залоговой базы по операциям предоставления ликвидности Банка России. С 1 января 2011 года предоставление беззалоговых кредитов было приостановлено ввиду нормализации ситуации с ликвидностью банковского сектора.

Кроме того, в настоящее время прорабатывается вопрос о возобновлении механизма компенсационных сделок, который также применялся Банком России в кризис 2008-2009 гг. Практика применения указанного механизма была направлена на поддержание доверия между участниками межбанковского рынка (у Банка России были специальные полномочия проводить такие компенсационные сделки на рынке МБК и частично брать на себя убытки) и показала свою эффективность в условиях финансовой нестабильности.

Нужно отметить, что банки, даже с государственным участием, являются, в первую очередь, коммерческими банками и стремятся к

получению прибыли. Они не готовы брать на себя риски кредитования крупных значимых проектов, тем более осуществлять кредитование таких проектов по пониженным ставкам. Поэтому государство, чтобы выполнить задачу стимулирования производства, косвенно регулирует выдачу кредитов через использование различных инструментов, которые позволяют снизить стоимость кредитных ресурсов для заемщиков.

В настоящее время Банком России в рамках операций рефинансирования кредитных организаций реализуются отдельные подходы, позволяющие снизить стоимость кредитных ресурсов, предоставляемых кредитными организациями предприятиям, обязательства которых обеспечены государственными гарантиями. В частности, в рамках действующего в Банке России механизма рефинансирования кредитных организаций банкам предоставлена возможность привлечения денежных средств от Банка России на срок до 3 лет по пониженной ставке, равной ключевой ставке Банка России минус 8,0 процентных пункта, под залог прав (требований) по кредитам, предоставляемым на осуществление инвестиционных проектов (отобранных в соответствии с правилами, утвержденными Правительством Российской Федерации) и обеспеченным государственными гарантиями Российской Федерации [3].

Снижению процентных ставок по кредитам, обеспеченным государственными гарантиями, в рамках системы рефинансирования также способствуют:

- предусмотренный Банком России упрощенный порядок включения в состав обеспечения прав (требований) по кредитам, обеспеченным государственными гарантиями;

- установленные на повышенном уровне поправочные коэффициенты, применяемые для корректировки стоимости кредитов, обеспеченных государственными гарантиями и принимаемых в обеспечение кредитов Банка России в качестве активов.

По линии банковского регулирования одним из фактором снижения процентных ставок по кредитам выступают предусмотренные нормативными актами Банка России пониженные оценки рисков по кредитам, предоставляемым под государственные гарантии Российской Федерации. Так, Инструкцией Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» для таких кредитов предусмотрен понижающий коэффициент взвешивания активов в размере 20% для расчета достаточности капитала (при стандартном коэффициенте взвешивания активов 100%). Также уменьшению стоимости кредитных ресурсов способствует предусмотренная Положением Банка России от 26.03.2004 № 254-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» возможность уменьшения фактически создаваемых

резервов на возможные потери по ссудам, обеспеченным государственными гарантиями Российской Федерации, на полную сумму гарантии.

Кроме того, можно отметить, что, согласно Плану первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, в целях обеспечения доступности кредитов для организаций реального сектора экономики предполагается увеличение объема государственных гарантий Российской Федерации по кредитам, привлекаемым юридическими лицами, отобранными в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, в целях проектного финансирования.

В заключение следует отметить, что очень важным является отслеживание направления использования банками средств, полученных от государства, чтобы они не вкладывались в валютный или иной рынок, а были направлены в реальный сектор экономики. Также важно анализировать, в какой степени банки используют предоставленную отдельными положениями нормативных документов возможность снижения процентной ставки по кредитам. С учетом высокой роли банковского сектора в развитии экономики, во многом от действий государства и Центрального банка Российской Федерации в области банковского регулирования и надзора зависит макроэкономическая стабильность и социально-экономическое благополучие нашей страны.

Использованные источники:

- 1.Информация Банка России от 24.12.2014 «О кредитах в иностранной валюте, обеспеченных залогом прав требования по кредитам в иностранной валюте».
- 2.Указание Банка России от 23.04.2014 № 3239-У «О предоставлении Банком России кредитов без обеспечения кредитным организациям»
- 3.Информация Банка России от 16.12.2014 «О процентных ставках по специализированным инструментам рефинансирования Банка России».

Жанукуева Д.О.

Кулюшина Н.Е.

Мамсиров А.Х.

*Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова
Россия, г. Нальчик*

ВЛИЯНИЕ БРЕНДИНГА НА ТУРИСТСКУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

Одной из важнейших закономерностей развития мировой экономики является взаимосвязь экономического роста и повышения роли услуг в национальной экономике. По оценкам специалистов Всемирного банка, в сфере услуг лидирующие позиции занимает туризм. Это находит выражение в увеличении доли трудовых, материальных и финансовых

ресурсов, используемых в данной отрасли. Экономические преобразования в России, направленные на формирование постиндустриального общества, где сфера услуг и туризм имеют приоритетное развитие, и превалирует над объемом промышленного и сельскохозяйственного производства, объективно требуют внесения изменений в методологию и практику регионального управления. Усиление конкурентоспособности регионов России неотделимо от процесса формирования привлекательного образа и репутации региона, создания регионального бренда [1].

Брендинг территорий - стратегия повышения конкурентоспособности городов, областей, регионов, географических зон и государств с целью завоевания внешних рынков, привлечения инвесторов, туристов, новых жителей и квалифицированных мигрантов. На процесс формирования и создания репутации и бренда региона влияет уровень конкурентоспособности регионов России. Туризм, который обладает мультипликативным эффектом, может выступать в качестве фактора увеличения национального богатства и помогать повысить уровень жизни населения, а также является сектором экономики, который обладает достаточно высокой прибыльностью и занятостью населения[2].

Сегодня регионы России вынуждены конкурировать практически за все сферы, такие как: инвестиционная, информационная, транспортная, туристическая, экологическая, экономическая. Они борются за наиболее креативные и интересные идеи, и, безусловно, людей, способных руководить этой системой.

Конкуренция между регионами становится все сильнее, и регионы, которые не только имеют необходимые ресурсы, но и сумеют ими грамотно воспользоваться, смогут стать лидерами на этом рынке. Позитивное восприятие о стране, которое складывается у людей, способно привлечь как и туристов, так и инвесторов. Это восприятие имеет реальную экономическую ценность [5].

Формирование и реализация стратегии брендинга региона должны быть направлены на достижение следующих основных целей:

- поддержка продвижения товаров и услуг (в том числе товаров на экспорт), произведенных в регионе;
- привлечение инвестиций;
- поддержка туризма, т.е. превращение региона в привлекательную для посещения территорию;
- привлечение квалифицированной рабочей силы.

Ведущие мировые столицы регулярно занимаются брендингом с конца 1970-х гг.: Нью-Йорк — с 1977 г., Лондон — с 1981 г., Амстердам и Мельбурн — с середине 1980-х и т.п. В XXI веке все эти города произвели ребрендинг, что существенно усилило их позиции в международном рейтинге привлекательности городов (бренд-индекс городов) и обеспечило повышение туристических потоков и доходов местного бюджета [3].

Потребители брендинга территории:

— потенциальные инвесторы;

— потенциальные туристы;

— местные жители — важнейший объект брендинга, поскольку если сами жители не любят и не гордятся своей территорией (городом), то в городе будет дискомфортно для гостей. Бренд (логотип) в этом смысле является некой символической основой идеологической работы с населением;

— потенциальная высококвалифицированная рабочая сила и т.п. Но в мировой практике есть немало примеров проведения сравнительно краткосрочных национальных брендинговых программ, призванных решать текущие экономические, политические, социальные задачи [4].

Кабардино-Балкария входит в состав самого «молодого» Северо-Кавказского федерального округа, образованного в январе 2010 г. Республика является депрессивным, трудоизбыточным регионом; по основным экономическим показателям занимает одно из последних мест среди других российских регионов. В целом ее хозяйственный комплекс имеет индустриально-аграрную структуру, сформированную еще в предыдущие десятилетия [6].

Как, наверное, и все субъекты Российской Федерации, входящие в Северо - Кавказский федеральный округ, Кабардино - Балкарская Республика нуждается в PR-мероприятиях на федеральном уровне, и в первую очередь, в части повышении значений трех важных показателей:

а) показателя узнаваемости,

б) показателя формирования позитивного восприятия;

в) показателя инвестиционной привлекательности.

Речь идет о создании, развитии и распространении общественного признания положительного образа КБР, как одного из туристических центров Российской Федерации, формировании и улучшении ее имиджа и престижа, деловой и социальной конкурентоспособности, расширении участия республики в реализации туристических программ. Речь также идет о формировании действенной системы брендинга, имеющихся туристических ресурсов; количестве туристов, посетивших КБР; количестве пресс-туров и инфо-туров по туристско-рекреационному комплексу республики. Маркетинговое продвижение предполагает увеличение количества туристических выставок и форумов, на которых представлен туристический продукт республики [6].

В большинстве случаев, процесс создания брендинга основывается на задачах, стоящих перед городом или страной. Любая страна в мире готова к созданию проекта территориального брендинга.

Использованные источники:

1. Соловьев Б.А. Маркетинг: Учебник. – М.: Инфра-М, 2009

2. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий: Учебник. – СПб.: Питер, 2006.

3. Шаромов А. Как создается и продвигается бренд региона // «Корпоративная имиджелогия», 2008. № 4. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-special/case/kmad_brand.htm (дата обращения: 13.05.2009).
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006
5. Мещеряков Т. В., Окольнишникова И. Ю., Никифорова Г. Ю. Журнал Проблемы современной экономики Выпуск № 1 / 2011.
6. Кулюшина Н.Е., Жекамухова Л.Ю. Показатели оценки туристско-рекреационного комплекса территории. Материалы Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Перспектива-2014». – Т. III. – Нальчик: Каб-Балк.ун-т, 2014 – 319 с.

Жежеря Е.А.
студент гр. ЗвбЭТ2
Кирова И.В.
доцент
Попова Т.Л., к.э.н.
доцент

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет (МАДИ)
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ГРУЗОПЕРЕВОЗОК (2004 – 2013 гг.)

Аннотация: Авторы анализируют динамику развития рынка грузоперевозок в России за последние десять лет.

Ключевые слова: протяженность путей сообщения, различные виды транспорта, грузовые перевозки.

Транспорт, являясь одной из основополагающей отраслей в структуре экономики любой страны, обеспечивает нормальное функционирование и развитие всей социально-экономической сферы. По данным зарубежных исследователей, экономический рост в большинстве стран мира сопровождается пропорциональным увеличением стоимости основных фондов транспорта. Существует и обратная взаимосвязь — транспортная отрасль оказывает существенное воздействие на экономическое развитие, являясь если не двигателем, то, по крайней мере, "колесами" экономической активности.

С 2002 г. развитие транспортной системы России осуществлялось в соответствии с Федеральной целевой программой «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 гг.)», с 2010 г. - Федеральной целевой программой «Развитие транспортной системы России (2010–2015 гг.)». Сегодня развитие транспортной отрасли осуществляется в соответствии с новой редакцией Транспортной стратегии РФ на период до

2030 г. от 11 июня 2014 г. Проанализируем, каковы же итоги развития транспортной отрасли России в области перевозок грузов за последние десять лет.

Общая протяженность путей сообщения (диагр. 1) с 2004 по 2013 гг. увеличилась на 81,53%: с 1003,1 тыс. км в 2004 году до 1820,9 тыс. км.

Диаграмма 1

Общая протяженность путей сообщения, тыс. км.

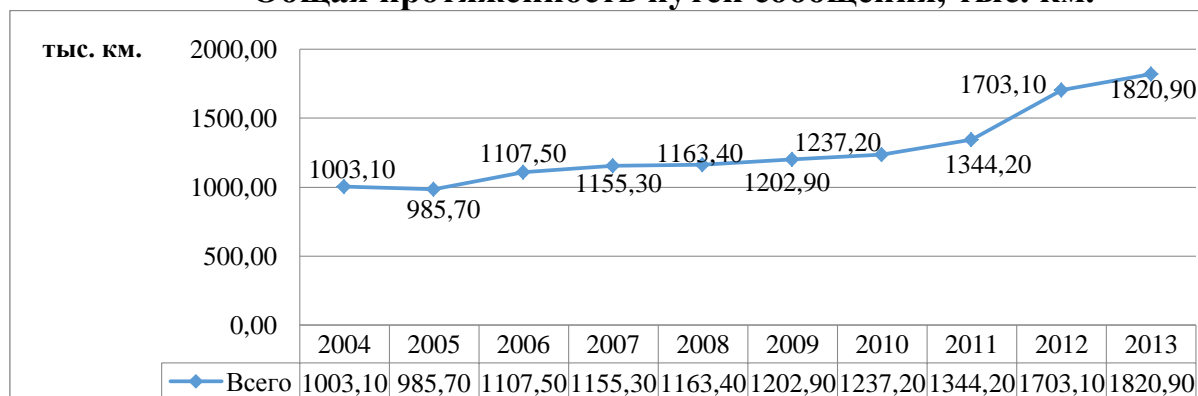


Таблица 1

Протяженность путей сообщения по видам транспорт, тыс. км. [1]

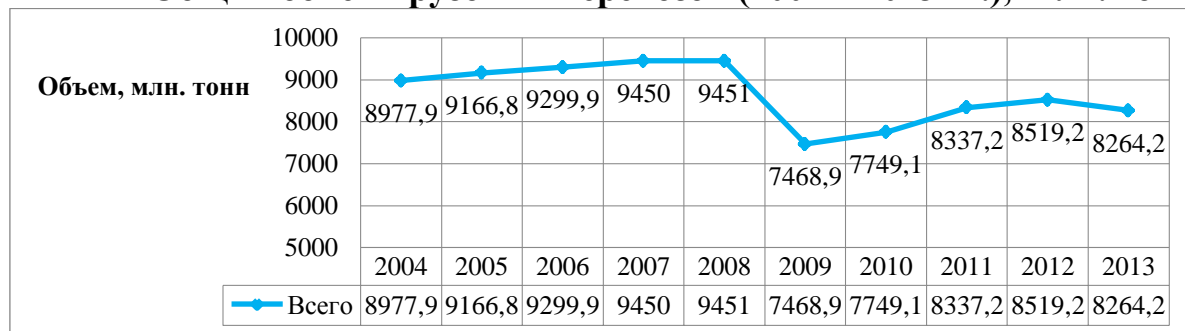
Год	Автомобильные дороги общего пользования	Внутренние водные судоходные пути	Газопроводы	Железнодорожные пути общего пользования	Нефтепроводы	Пути метрополитена	Трамвайные пути	Троллейбусные линии
2004	600,6	101,7	157,6	85,3	49,9	0,4	2,8	4,8
2005	581	101,7	159,9	85,2	49,8	0,4	2,8	4,9
2006	701,1	101,6	161,9	85,2	49,6	0,4	2,8	4,9
2007	747,5	101,6	163,5	85,2	49,5	0,4	2,7	4,9
2008	754,1	101,6	164,8	85,6	49,2	0,5	2,7	4,9
2009	792,7	101,5	166,2	85,6	48,9	0,5	2,6	4,9
2010	825	101,4	167,9	85,7	49,2	0,5	2,6	4,9
2011	927,3	101,3	171,3	85,5	51	0,5	2,5	4,8
2012	1 278,3	101,4	175,1	85,6	54,9	0,5	2,5	4,8
2013	1 395,7	101,7	175,1	85,6	55	0,5	2,5	4,8

Основная доля приходится на автомобильные дороги общего пользования, протяженность которых в 2013г. по сравнению с 2004 г. увеличилась на 795,1 тыс. км (+132,38%). Меньшим приростом обладают газопроводные пути (+11,04%) и железнодорожные пути общего сообщения (+0,35%). Сократилась на 0,3 тыс. км (-10,71%) протяженность трамвайных путей. Протяженность внутренних водных судоходных путей и троллейбусных линий существенно не изменилась. Данные о динамике протяженности путей сообщения по видам транспорта представлены в табл. 1.

Общий объем грузовых перевозок за период 2004 – 2013 гг. сократился на 7,95%, с 8977,9 млн. т в 2004 г. до 8264,2 млн. т в 2013 г. (диагр.2). Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. существенно повлиял на динамику объема грузоперевозок, а также на масштабы развития транспортного комплекса. Общий объем грузоперевозок в 2009г. по сравнению с 2008г. сократился почти на 21% — с 9451 до 7468,9 млн. т.

Диаграмма 2

Общий объем грузовых перевозок (2004 – 2013 гг.), млн. тонн



Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. существенно повлиял на динамику объема грузоперевозок, а также на масштабы развития транспортного комплекса. Общий объем грузоперевозок в 2009г. по сравнению с 2008г. сократился почти на 21% — с 9451 до 7468,9 млн. т. Больше всего в процентном соотношении в 2009г. сократились перевозки грузов внутренним водным (речным) транспортом, почти на 36%. Автомобильные грузоперевозки сократились почти на 24%, железнодорожные грузоперевозки уменьшились на 14,95%, авиатранспортировка грузов сократилась на 10%, а транспортировка по трубопроводам упала почти на 8%. Морской транспорт в 2009г. увеличил объем перевезенных грузов примерно на 6%, но морской транспорт не сохранил положительную динамику роста за весь рассматриваемый период. В 2013 г. объемы грузоперевозок морским транспортом составили 17 млн. т, сократившись по сравнению с 2004г. на 41,38 % (12 млн. тонн).

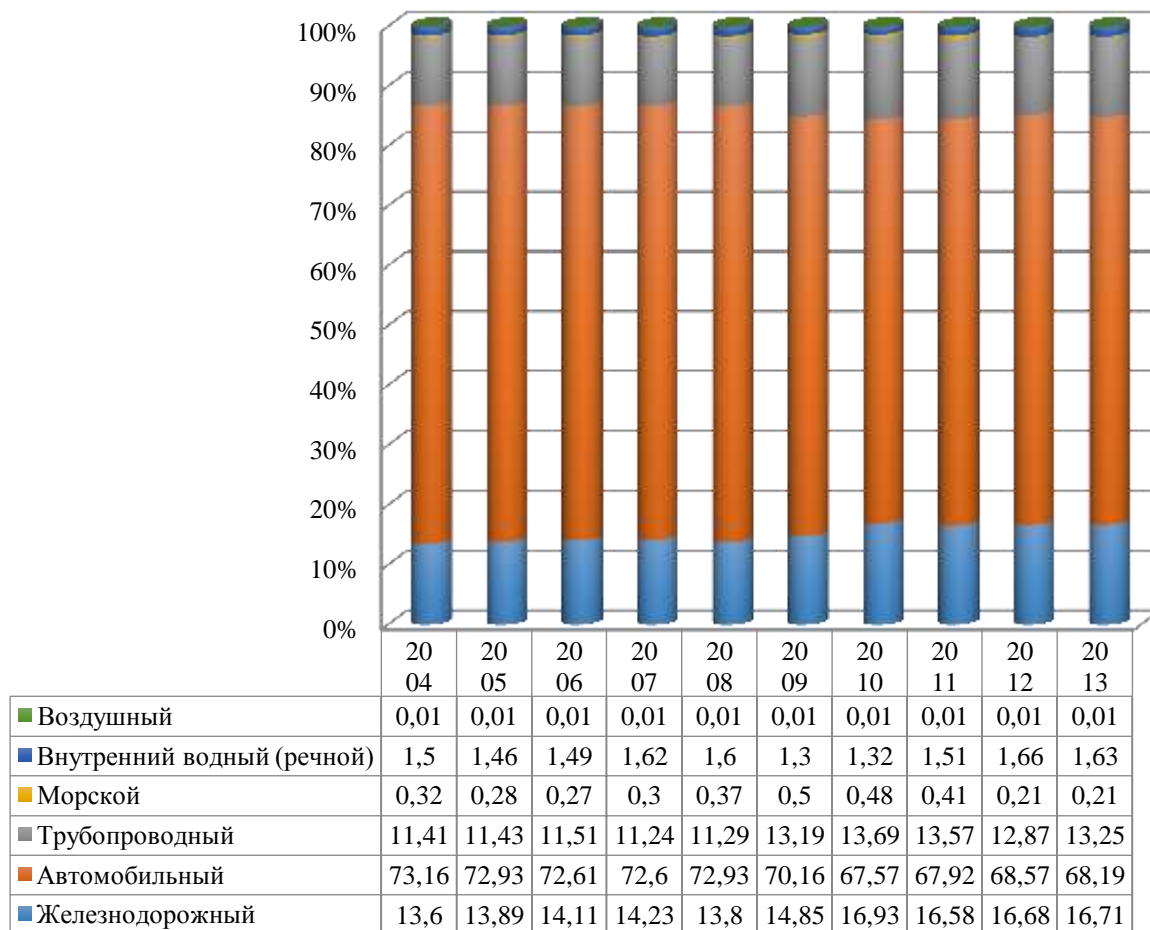
В 2013г. по сравнению с 2004г. сократились на 14,21% (933 млн. т) также и объемы перевезенных грузов автомобильным транспортом. Пик объема перевезенных грузов автомобильным транспортом пришелся на 2008 год, когда он составил 6893 млн. т. Вырос в 2013г. по сравнению с 2004г. объем грузоперевозок железнодорожным (+ 13,1% или +160 млн.т), трубопроводным (+6,94%, или + 71 млн.т) и воздушным транспортом (+33,33%, с 0,9 до 1,2 млн.т.). Объем грузоперевозок речным транспортом вернулся к объемам 2004г. — 135 млн. т. Данные об объеме грузовых перевозок по видам транспорта за период 2004– 2013гг. представлены в табл.2.

**Объем грузовых перевозок по видам транспорта (2004-2013гг.),
млн. тонн [1]**

Год	Железнодорожный	Автомобильный	Трубопроводный	Морской	Внутренний водный (речной)	Воздушный
2004	1221	6568	1024	29	135	0,9
2005	1273	6685	1048	26	134	0,8
2006	1312	6753	1070	25	139	0,9
2007	1345	6861	1062	28	153	1
2008	1304	6893	1067	35	151	1
2009	1109	5240	985	37	97	0,9
2010	1312	5236	1061	37	102	1,1
2011	1382	5663	1131	34	126	1,2
2012	1421	5842	1096	18	141	1,2
2013	1381	5635	1095	17	135	1,2

Если говорить об удельном весе каждого вида транспорта (диагр. 3), то на протяжении всего рассматриваемого периода на первом месте по объему перевозок грузов стоял автомобильный транспорт, доля которого составляла в этот период в разные годы от 73,16 до 67,57 %. Но за десять рассматриваемых лет доля объема грузоперевозок автомобильным транспортом снизилась почти на 5% (с 73,16 % в 2004 г. до 68,19 % в 2013г.). Также на 0,11% уменьшилась в этот период доля объемов грузоперевозок морским транспортом: с 0,32% в 2004 г. до 0,21% в 2013 г.

Удельный вес объема грузовых перевозок по видам транспорта, %



Абсолютно противоположную динамику демонстрируют грузоперевозки речным, трубопроводным и железнодорожным видами транспорта. Доля объемов грузоперевозок с 2004 по 2013 гг. внутренним водным (речным) транспортом выросла на 0,13% (с 1,5% до 1,63%), трубопроводным – на 1,84% (с 11,41% до 13,25%), а железнодорожным – на 3,11% (с 13,6% до 16,71%). Доля объемов перевозок грузов воздушным транспортом осталась неизменной. Она очень мала и составляет 0,01% от всего объема. Это объясняется слишком высокой стоимостью перевозки грузов данным видом транспорта. Обобщая проведенный анализ, можно сделать следующий вывод: по состоянию на начало 2014г. наибольшая доля грузов перевозится автомобильным транспортом – 68,19% от всего объема, за ним следуют железнодорожный – 16,71%, трубопроводный – 13,25%, внутренний водный – 1,63%, морской – 0,21% и воздушный – 0,01%.

Лидерство автомобильного транспорта объясняется многими факторами, такими как возможность доставки груза «от двери до двери», высокая скорость доставки, возможность отправки груза маленькими партиями, широкие возможности выбора наиболее подходящего перевозчика. Второе место железнодорожного транспорта обусловлено

регулярностью, круглогодичностью и низкой себестоимостью транспортировки больших объемов грузов, а также высокой степенью гарантированной безопасности грузов.

Сегодня развитие транспортной отрасли осуществляется в соответствии с новой редакцией Транспортной стратегии РФ на период до 2030 г. от 11 июня 2014 г. [5]

Новая редакция Транспортной стратегии направлена на формирование единого транспортного пространства России на базе сбалансированного опережающего развития эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечение доступности и качества транспортных услуг для населения в соответствии с социальными стандартами, обеспечение доступности и качества транспортно-логистических услуг в области грузовых перевозок, интеграцию в мировое транспортное пространство, реализацию транзитного потенциала страны, повышение уровня безопасности транспортной системы. Скорректированы сроки реализации и стадии работ по отдельным проектам, в том числе по проектам развития высокоскоростного железнодорожного движения, актуализирован план мероприятий по реализации Транспортной стратегии на среднесрочный период (2014–2018 гг.) [5].

Использованные источники:

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система URL: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do> (дата обращения: 11.09.2014)
2. Об утверждении новой редакции Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года. Распоряжение от 11 июня 2014 года №1032. Распоряжение Правительства от 11 июня 2014 г. N 1032-р от 11.06.2014 № 1032-р // Официальный интернет-портал правовой информации. 20.06.2014 г.: <http://government.ru/docs/13190/>
3. Основные итоги реализации федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России (2002-2010 годы)» в 2002-2009: Отчет // Министерство транспорта РФ. – 2011 г.
4. Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)». Отчет о ходе реализации и эффективности использования финансовых средств за январь-июнь 2014 года. // Министерство транспорта РФ. – 2014 г.
5. Структура целей, задач и приоритетов // Министерство транспорта РФ URL: http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT_ID=13008&list=23695,22371,20611,19188,13008,13009,13026,13016,13028,13023 (дата обращения: 01.10.2014)

Жежеря Е.А.
студент гр. ЗвбЭТ2

Кирова И.В.
доцент

кафедра экономических теорий

Попова Т.Л., к.э.н.

доцент

кафедра экономических теорий

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет (МАДИ)*

Россия, г. Москва

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР (2004 - 2013 гг.)

Аннотация: Продолжая серию публикаций о развитии транспортной системы РФ в последнее десятилетие, в данной статье авторы рассматривают рынок пассажирских перевозок и его перспективы.

Ключевые слова: протяженность путей сообщения, различные виды транспорта, пассажирские перевозки.

Необходимым условием развития российской экономики является наличие развитой транспортной инфраструктуры, способной эффективно обеспечивать потребности общества в перевозках. Пассажирские перевозки, как неотъемлемая часть общей транспортной системы РФ, играют не только большую экономическую роль, являясь "колесами" экономической активности населения, но и имеют существенное социальное значение для жизни отдельных граждан и общества в целом. Обеспеченность пассажирскими перевозками в условиях огромной территории России оказывает большое влияние на транспортную доступность регионов и уровень транспортной мобильности граждан, что, в свою очередь, опосредованно влияет и на благосостояние населения. Проанализируем, каковы же итоги развития транспортной отрасли России в области пассажирских перевозок за последние десять лет.

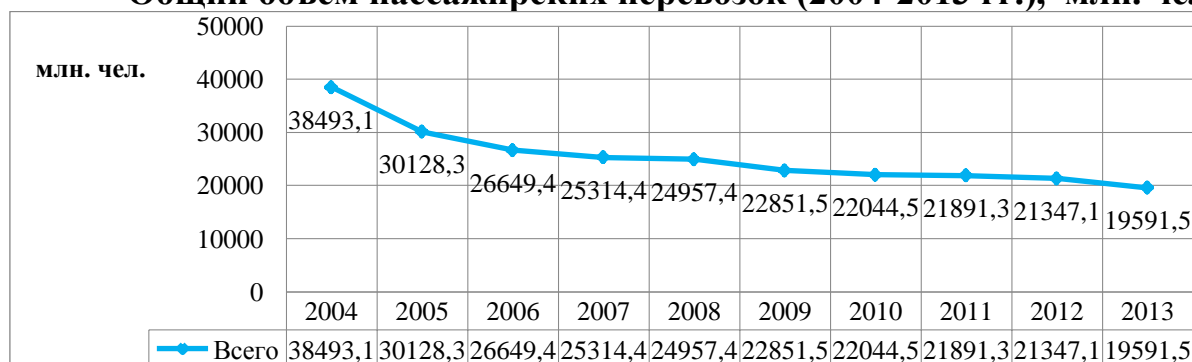
Общая протяженность путей сообщения с 2004 по 2013 гг. увеличилась на 81,53%: с 1003,1 до 1820,9 тыс. км [2]. При этом протяженность автомобильных дорог общего пользования увеличилась на 795,1 тыс. км (+132,38%), протяженность железнодорожных путей общего сообщения выросла только на 300 км (+0,35%), а путей метрополитена – на 100 км (+0,25%). Сократилась на 300 км (-10,71%) протяженность трамвайных путей. Протяженность внутренних водных судоходных путей и троллейбусных линий с 2004 по 2013 гг. осталась неизменной. Данные о динамике протяженности путей сообщения по видам пассажирского транспорта представлены в табл. 1.

**Протяженность путей сообщения по видам пассажирского
транспорт, тыс. км. [6]**

Год	Автомобильные дороги общего пользования	Внутренние водные судоходные пути	Железнодорожны е пути общего пользования	Пути метрополитена	Трамвайные пути	Троллейбусные линии
2004	600,6	101,7	85,3	0,4	2,8	4,8
2005	581	101,7	85,2	0,4	2,8	4,9
2006	701,1	101,6	85,2	0,4	2,8	4,9
2007	747,5	101,6	85,2	0,4	2,7	4,9
2008	754,1	101,6	85,6	0,5	2,7	4,9
2009	792,7	101,5	85,6	0,5	2,6	4,9
2010	825	101,4	85,7	0,5	2,6	4,9
2011	927,3	101,3	85,5	0,5	2,5	4,8
2012	1 278,3	101,4	85,6	0,5	2,5	4,8
2013	1 395,7	101,7	85,6	0,5	2,5	4,8

Диаграмма 1

Общий объем пассажирских перевозок (2004-2013 гг.), млн. чел.



С 2004 г. наблюдается катастрофическое падение общего объема пассажирских перевозок: в 2004 г. этот показатель был на отметке в 38493,1 млн. человек, а в 2013 г. – 19591,5 млн. человек, что составляет лишь 50,9% от уровня 2004 года. За 10 лет общий объем пассажирских перевозок снизился почти вдвое (диагр.1)! Падение объема пассажирских перевозок наблюдается по всем видам транспорта кроме авиасообщения (табл. 2).

Таблица 2

Объем пассажирских перевозок по видам общего транспорта, млн. чел. [7,8,9]

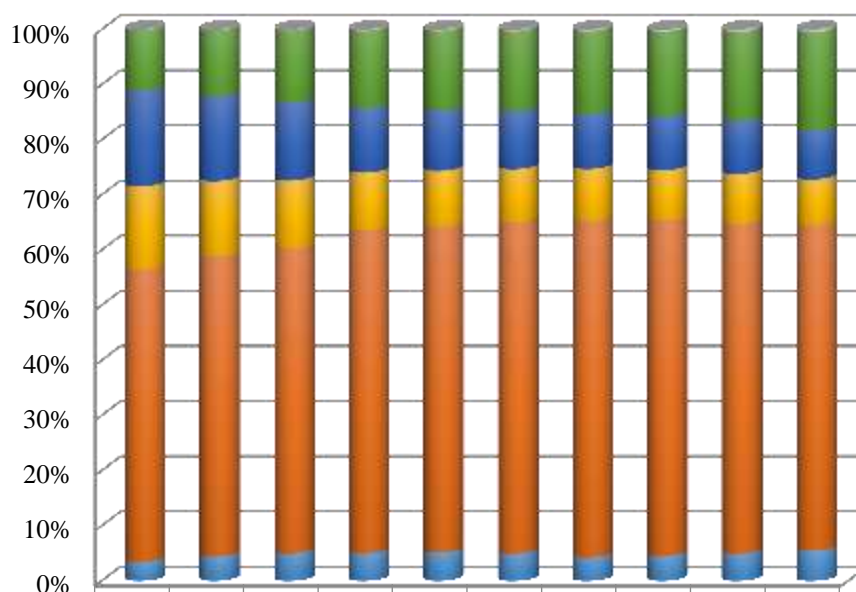
Год	Железнодорожный	Автобусный	Таксомоторный	Трамвайный	Троллейбусный	Метрополитены	Морской	Внутренний водный (речной)	Воздушный
2004	1335	20392	10	5804	6680	4211	1,1	25	35
2005	1339	16374	6	4123	4653	3574	1,3	21	37
2006	1339	14734	7	3267	3775	3466	1,4	20	40
2007	1282	14795	8	2660	2972	3528	1,4	21	47
2008	1296	14718	7	2537	2733	3594	1,4	20	51
2009	1137	13704	7	2217	2414	3307	1,5	17	47
2010	947	13434	8	2079	2206	3294	1,5	16	59
2011	993	13305	5	2004	2152	3351	1,3	14	66
2012	1059	12766	6	1928	2051	3446	1,1	14	76
2013	1080	11551	6	1629	1735	3491	0,5	13	86

Источники информации: [7] - Данные за период 2005, 2008-2013гг.; [8] - Данные за период 2007-2006 гг.; [9] - Данные за 2004 г.

В процентном соотношении самое большое снижение зафиксировано у троллейбусного (-74,03%) и трамвайного(-71,93%) видов транспорта. Морские перевозки пассажиров сократились на 54,55%, речные – на 48%. Перевозки пассажиров автобусным транспортом сократились на 43,36%, таксомоторным транспортом – на 40% [3; 4], железнодорожным – на 19,10% и метрополитеном – на 17,10%. Воздушный транспорт увеличил объем перевозок пассажиров на 145,71%.

В 2013г. по сравнению с 2004г. было перевезено меньше пассажиров: автобусным транспортом почти на 8,8 млрд. чел.; троллейбусным – почти на 5 млрд. чел.; трамвайным – почти на 4,2 млрд. чел.; метро – на 720 млн. чел.; железнодорожным – на 255 млн. чел.; речным – на 12 млн. чел.; таксомоторным – на 4 млн. чел. и морским – на 600 тыс. чел. Рост числа пассажиров воздушного транспорта составил 51 млн. чел. На диагр. 2 представлены данные об удельном весе каждого вида транспорта в общем объеме пассажирских перевозок.

Удельный вес видов транспорта в общем объеме пассажирских перевозок (2004-2013гг.), %



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Воздушный	0,09	0,12	0,15	0,19	0,2	0,21	0,27	0,3	0,36	0,44
Внутренний водный (речной)	0,06	0,07	0,08	0,08	0,08	0,07	0,07	0,06	0,07	0,07
Морской	0	0	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0
Метрополитены	10,94	11,86	13,01	13,94	14,4	14,47	14,94	15,31	16,14	17,82
Троллейбусный	17,35	15,44	14,17	11,74	10,95	10,56	10,01	9,83	9,61	8,86
Трамвайный	15,08	13,68	12,26	10,51	10,17	9,7	9,43	9,15	9,03	8,31
Таксомоторный	0,03	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,02	0,03	0,03
Автобусный	52,98	54,35	55,29	58,44	58,97	59,97	60,94	60,78	59,8	58,96
Железнодорожный	3,47	4,44	5,02	5,06	5,19	4,98	4,3	4,54	4,96	5,51

В общем объеме пассажирских перевозок наиболее высока доля автобусного транспорта: 52,98% в 2004г. и 59,96% в 2013г. (+5,98%). Метрополитен перевозил 10,94% пассажиров в 2004г. и 17,82% пассажиров в 2013г. (+6,88%). Существенно снизилась доля троллейбусных (-8,49%) и трамвайных (-6,77%) перевозок. На 0,35% возросла доля воздушного транспорта и на 2,04% - доля железнодорожного транспорта. Доля пассажиров, перевозимых таксомоторами, речным и морским транспортом, практически не изменилась и остается незначительной (не более 1% пассажиров в сумме тремя видами транспорта).

В конкурентной борьбе автотранспорт очень часто увеличивает свою долю в перевозках за счет оперативности, гибкости в отношении маршрутов и расписаний, сопоставимости цен, а авиационный - за счет преимущества в скорости. В свою очередь, пассажирский железнодорожный транспорт имеет конкурентные преимущества перед авиацией в стоимости, условиях проезда и перевозки багажа, отсутствии влияния погодных условий, выполнении

расписания, безопасности, перевозочной способности, доступности (число обслуживаемых географических точек), количестве сервисных услуг и дифференциации условий обслуживания.

Использованные источники:

1. Белов К.А., Кирова И.В., Попова Т.Л. Обзор российского рынка новых легковых автомобилей и его перспективы // Экономика и социум. — 2015. — № 1(14). Режим доступа: <http://www.iupr.ru>
2. Жежеря Е.А., Кирова И.В., Попова Т.Л. Анализ динамики российского рынка грузоперевозок (2004 – 2013 гг.) // Экономика и социум. — 2015. — № 1(14). Режим доступа: <http://www.iupr.ru>
3. Жидкова М.А. Основы эффективной стратегии развития таксомоторной компании // Вестник МАДИ. — 2014. — №4(39). — С.79-83.
4. Султыгова А.А., Тайсумова Д.М. Современный кризис и его отраслевые особенности (на примере российского автопрома) // Наука и образование в XXI веке: сб. науч. трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34 частях. — 2013. — С. 128-141.
5. Султыгова А.А. Причины и особенности проявления современного экономического кризиса (на примере российского автопрома) // Экономические науки. — 2014. — № 110. — С. 28-36.
6. Единая межведомственная информационно-статистическая система URL: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do> (дата обращения: 11.09.2014).
7. Россия в цифрах - 2014 г. Перевозки пассажиров по видам транспорта общего пользования (млн. чел.) / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL, дата обращения: 11.09.2014г.: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d02/18-03.htm
8. Российский статистический ежегодник - 2010 г. Перевозки пассажиров по видам транспорта общего пользования (млн. чел.) / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL, дата обращения: 11.09.2014г.: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d4/17-13.htm
9. Российский статистический ежегодник - 2012 г. Перевозки пассажиров по видам транспорта общего пользования (млн. чел.) / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL, дата обращения: 11.09.2014г.: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d4/17-13.htm

*Жирнов А.В., к.э.н.
доцент
Турманидзе Х.Р.
студент 4ого курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Аннотация

Статья посвящена обзору практики стратегического планирования в российских компаниях с государственным участием. Проанализирована система государственных стратегий и методических рекомендаций, разработанных органами государственной власти и управления в части стратегического планирования. С учетом особенностей государства как основного собственника.

Ключевые слова: государственные компании, стратегическое планирование.

Исследование особенностей стратегий и процесса стратегического планирования в крупных российских компаниях с государственным участием имеет большую роль в решении Правительства Российской Федерации о подготовке такими компаниями долгосрочных программ развития. Согласно методическим рекомендациям, долгосрочная программа развития – это программный документ, содержащий перечни средств и конкретных мероприятий, обеспечивающих достижение стратегических целей развития компании, определенных стратегией ее развития, к поставленным срокам с указанием объема и источников их финансирования. С учетом отсутствия в компаниях с государственным участием качественно проработанных стратегий, данная инициатива фактически заключается не только в разработке стратегий, но и имплементации в деятельность компаний бизнес-процессов управления ее реализацией [1].

В настоящее время в Российской Федерации утверждено большое количество стратегий различного уровня:

- Общефедерального (доктрины, стратегии, политики, дорожные карты);
- Отраслевого (стратегии и их концепции, госпрограммы, ФЦП);
- Регионального (стратегии развития регионов, программы);
- Муниципального (стратегии развития городов, долгосрочные планы развития, долгосрочные градостроительные планы) [2].

Они обладают средней степенью взаимосвязанности в рамках одного класса (например, федерального) и низкой корреляцией между федеральными и региональными стратегиями. При этом наиболее используемыми временными периодами являются:

- Границы текущего политического цикла (до 2018 года) [3];
- С момента утверждения до 2015 года («старая» волна стратегий, разработанная в большинстве своем, в 2007-2008 гг.) [3];
- С момента утверждения до 2020 года с 2010 года, выбран 10-летний горизонт) [3];
- С момента утверждения до 2030 года (начало их разработки произошло в 2010 году, выбран 20-летний горизонт) [3];
- Иные варианты (до 2017, 2022, 2025, 2035 гг. и др.) [3].

Фундаментально выбор того или иного горизонта планирования слабо обоснован и может отличаться как внутри выборки смежных отраслей (например, нефтегазодобыча на шельфе и судостроение) и стратегий одного и того же типа (госпрограммы).

Государством предпринимались и предпринимаются разной степени системности попытки упорядочения стратегического планирования как на уровне государственных органов, так и на корпоративном уровне госкомпаний.

Так, проект федерального закона «О государственном стратегическом планировании» предполагает структурирование государственных стратегий и программ на уровни и типы, а также определяет процедуру их подготовки [4].

Особую роль в координации стратегического планирования занимают Министерство экономического развития, который с начала 2000-х годов провел несколько этапов разработки и внедрения в деятельность госкомпаний процессов долгосрочного планирования и реализации стратегии. Сильными сторонами этих инициатив являлись:

- Четкая стыковка с реальным состоянием системы управления государственным имуществом (в т.ч., зрелостью бизнес-процессов) [3];
- Учет (по крайней мере, частичный) роли крупных компаний с госучастием как инструментов достижения мультипликативного эффекта для экономики [3];
- Внутренняя непротиворечивость каждой конкретной методики [3].

В настоящее время не все компании с госучастием, даже входящие в топ-20 крупнейших, имеют стратегию формально. Утвержденные же стратегии разработаны с различным качеством и под различные цели.

Важнейшим компонентом бизнес-модели компаний с государственным участием является использование государственных ресурсов в той или иной форме как инструмента развития. По компаниям оборонно-промышленного комплекса это вполне объяснимо ролью государства в качестве основного потребителя производимой продукции и оказываемых услуг [5].

Однако не стоит забывать о том, что с точки зрения государства как собственника, вложения в уставной капитал компаний с государственным

участием, функционирующих в отраслях экономики со значительной налоговой нагрузкой, имеют значительную доходность, если при ее расчете учитывать, помимо дивидендного, дополнительно налоговый поток. Таким свойством обладают, в частности, вложения в нефтегазовый сектор. Указанный критерий в настоящее время не нашел широкого применения при оценке экономической привлекательности такого рода мероприятий, производимых напрямую из средств бюджета, однако сформированные из государственных средств инвестиционные фонды (Фонд национального благосостояния) учитывают перспективные налоговые потоки при оценке проектов, предлагаемых к соинвестированию [5].

В целом, учитывая тенденции к постоянному улучшению качества процессов стратегического планирования компаний с госучастием, расширение горизонта планирования до фундаментально обусловленного отраслевой спецификой периода, а также внимание к проблемам стратегического планирования в государственно-корпоративном секторе на уровне руководителей органов государственной власти и управления, следует ожидать постепенного улучшения ситуации в данной области [6]. Дополнительно способствует этому диалог между научно-экспертным сообществом и регуляторами, осуществляемый на базе коммуникационных площадок коллегиальных и совещательных органов. Видится, что такой диалог поможет преодолеть проблемы, возникающие, в первую очередь, при разработке методологической составляющей системы управления реализацией стратегии госкомпаний.

Использованные источники:

1. Решения Правительства, принятые на заседании 30 января 2014 года.
2. Методические рекомендации по разработке долгосрочных программ развития стратегических открытых акционерных обществ и федеральных государственных унитарных предприятий, а также открытых акционерных обществ, доля Российской Федерации в уставных капиталах которых в совокупности превышает пятьдесят процентов.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 21 июня 2014 года № 1106-р «Об утверждении плана реализации государственной программы «Управление федеральным имуществом» на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов».
4. Государственная программа «Управление федеральным имуществом».
5. Жирнов А. В. Планирование на предприятии: учебное пособие / А. В. Жирнов. – М.: ФГБОУ ВПО МГАУ, 2011. – 200 с.
6. Ваганов Д.А. Особенности стратегий и стратегического планирования в крупных российских компаниях с государственным участием // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. – 2014. – № 1 (1). — с. 31-48. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/34129/>

7. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
8. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. - 193 с.
9. Лапшин, Ю.А. Экономические подходы к планированию мероприятий по охране труда /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Международный научный журнал. -2013. - №1. – С. 52-54.

*Жирнов А.В., к.э.н.
доцент*

*Перевозчикова О.С.
студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Целью анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является оценка его текущего финансового состояния, а также определение того, по каким направлениям нужно вести работу по улучшению этого состояния. При этом желательным полагается такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению. Таким образом, внутренними по отношению к данному предприятию пользователями финансовой информации являются работники управления предприятием, от которых зависит его будущее финансовое состояние.

Вместе с тем, финансовое состояние - это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Поэтому можно считать, что вторая основная задача анализа - показать состояние предприятия для внешних потребителей, количество которых при развитии рыночных отношений значительно возрастает. Внешних пользователей финансовой информации можно разбить на две большие группы:

- лица и организации, которые имеют непосредственный финансовый интерес - учредители, акционеры, потенциальные инвесторы, поставщики и покупатели продукции (услуг), различные кредиторы, работники предприятия, а также государство, прежде всего в лице налоговых

органов. Так, в частности, финансовое состояние предприятия является главным критерием для банков при решении вопроса о целесообразности или нецелесообразности выдачи ему кредита, а при положительном решении этого вопроса - под какие проценты и на какой срок;

- пользователи, имеющие косвенный (опосредованный) финансовый интерес, - аудиторские и консалтинговые фирмы, органы государственного управления, различные финансовые институты (биржи, ассоциации и т. д.), законодательные органы и органы статистики, пресса и информационные агентства.

Все эти пользователи финансовой отчетности ставят перед собой задачу провести анализ состояния предприятия и на его основе сделать выводы о направлениях своей деятельности по отношению к предприятию в ближайшей или долгосрочной перспективе. Таким образом, в подавляющем большинстве случаев, это будут выводы по их действиям в отношении данного предприятия в будущем, а поэтому для всех этих лиц наибольший интерес будет представлять будущее (прогнозное) финансовое состояние предприятия. Это объясняет чрезвычайную важность задачи определения прогнозного финансового состояния предприятия и актуальность вопросов, связанных с разработкой новых и улучшением существующих методов такого прогнозирования.

Актуальность задач, связанных с прогнозированием финансового состояния предприятия, отражена в одном из используемых определений финансового анализа, согласно которому финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии предприятия и результатах его деятельности в прошлом с целью оценки будущих условий и результатов деятельности. Таким образом, главной задачей финансового анализа является снижение неизбежной неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее. При таком подходе финансовый анализ может использоваться как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестиций; как средство оценки мастерства и качества управления; как способ прогнозирования будущих финансовых результатов. Финансовое прогнозирование позволяет в значительной степени улучшить управление предприятием за счет обеспечения координации всех факторов производства и реализации, взаимосвязи деятельности всех подразделений, и распределения ответственности.

Степень соответствия выводов, сделанных в ходе анализа финансового состояния предприятия, реальности в значительной степени определяется качеством информационного обеспечения анализа. Несмотря на массу критики в адрес бухгалтерской отчетности в нашей стране, у внешних по отношению к предприятию субъектов никакой другой информации, как

правило, нет. Эти лица используют публикуемую информацию и не имеют доступа к внутренней информационной базе предприятия.

Использованные источники:

1. Л.В.Донцова, Н.А.Никифорова "Комплексный анализ бухгалтерской отчетности". Москва, "Дело и Сервис", 1999 г.
2. О.В.Ефимова "Финансовый анализ". Москва, "Бухгалтерский учет", 1998 г.
3. В.Г.Артеменко, М.В.Беллендир "Финансовый анализ". Москва, "ДИС", 1997 г.
4. Р.Томас "Количественные методы анализа хозяйственной деятельности". Москва, "Дело и Сервис", 1999 г.

*Жирнов А.В., к.э.н
доцент*

*Быкова А.С.
студент 4 курса*

*РГАУ–МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

**ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ НА
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ РОССИИ, СТРАН
ЕС, США, КАНАДЫ, АВСТРАЛИИ И НОРВЕГИИ**

Аннотация

В данной статье рассмотрено влияние введения санкций для России, стран ЕС, США, Канады, Австралии и Норвегии. Проанализирована ситуация за 2014 год.

Ключевые слова: санкции, последствия введения санкций для России, ЕС, США, Канады, Австралии и Норвегии, сельскохозяйственная продукция, изменение цен на сельскохозяйственную продукцию.

Впоследствии возникновения санкций в области сельского хозяйства произошли значительные изменения.

В середине марта 2014 года произошло введение первых санкций против России, в основании данных санкций лежало замораживание активов и введение визовых ограничений, после этого произошло расширение санкций, и последовали ответные действия со стороны России. Это действие получило свое название – российское продовольственное эмбарго. Российское продовольственное эмбарго — запрет ввоза в Россию «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Страной происхождения, которых является государство, введившее экономические санкции в отношении российских юридических и физических лиц в 2014 году. Запрет введён указом президента России от 6 августа «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации»[1][2].

Существует множество мнений о том, как данные санкции повлияют на экономику в целом. Многие утверждают, что произойдет спад и застой

производства, но как можно увидеть, то по сравнению с 2013 годом произошел прирост производства на 2,8 %, что является положительной характеристикой. В октябре объем производства сыра и сырных продуктов увеличился на 18 %, также можно наблюдать увеличения производства мяса животных и птицы, но произошло незначительное уменьшение в производстве рыбы и молока.

Многие эксперты оценивали положительное влияние санкций на Российскую экономику, так как после введения санкций произошло наращивание различных сфер производства, модернизация в сельском хозяйстве, развитие в пищевой отрасли. Таким образом, введение санкций Россией против стран ЕС, США, Канады, Австралии и Норвегии имеет только положительные стороны, за исключением одной отрицательной, такой как повышение цен на сельскохозяйственную продукцию, что можно наблюдать во всех магазинах страны.

Посол ЕС в России уже заявлял о том, что страны союза потеряют 12 млрд. евро. Такая сумма будет внушительной для экономики этих стран. Россия является вторым государством, куда Европа экспортирует свой товар. Самый большой рынок для Европы — это США. Но географическая близость делает экспорт в Россию более выгодной. [3]

Также одним из положительных результатов санкций является выход России на новые рынки сбыта и увеличение инвестиций в сельскохозяйственную отрасль.

Импорт продуктов питания из стран дальнего зарубежья сократился в августе по сравнению с июлем 2014 года на 13,1%, до 2,462 млрд. долларов. Наиболее резко сократился импорт овощей на 73,2%, молочных продуктов — на 56,1%, зерновых — на 37,9%, фруктов — на 32,4%, рыбы — на 27,3%, мяса и субпродуктов — на 17,4% (снижение произошло за счет сокращения ввоза свинины на 44,2% и мяса птицы — на 45,6%).

По данным статистики, на конец 2014 года произошло увеличение цен продукции:

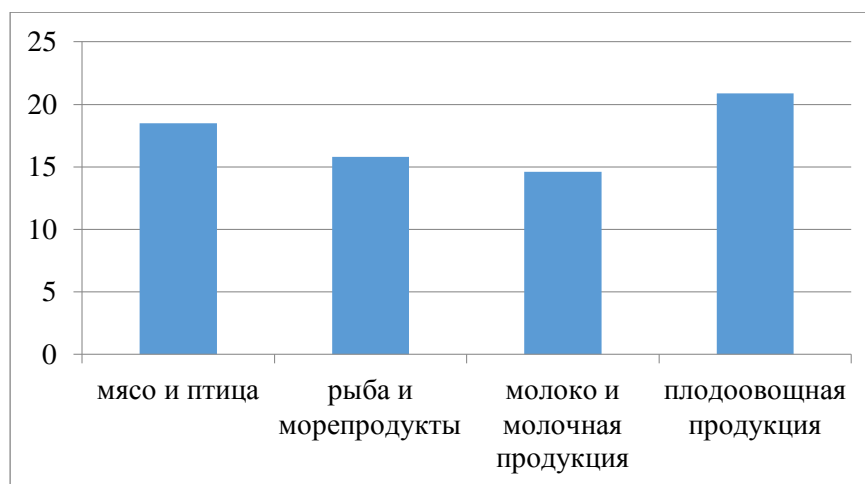


Рис. 1. Показатели изменения продукции на конец 2014 года - мясо и птица (более 18%);

- рыба и морепродукты (более 15%);
- молоко и молочная продукция (более 14 %);
- плодоовощная продукция (более 20%).

Увеличение цен на мясо связано с тем, что до санкций большой объем мяса был импортирован из стран ЕС и США, что было значительно дешевле.

Введение санкций отразилось не только на российской экономике, но и на экономике стран, принявших участие в санкциях. Множество фермеров европейских стран были против введения санкций, так как большой объем продукции был для продажи в Россию.

Таким образом, последствиями для стран ЕС стало снижение цен на продукцию, что является отрицательной характеристикой для экономики, так как фермеры вынуждены продавать продукцию по сниженным ценам из-за недостатка рынков сбыта. Наибольший удар по экономике получили страны Польша, Литва, Латвия, Румыния, Финляндия и т.д., так как основным ранком сбыта была Россия и теперь они вынуждены продавать продукцию в страны Европы со значительно сниженными ценами. Множество фермеров Европы не знают, куда продавать свою продукцию, таким образом, произошло закрытие многих ферм и сокращение работников на производстве.

Шведская компания по производству сыра решила раздать 15 тонн сыра бездомным, также поступила и французская компания, которая занималась реализацией картофеля, бездомным было роздано около 50 тонн картофеля. Данная продукция была предназначена для продажи в России.

Но для таких стран как Беларусь, Сербия, Македония, Швейцария и др. данные санкции положительно повлияли на экономику, так как они могут экспортировать свою продукцию в Россию, не опасаясь конкурентов.

Доля России в экспорте США составляет 1.2 млрд. долл. Основной долей экспорта являлась курятина, если раньше она составляла 40% то сейчас составляет лишь 7% . Министерство сельского хозяйства США оценило ущерб от действий России в 715 млн. долл.

Для Австралии последствия введения санкций являются незначительными, так как объем экспорта в Россию составляет приблизительно 0,4 % от внешнеторгового оборота. Под эмбарго подпадает 34 % австралийского экспорта в Россию. Для Канады введение санкций нанесло по экспорту свинины, так как на 2012 год объем экспорта в Россию составил 563 млн. канадских долларов и большую часть от экспорта составляла свинина. Фондовый рынок Норвегии обвалился на 10%, цены на морепродукты снизились на 7-8%.

Таким образом, можно сделать вывод, что введение данных санкций значительно повлияло на экономику России, а также принесло ущерб странам ЕС, США, Австралии, Канады и Норвегии. В связи с введением санкций произошло значительное увеличение цен на сельскохозяйственную продукцию в России, что принесло экономике значительный ущерб. Цены на

продукцию растут достаточно быстро, и в ближайшее время не предвидится значительное изменение в данной ситуации.

Использованные источники:

1. Указ о применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации. Официальный сайт Президента России (6 августа 2014).
2. Путин запретил ввозить продукты из присоединившихся к санкциям стран// РосБизнесКонсалтинг, 06.08.2014 г.
3. Официальный новостной сайт РФ <http://www.vesti.ru>
4. Российское информационное агентство <http://ura.ru/story/svrd/52/>

*Жирнов А.В., к.э.н.
доцент*

*Шестакова И.А.
студент 4го курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПАРКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ТЕХНИКИ НА 2015 ГОД**

Аннотация

Данная статья посвящена основным вопросам, которые связаны с перспективами развития парка сельскохозяйственной техники на 2015 год.

Проанализирована система государственных программ по развитию парка сельскохозяйственной техники отечественного производства.

Ключевые слова: сельскохозяйственная техника.

Развитие агропромышленного комплекса зависит от машиностроения, которое ориентировано на продукцию для сельскохозяйственной сферы. Его рост и качество определяется уровнем механизации. И если он недостаточен, то развитие аграрного сектора любой страны тормозится. Острый дефицит сельскохозяйственной техники характерен для агропромышленного комплекса России. Её старение, снижение эффективности и надёжности требуют постоянного обновления парка. Поэтому спрос на качественную технику по доступной цене был, есть и будет всегда.

Если верить прогнозам ООН, то к 2050 году население Земли увеличится. Это показатель повлияет и на производство сельскохозяйственной продукции. Россия – страна больших возможностей для развития АПК. Инвестирование в этот сектор – главная задача правительства, которая будет способствовать и развитию внутреннего рынка [3].

Уже сегодня российский рынок сельскохозяйственной техники признан в мире одним из самых перспективных. Растёт спрос на комбайны, тракторы и автотехнику, оборудование для полива. Это привлекает в страну иностранных производителей и поставщиков.

Экономические и геополитические проблемы между Россией, Европой и рядом стран Америки затрудняют импорт автомобильного товара специального назначения и бывшего в употреблении типа. Это касается как сельскохозяйственной техники, так и деталей для неё.

Временно ограничены возможности предприятий для получения кредитов. Кризис повлиял и на внешние рынки. Спрос на сельскохозяйственную технику временно снизился.

Правительство России предлагает государственную поддержку развития отечественного сельхозмашиностроения. На прошедших 17 и 19 января совещаниях у Председателя Правительства России Д. Медведева, посвященных стабильному функционированию отраслей сельского хозяйства и промышленности, Президент Ассоциации «Росагромаш» Константин Бабкин предложил кабинету правительства конкретные шаги по выходу из кризиса и поддержке реальных секторов экономики.

Выступая на совещании Бабкин отметил, что несмотря на сложную экономическую ситуацию в отрасли, многие российские предприятия сельхозмашиностроения в 2014 году смогли в разы увеличить выпуск сельхозтехники[2].

Однако рост ставок по кредитам на приобретение сельхозтехники до 27%, а также фактическое прекращение выдачи кредитов сельхозпроизводителям Россельхозбанком и Сбербанком России привели к остановке продаж на предприятиях сельхозмашиностроения.

Двукратное повышение цен на отечественную сталь, а также трехкратный рост ставок по кредитам на пополнение оборотных средств сельскохозяйственных машиностроительных предприятий привели к росту себестоимости производства на 32%.

По мнению Президента «Росагромаш» сегодня ситуация развивается так, что уже в феврале может произойти остановка производства сельскохозяйственной техники на десятках предприятий, а в марте производители будут вынуждены начать массовые сокращения[2].

При таком негативном развитии крестьяне не смогут провести обновление парка сельхозтехники и недополучат к весенней посевной тысячи машин и агрегатов, что в свою очередь, приведет к срыву работ, резко возрастет социальная напряженность в обществе.

Чтобы избежать этого Ассоциация «Росагромаш» предложила Правительству России предоставить сельхозпроизводителям долгосрочные кредиты на приобретение сельскохозяйственной техники российского производства в объеме 20 млрд. рублей по ставке не более 11-12% годовых.

Обеспечить российских производителей сельхозтехники сезонными кредитами на пополнение оборотных средств для производства необходимого количества сельхозмашин в объеме 10 млрд. рублей по ставке 8-9% годовых.

Увеличить субсидирование производителей сельхозтехники по Постановлению № 1432 в 2015 году на 2,1 млрд. рублей до 4,0 млрд. рублей.

После чего распоряжением Правительства Российской Федерации был утвержден план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году №98-р (от 27.01.2015г.)

Согласно которому, выделены дополнительные средства на субсидирование скидки на цену сельскохозяйственной техники, реализуемую российскими машиностроителями сельскохозяйственным товаропроизводителям по программе субсидирования на 2015 год-2 млрд. рублей; итого на 2015 год предусмотрено 3,9 млрд. рублей.

Также осуществлен имущественный взнос в уставный капитал открытого акционерного общества "Росагролизинг" в 2015 году для реализации программы льготного лизинга современной высокопроизводительной сельскохозяйственной техники российского производства и поддержки экспорта – 2 млрд. рублей [5].

Количество российских производителей сельскохозяйственной техники на сегодняшний день достаточно велик.

Одним из крупнейших отечественных производителей сельскохозяйственной техники является «Ростсельмаш». Продукция Ростсельмаш экспортируется в 26 стран, на территории которых ее обслуживает более 500 дилерских центров.

«Ростсельмаш» в 2015 году планирует произвести приблизительно столько же комбайнов, сколько и в прошлом году — порядка 4,2 тыс. Техника будет поставляться во все регионы и страны присутствия «Ростсельмаша» через дилерские сети. В январе с главного конвейера предприятия уже сошли первые 3 комбайна. Согласно планам компании, за месяц должно быть выпущено около 250 уборочных машин.

По словам генерального директора «Союзагромаша» Евгения Корчевого, первый квартал 2015 года за счет девальвации ознаменуется для отечественных производителей сельхозтехники значительным ростом продаж. Однако затем начнется падение рынка. «Это будет связано с ростом кредитных ставок и удорожанием отечественной техники из-за ожидаемого роста цен на металл. В частности, металлурги в 2015 году приведут стоимость металла в соответствие с курсами валют», — отметил Корчевой [3].

Что касается вопроса экспорта и импорта сельскохозяйственной техники, то Россия импортирует технику в 5 раз больше, чем экспортирует.

Из вышесказанного необходимо ограничить импорт, а также создать равные условия для производителей, развивать собственные производства. Государству необходимо сформировать условия, чтобы технику было выгодно производить в России, а не "затаскивать" ее к нам.

Сегодня экономическая обстановка тесно связана с политической ситуацией в стране. Постоянный рост инфляции дает основания полагать, что цены на все товары, как импортные, так и местного производства, будут показывать более высокий рост по сравнению с предыдущими периодами. Импортное оборудование больше, чем отечественное, пострадает от падения рубля, поскольку оно дополнительно повышает стоимость зарубежной продукции. Еще одним фактором, который может повлиять на рост цен на сельскохозяйственную технику, является налог на утилизацию, введение которого сейчас снова вынесено на обсуждение.

Использованные источники:

1. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Е.Ю.Лапшина //Главный агроном, -2012. - №10. – С. 66-68;
2. Журнал «Агробизнес»;
3. Журнал «Агротехника и технологии»;
4. Журнал «АгроПромИнформ»;
5. Лапшина, Г.В. Проблемы восстановления материально-технической базы предприятий АПК (на примере Ульяновской области) /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. -2014. - №2. – С. 53-56;
6. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Н.Р.Александрова, А.В. Жирнов//Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66;
7. <http://www.profermer.ru/>;
8. <http://www.mcx.ru>.

Жирнов А.В., к.э.н.

доцент

Ершов К.С.

студент 4го курса

РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И СБЫТА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрен принцип планирования производства и сбыта продукции, используя метод АВС-анализа на примере предприятия РУП «Учебно-опытное хозяйство БГСХА». Выделены этапы АВС-анализа и произведено ранжирование сельскохозяйственной продукции. Также выявлены показатели прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции. Материалом для данной статьи служат учебные пособия и учебники.

Ключевые слова: анализ, экономика, планирование, прибыль, производство, выручка.

Введение. От того, насколько правильно обосновано, какой продукции, какое количество и какого качества необходимо произвести сельскохозяйственному предприятию, насколько ассортимент и цена продукции отвечает потребностям потребителей, зависят конечные результаты работы предприятия.

Цель работы. Выше изложенное диктует необходимость определения наиболее и наименее выгодной для сельскохозяйственного предприятия продукции с помощью метода ABC – анализа.

Материалы и методика исследований. Суть метода ABC – анализа состоит в том, что вся продукция сельскохозяйственного предприятия на основе, полученной за анализируемый год, прибыли или выручки от ее реализации распределяется по группам. Как показал анализ литературных источников, число групп при проведении ABC – анализа может быть любым, но наибольшее распространение получило деление рассматриваемой совокупности на три группы: А, В и С, чем и обусловлено название метода. Группа А – незначительное количество видов продукции с высоким уровнем удельного веса по выбранному показателю. Группа В – среднее количество видов продукции со средним уровнем удельного веса по выбранному показателю. Группа С – большое количество видов продукции с незначительной величиной удельного веса по выбранному показателю. Экономический смысл исследований в рамках ABC – анализа сводится к тому, что максимальный эффект достигается при решении задач, относящихся к группе А. В основе ABC – анализа лежит принцип Парето, согласно которому 80% результата дают 20% всей продукции. [1]

Анализ литературных источников позволил выделить следующие этапы ABC – анализа.

1. Определение выручки от реализации продукции или прибыли, которую получило сельскохозяйственное предприятие от продажи продукции в ассортименте за отчетный год.

2. Ранжирование продукции по выручке от реализации продукции.

3. Определение процента выручки от реализации продукции или прибыли от продажи каждого вида продукции в общей их сумме.

4. Ранжирование продукции по удельной выручке от реализации продукции или прибыли: в группу А включается продукция, которая в сумме дает 80% выручки или прибыли, в группу В – 15, в группу С 5% выручки или прибыли.

5. Построение ABC-кривой в координатах «проценты прибыли или выручки – наименования товаров».

6. На основе ABC – анализа принимается решение о расширении или сокращении производства отдельной продукции. [2]

Результаты исследования и их обсуждение. Выше изложенный подход был реализован на примере РУП «Учебно-опытное хозяйство БГСХА». По информации 2014 г. было произведено ранжирование сельскохозяйственной продукции (табл. 1).

Таблица 1. Данные АВС – анализа реализации продукции РУП «Учебно-опытное хозяйство БГСХА» за 2014 г.

Продукция	Выручка от реализации продукции			Группы (А,В,С)
	млн. руб.	% к итогу	% нарастающим итогом	
Молоко	22322	51,9	51,9	А
КРС (в живой массе)	8793	20,4	72,3	
Продажа на племенные цели КРС (в живой массе)	2773	6,4	78,7	
Пшеница	1972	4,6	83,3	В
Сахарная свекла	1377	3,2	86,5	
Кукуруза	1139	2,6	89,1	
Ячмень	964	2,2	91,3	
Свиньи (в живой массе)	861	2,0	93,3	
Пивоваренный ячмень	760	1,8	95,1	С
Тритикале				
Мясо и мясопродукты КРС (в пересчете на живой вес)	330	0,8	99,1	
Рожь	194	0,5	99,6	
Гречиха	66	0,2	99,8	
Плоды	54	0,1	99,9	
Мясо и мясопродукты свиней (в пересчете на живой вес)	53	0,1	100,0	
Овес	20	0,0	100,0	
Итого	43048	100,0		

Анализ данных табл. 1 показал, что более 50 % выручки предприятие получает от реализации молока. Коллектив предприятия проводит огромную работу по повышению качества реализованного молока и, следовательно, ее цены реализации. Так, в 2014 г. было реализовано 11704 тонн молока в физическом весе или 12688 тонн – в зачетном весе, из которых сортом «Экстра» было продано 12359 тонн или 97,4% всего реализованного молока. [3] Более 20% выручки от реализации дает предприятию реализация КРС (в живой массе). В 2014 г. РУП «Учебно-опытное хозяйство БГСХА» реализовало 1234 тонн КРС на мясо, из них 924,7 тонн высшей упитанности или 74,9% от общей реализации мяса КРС (в живой массе). Средний вес 1 головы КРС высшей упитанности составил 486 кг.

АВС – анализ показал, что более 80% выручки получено от реализации четырех видов продукции: молока, мяса КРС (в живой массе), рапса, продажи КРС на племенные цели (в живой массе).

Следует отметить, что показатель выручки от реализации продукции хоть и важен для предприятия, но главный его недостаток заключается в том, что он не отражает затрат, которые предприятие понесло, чтобы эту выручку получить. [4] Показатель прибыли предприятия полностью соответствует требованиям рыночной экономики, отражает реальный конечный результат производства на данном предприятии, поэтому данные ABC – анализа дополним показателем прибыли, полученной от реализации продукции (табл. 2).

Табл. 2. Результаты ABC – анализа продукции РУП «Учебно-опытное хозяйство БГСХА» за 2014 г.

Группы продукции	Выручка от реализации продукции		Прибыль (убыток) от реализации продукции	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%
А	35860	83,3	5976	89,3
В	5101	11,8	817	12,2
С	2087	4,9	-104	-
Итого	43048	100,0	6689	100,0

Из табл. 2 видно, что четыре вида продукции группы А позволяют получить предприятию 89,3% прибыли, а продукция группы С – убыток.

Таким образом, использование предлагаемого метода ABC – анализа позволяет классифицировать продукцию по степени важности, использовать данную информацию для планирования и формирования ассортимента продукции, гарантированно получать прибыль и повышать экономическую эффективность производства. [5]

Использованные источники:

1. Колеснёв. В.И. Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности предприятий АПК: учебное пособие / В.И. Колеснёв. – Минск: ИВЦ Минфина, 2009. – 264 с.
2. Леньков. И.И. Экономико-математическое моделирование систем и процессов в сельском хозяйстве: учебное пособие / И. И. Леньков. – Мн.: Дизайн ПРО, 1997. – 304 с.
3. Ленькова. Р.К. Экономико-математические методы и модели: пособие / Р.К. Ленькова, Е.В. Гончарова. – Горки: БГСХА, 2014. – 220 с.
4. Экономико-математическое моделирование: Учебник для студентов вузов / под общ. ред. И.Н. Дрогобыцкого. – М.: «Экзамен», 2004 – 800 с.
5. Экономико-математические методы и модели: учеб. пособие / С.Ф. Миксюк, В.Н. Комков, И.В. Белько [и др.]; под общ. ред. С.Ф. Миксюк, В.Н. Комкова. – Минск: БГЭУ, 2006. – 219 с.

*Жирнов А.В., к.э.н.
доцент*

*Ивахненко Д.Н.
студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

В современных рыночных условиях, обусловленных активной интеграцией России в глобальный экономический процесс и переходом к инновационному типу хозяйствования, для сохранения конкурентоспособности организации необходимо создавать и развивать конкурентные преимущества, непосредственно связанные с внедрением современных управленческих технологий.

Подходы к развитию стратегического менеджмента

Термин «стратегическое управление» получил широкое распространение в 1970-х гг., что было обусловлено необходимостью дифференциации текущего управления на уровне мидл- и лоу-менеджмента от управления на уровне топ-менеджмента. Традиционно рассматриваются следующие факторы, определившие необходимость выделения стратегического управления в отдельный вид деятельности:

- значительное увеличение сложности и числа управленческих задач, обусловленных изменениями процессов во внутренней и внешней организационной среде;

- расширение географических рамок деятельности организаций, необходимость учета специфических особенностей национальных экономик;

- рост ответственности топ-менеджмента наряду со снижением эффективности управленческих навыков, приобретенных в прошлом периоде;

- усиление нестабильности и рост динамики изменений внешней среды организации, появление новых управленческих проблем, свойственных постиндустриальному обществу [1].

Подходы к планированию деятельности организации и увеличение сложности процессов разработки и реализации стратегических планов, по мнению автора, имеют эволюционный характер развития. Основоположниками стратегического менеджмента традиционно признают А. Чандлера, К. Эндрюса и И. Ансоффа.

А. Чандлер рассматривал генезис системы управления организацией через соотношение стратегических целей, внешней среды и организационной структуры управления [2].

К. Эндрюс, работавший в составе гарвардской группы ученых, провел комплексный анализ процесса разработки и реализации стратегии топ-

менеджментом организации [3]. И. Ансофф занимался процессами систематизации и структуризации процедуры стратегического планирования в рамках крупных корпораций. Его монографию «Корпоративная стратегия» можно рассматривать в качестве первого фундаментального труда, посвященного непосредственно стратегическому менеджменту. В 1979 г. И. Ансофф опубликовал классическую работу «Стратегическое управление», в которой подробно рассмотрен процесс реализации стратегии организации, а непрерывность и интерактивность функции стратегического управления коррелируются с динамизмом внешней деловой среды [1].

Характеристика этапов развития стратегического менеджмента

В зависимости от приоритетных технологий управления и реакции на внешние изменения в развитии стратегического менеджмента можно выделить следующие этапы:

- планирование на основе итогов бюджетно-финансового контроля;
- долгосрочное планирование на основе экстраполяции;
- прогнозирование и планирование организационных изменений;
- адаптивное управление на основе гибких экстренных решений.

Процессный подход к разработке и реализации стратегии организации

Эффективность стратегического управления, в первую очередь, определяется адекватностью и последовательностью применения методологических подходов к разработке и реализации стратегии организации. Методологическую базу стратегического управления составляет обширный набор управленческих подходов, среди которых можно выделить системный, процессный, ситуационный. При разработке стратегии развития организации возможно комплексное применение преимуществ каждого из подходов, при условии их взаимосвязанности в рамках стратегии и отсутствии противоречий.

Процессный подход к проблеме стратегической ориентации управления предприятием с целью достижения долгосрочного успеха предполагает рассмотрение стратегического управления как последовательности четырех взаимосвязанных этапов:

1) Стратегический анализ

Для подготовки процесса разработки стратегии организации необходимы комплексная диагностика состояния внешней и внутренней среды, а также составление долгосрочных прогнозов ее динамики.

2) Формирование стратегических альтернатив и определение основных целей организации

Разрабатываются возможные сценарии развития на основе предполагаемых возможностей и ограничений развития, которые потом проходят критическую проверку на основании оценки преимуществ и рисков их реализации.

3) Стратегическое планирование

Разработка и оформление стратегии организации, представляющей собой вектор управленческой деятельности, направленной на сокращение разрыва между текущим состоянием и желаемой перспективой будущего.

4) Стратегический контроллинг

Создание системы ключевых показателей мониторинга эффективности реализации стратегии с целью корректировки стратегических планов в случае неудовлетворительных результатов [2].

На современном этапе развития стратегического менеджмента широко применяется процессный подход к разработке стратегии развития предприятия. Применение системного подхода даст возможность оценки структуры материальных, финансовых и информационных потоков организации. Современные производственные и управленческие процессы представляют собой сложные системы горизонтальных и вертикальных потоков управления, имеющих неритмичный характер, поэтому для оптимизации параметров стратегического управления необходимо внедрение инструментария системного анализа, в частности, матричных методов расчета.

Использованные источники:

1. Смирнова О.О. Стратегическое государственное планирование в России. – М.: Издательство МНЭПУ, 2010. – 142 с.
2. Катъкало В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб: Высшая школа менеджмента, 2008. – 548 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / под ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 2004. – 415 с.
4. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66.

Жирнов А.В., к.э.н.

доцент

Соколова Н.Н.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО «РАЙМОЛОКО»

Эффективность предприятия – это экономическая категория, выражающая результативность его деятельности.

Основные виды эффективности – экономическая, социальная, экологическая. Затраты на хозяйственные, социальные и экологические

нужды, на инновационные и инвестиционные проекты в конечном итоге отражаются в финансовой отчетности предприятия. В ней представлены также конечные экономические результаты, на которые оказывают влияние социальные, экологические, внешние и внутренние факторы, а также инновации и инвестиции.

Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия – одна из центральных проблем экономики. Для успешного решения многообразных экономических и социальных задач нет другого пути, кроме резкого повышения эффективности всего общественного производства.

Показатель экономической эффективности характеризуется как соотношения результата и затрат. Для ее количественной оценки применяются частные и обобщающие показатели.

Частные показатели свидетельствуют об эффективности использования отдельного ресурса и результативности каждого конкретного продукта, а обобщающие дают представление об эффективности всех ресурсов или продуктов, а также о результативности предприятия как единого целого. Ранжирование частных и обобщающих показателей дает возможность выделить наиболее важные и менее значимые.

Показатели эффективности предприятия делят на несколько групп:

- общие показатели производственной эффективности;
- показатели, отражающие эффективность организации и использования труда;
- показатели, характеризующие степень использования и распределения производственных фондов;
- показатели, отражающие эффективность использования всех финансовых средств.

Сущность эффективности производственно-хозяйственной деятельности трактуется большинством экономистов как достижение максимальных результатов в интересах общества при минимально возможных затратах.

Пути повышения эффективности деятельности предприятия – это комплекс действий и мероприятий, направленных на рост эффективности производственной и экономической деятельности предприятия. К основным путям повышения эффективности производственной деятельности в ООО «Раймолоко» относят снижение показателя трудоемкости и повышение показателя производительности труда. Также к основным путям относят рациональное и экономное использование ресурсов и сырья, снижение показателя фондоемкости и улучшение инвестиционной деятельности компании.

Пути повышения эффективности деятельности ООО «Раймолоко» трактуют внедрение на предприятии научно-технического прогресса, в том числе революционное переоснащение производственных фондов на основе

новейших научных достижений техники и технологий. Такие изменения позволят существенно повысить показатель производительности труда. Также одним из способов повышения эффективности в ООО «Раймолоко» является использование режима экономии. Ресурсосберегающие факторы которого становятся решающими для удовлетворения постоянно растущей потребности в топливе, сырье, материалах и энергии.

Помимо этого, в ООО «Раймолоко» проводят мероприятия по лучшему распределению и использованию основных ресурсов и фондов организации. Необходимо интенсивнее использовать созданный производственный потенциал, добиваться ритмичности производства, максимальной загрузки оборудования, существенно повышать сменность его работы и на этой основе увеличивать объем продукции с каждой единицы оборудования, с каждого квадратного метра производственной площади.

Результатом этих мероприятий будет ускоренный темп прироста готовой продукции без лишних капиталовложений и инвестиций. Важное место в повышении эффективности производства занимают организационно-экономические факторы. Особо возрастает их роль с ростом масштабов общественного производства с усложнением хозяйственных связей.

Производственная социальная инфраструктура также требует дальнейшего развития и совершенствования, которая оказывает существенное влияние на уровень эффективности производства. Это совершенствование самих форм и методов управления, планирования, экономического стимулирования всего хозяйственного механизма. В этой же группе факторов широко применяются многообразные рычаги хозяйственного расчета и материального поощрения, материальной ответственности и других экономических стимулов. Организационные и экономические факторы занимают важное место в росте эффективности функционирования организации.

Особое место в снижении удельного веса расходов ресурсов и интенсификации производства в ООО «Раймолоко» принадлежит мероприятиям по повышению уровня качества выпускаемой продукции. Он является основополагающим фактором, за которым требуется пристальный контроль.

Для повышения экономической эффективности производства и сбыта продукции в ООО «Раймолоко» необходимо разработать ряд оперативных мероприятий:

1. Увеличение объема производства и реализации продукции;
2. Снижение себестоимости производимой продукции;
3. Повышение производительности выпуска продукции;
4. Улучшение качества продукции.

Расчеты общей эффективности лучше всего проводить в процессе планирования хозяйства для характеристики эффекта, который будет получен в результате выделяемых в плане капитальных вложений, а также

для оценки фактической экономической эффективности уже осуществленных затрат, т.е. рассчитывается сравнительная экономическая эффективность затрат. Основным показателем наиболее оптимального варианта, определяемого в результате расчетов сравнительной экономической эффективности, — минимум приведенных затрат [1].

К важным обобщающим показателям эффективности производства принадлежит доля прироста продукции за счет увеличения производства. Это предопределяется тем, что при рыночных условиях хозяйствование является не экстенсивным, а интенсивным за счет лучшего использования имеющихся ресурсов. При обосновании и анализе всех показателей экономической эффективности учитываются факторы повышения эффективности производства по основным направлениям развития и совершенствования производства.

Важнейшими факторами повышения эффективности производства ООО «Раймолоко» являются:

-ускорение научно-технического прогресса, повышение технического уровня производства, производимой и осваиваемой продукции (повышение ее качества);

-структурная перестройка экономики, совершенствование воспроизводственной структуры капитальных вложений, ускоренное развитие высокотехнологичных отраслей;

-совершенствование специализации, комбинирования и территориальной организации производства и труда на предприятиях и в объединениях;

-усиление социально-психологических факторов, активизация человеческого фактора на основе демократизации и децентрализации управления, повышения ответственности и творческой инициативы работников.

Особая значимость проблемы эффективности производства предопределяет необходимость правильно учитывать и анализировать уровень и масштабы эффективности всех средств и элементов производства. Определение эффективности требует применения методов количественного анализа и измерения, что предполагает установление критерия экономической эффективности.

Использованные источники:

1. Колас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Учебник / Б. Колас. Пер. с франц. - М.: "Финансы", "ЮНИТИ", 2001. - 436 с.
2. Основы управления производством: Учебник для студентов экон. спец. ВУЗов / Д.М. Крук, О.А. Дейнеко, Р.А. Громова и др.; Под ред. Д.М. Крука. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономика, 2006. - 120 с.
3. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия: Учебник / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. - М.: "Центр экономики и маркетинга", 2002. - 541 с.

4. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66.
6. Лапшин, Ю.А. Стимулирование работников сельскохозяйственных организаций (на примере Ульяновской области) / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина // Международный технико-экономический журнал. -2013. - №3. – С. 49-52.

Жук С.И., к.э.н.

доцент

Нугуманов М.Р., к.э.н.

доцент

*Набережночелнинский институт
Казанский Федеральный Университет
Россия, г. Набережные Челны*

УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ТОРГОВЛЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. Для рыночной экономической системы характерно образование монополистических структур в различных отраслях хозяйственной деятельности, в частности в торговле. Очевидно отрицательное влияние монополий на процесс ценообразования в этой сфере. С целью усиления конкурентных начал при формировании цены на товары, возможно использование торговых предприятий, принадлежащих государству и имеющих организационно-правовую форму унитарных предприятий.

Ключевые слова: унитарное предприятие, антимонопольная политика, сфера торговли.

В классической теории рынка рассмотрена и обоснована одна из базовых категорий экономической теории – равновесная (рыночная) цена. Однако реалии процесса ценообразования значительно отличаются от предложенной теоретической модели. В условиях существования монополий, цена не является равновесной, учитывающей интересы продавцов и покупателей.

Отечественная экономика не имеет столь длительного опыта формирования рыночного хозяйства, как у стран, называемых развитыми. При дальнейшем сохранении существующего направления развития нам предстоит либо пройти путём других государств, предполагающим социально-экономические потрясения, либо предотвратить негативные процессы и явления воспользовавшись накопленными знаниями в области социально-экономических отношений. При этом следует понимать, у России

свой исторический опыт, объясняющий несколько большую склонность к патриархальному укладу. Патриархальность и общинность весьма сложно сочетать с индивидуализмом классического рынка, но именно такой сложный синтез и есть основа формирования устойчивой экономики. Российская действительность предполагает гораздо большее участие государства и муниципальных образований в экономических процессах, чем того требует классическая экономическая теория. Влияние властных структур не должно ограничиваться только контрольно-надзорными функциями.

В ГК РФ ч.1 помимо таких характерных для рыночной системы организационно-правовых форм коммерческих организаций как хозяйственные товарищества и общества, предусмотрены производственные кооперативы и унитарные предприятия. [1] Формы организации хозяйствующих субъектов посредством объединения граждан для совместной трудовой деятельности посредством кооперации встречаются и в других государствах с рыночной системой, к примеру, в Германии. [2] Унитарное предприятие, по своему содержанию специфичная форма, аналогов в мире не имеет. Конечно, такая организационно-правовая форма достаточно противоречива в своём содержании, но при этом наряду с недостатками имеет отличительные преимущества. Преимущества государственных унитарных предприятий (ГУП) и муниципальных унитарных предприятий (МУП) могут быть эффективно использованы в антимонопольной политике по отношению к крупным корпоративным структурам.

Несомненно, административный хозяйственный контроль над общественной собственностью менее эффективен в сравнении с другими формами, основанными на частной капиталистической собственности, но именно при такой форме возможно использование директивных методов в ценообразовании, косвенно воздействуя на ценовую политику в частном секторе. То есть, если нельзя диктовать, можно составить конкуренцию и, тем самым, устанавливать правила игры на рынке.

Ни для кого не секрет, в большинстве крупных городов России существуют картельные образования контролирующие сбыт некоторых товаров народного потребления. Не беда если под контролем торговой монополии находятся товары не первой необходимости, тем более предметы роскоши, это выразится только в перераспределении доходов и мало скажется на уровне жизни большинства граждан, а значит на социальном климате в стране. Проблема обретает существенный, а порой весьма существенный характер, если под контроль торговых монополий попадают социально-значимые блага, чаще всего товары первой необходимости: продукты питания, медикаменты, жильё. Такую ситуацию лучше выразить ненаучным выражением «обогащение на страданиях», хотя категория

содержащая корень «бог» здесь неуместна, правильнее сказать «нажива на страданиях».

Конечно, в арсенале современных антимонопольных мероприятий содержится огромное количество как мягких, так и жестких инструментов. Но при этом первые далеко не всегда достаточно действенны, вторые требуют контроля и задействования большого количества служащих, нарушают принципы свобод, требуют доказательств и длительных судебных процедур, порождают коррупцию, крышевание и т.д. Создание конкуренции посредством появления на монопольном рынке унитарного предприятия способствует приведения цены к сравнительно справедливому (социальному) уровню. При этом имеется ряд преимуществ и требований.

Основное преимущество в том, что ни одна крупная компания в России не в состоянии препятствовать вхождению унитарного предприятия на отечественный рынок, если на то есть политическая воля у властей. Другое преимущество – отпадает необходимость контроля над частным сектором, бывшая монополия будет вынуждена следовать заданному лидером фарватеру. По сути такая ситуация на рынке может быть описана моделью Штакельберга, [3] если бывший монополист не согласится принять навязываемые ценовые условия в будущем он рискует отдать всю долю своего рынка. Но при этом следует понимать, быстрый уход крупного игрока с рынка может усугубить ситуацию возникновением дефицита товаров, поэтому ценовое давление должно быть адаптационным и у бывшего игрока должен сохраняться достаточный стимул, чтобы оставаться на рынке с достаточным для потребителей объёмом. С большой вероятностью бывший монополист может объявить ценовую войну, ситуация будет развиваться по модели Бертрана, [4] что только ускорит приведение цены к рыночной. При этом он не только не будет стремиться уменьшить своё участие на рынке, но и сохранить как можно большую долю на нём. Последняя модель наиболее отвечает общественным интересам.

Требования для осуществления такого рода политики заключаются в необходимости наличия необходимых ресурсов при любых сценариях развития рыночной конъюнктуры. Исходя из принципа, не навреди, следует понимать, любое вмешательство на рынке спровоцирует встречную реакцию со стороны существующих игроков (игрока). Необходимы эффективный менеджер, способный вести разумную экспансию, а также возможности в предложении товара в случае быстрого ухода с рынка бывших продавцов. Очень важен, разумеется, и вездесущий человеческий фактор, выраженный, в данном случае, в степени порядочности и аппетитах представителей администрации, участвующих в решении вопросов, обусловленных хозяйственной деятельностью субъекта.

При любом сценарии рынок должен сохранить цену, обеспечивающую нормальную доходность бизнеса с эффективной организацией. В противном случае, если частный сектор покинет рынок, возможны два варианта

последствий. Первый – дефицит товара, второй – нерентабельный бизнес, предполагающий субсидирование из бюджета учредителя. Высока вероятность обоих последствий одновременно. В случае эффективного менеджмента и разумной политики, результатами будут, и разрушение монопольной власти на рынке и поступления в бюджет учредителя унитарного предприятия доходов с прибыли учрежденной коммерческой организации. В последнем случае налицо положительные социальный и экономический эффекты.

Использованные источники:

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1,2,3 и 4» (по состоянию 01.02.2015) – М.: Проспект, КноРус, 2015. – 606 с.
2. Виды организационно-правовых форм в Германии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eec-rus.ru/ru/public/50>
3. Шагин В.Л. Теория игр. Учебник и практикум / В.Л.Шагин. – М.: Юрайт, 2014. – 224 с.
4. Некооперированная ценовая олигополия. Модель Бертрана [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bourabai.kz/cm/bertran.htm>

*Жукова Ю.В.
студент*

*Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации
Россия, г. Екатеринбург*

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ И СПОСОБЫ РАЗМЕЩЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА

Муниципальный заказ осуществляется путем заключения муниципального контракта и размещения его на конкурсной основе путем проведения открытых или закрытых торгов. Муниципальный контракт - договор, заключенный органом местного самоуправления, уполномоченным муниципальным учреждением с физическими или юридическими лицами в целях обеспечения муниципальных нужд, предусмотренных в расходах местного бюджета (ст. 72 Бюджетного кодекса Российской Федерации).

Во многих муниципальных образованиях приняты нормативные правовые акты, регулирующие систему муниципального заказа. Опыт реализации муниципального заказа в крупных городах России, введение конкурса на его размещение позволили снизить расходы бюджетов до 10 - 15% и свести к минимуму факты коррупции при распределении муниципальных контрактов.

В мировой и отечественной практике используются следующие способы размещения муниципального заказа [2, с. 13]:

Открытый конкурс - самый предпочтительный способ размещения заказа. Объявления о проведении конкурса публикуются в средствах массовой информации. Приглашаются любые предприятия и организации,

действующие на рынке данных услуг и удовлетворяющие квалификационным требованиям, предусмотренным положением по размещению муниципального заказа. Недостатки открытого конкурса выражаются в том, что процесс рассмотрения заявок может быть весьма продолжительным, а кроме того, необходимо проделать большой объем работы по учету и оценке заявок, обеспечить объективность оценки заявок.

Двухэтапный конкурс проводится в случаях, когда у заказчика (местной администрации) нет возможности составлять подробные характеристики заказываемых товаров, работ, услуг, либо в случаях, когда поставщики не представили заявки на участие в торгах или же все указанные заявки отклонены заказчиком в соответствии с требованиями по выполнению муниципального заказа.

Закрытый конкурс проводится в следующих случаях [3, с. 23]:

- сроки выполнения муниципального контракта ограничены (например, услуги носят сезонный характер);
- форс-мажорные (чрезвычайные) обстоятельства: наводнения, пожары, разрушение муниципальных объектов;
- из-за невыполнения требований все заявленные на конкурс предложения отклонены.

Бесконкурсное размещение муниципального заказа используется в основном при выполнении работ местными монополистами или в условиях неразвитости конкурентной среды.

Администрация муниципального образования должна подготовить методическое обеспечение муниципального заказа, т.е. выбрать и обосновать форму проведения мероприятий по отдельным контрактам, установить критерии отбора исполнителей.

К потенциальным исполнителям муниципальных контрактов в зависимости от их характера могут быть предъявлены следующие требования. Исполнитель должен иметь необходимые профессиональные знания и квалификацию, финансовые средства, оборудование и другие материальные возможности, опыт и положительную репутацию, быть надежным, обладать необходимыми трудовыми ресурсами для выполнения муниципального контракта, исполнять обязательства по уплате налогов в бюджеты всех уровней, не должен быть неплатежеспособным, находиться в процессе ликвидации (для юридического лица), быть признан несостоятельным (банкротом). Поставщиком не может являться организация, на имущество которой наложен арест и (или) экономическая деятельность которой приостановлена.

Орган местной администрации, ответственный за экономическую политику, осуществляет контроль за:

- обоснованностью выбора способа закупки продукции для муниципальных нужд;
- своевременностью проведения конкурсов в соответствии с планом-

графиком проведения закупок и опубликованными приглашениями;

- правильностью составления заказчиком конкурсной документации;
- соблюдением установленных требований к организации и проведению конкурса;
- правильностью определения конкурсной комиссией поставщика продукции в соответствии с условиями конкурсной документации.

На этапе исполнения муниципального заказа заказчик осуществляет контроль за своевременностью поставок и соответствием поставленной продукции техническим и иным характеристикам.

По результатам исполнения заказа орган местной администрации, ответственный за экономическую политику, проводит оценку эффективности системы муниципальных закупок [1, с. 70].

На основе проведенных контрольных и оценочных мероприятий орган местной администрации, ответственный за экономическую политику, ежегодно, не позднее срока, установленного для представления в представительный орган муниципального образования отчета об исполнении бюджета за предшествующий финансовый год, направляет главе администрации муниципального образования отчет об исполнении муниципального заказа в предшествующем финансовом году, а также предложения по оптимизации процесса управления заказом и повышения эффективности закупок продукции для муниципальных нужд.

Использованные источники:

1. Андреева Л.В. Закупки товаров для федеральных государственных нужд: правовое регулирование. М., 2009. С. 70.
2. Кирпичев А.Е. Муниципальный контракт в гражданском праве Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М. 2011. С. 13
3. Пешин Н.Л. Государственная власть и местное самоуправление в России: проблемы развития конституционно-правовой модели. М., 2007. С. 23.

Жучков С.В.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМА РАЦИОНАЛЬНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Бизнес-планирование представляет собой процесс разработки бизнес-плана, в котором осуществляется планирование бизнеса от формирования идеи до ее реализации [2].

Механизм делового рыночного планирования включает теорию, методологию и практику планово-управленческой деятельности, охватывающей общие закономерности и российскую специфику рыночных экономических отношений. Изменились ориентиры, методы и инструменты хозяйствования, в основу которых положены рыночные законы спроса и

предложения. В этих условиях деловое планирование или бизнес-планы должны объединить все этапы реализации предпринимательских проектов: от выбора стратегической или тактической цели до ее полной реализации на соответствующем рынке. Бизнес-планирование включает такие этапы, как выбор и обоснование вида деятельности, выявление наиболее реальных проектов ее осуществления, экономическую оценку затрат и результатов, разработку детализированного бизнес-плана, обеспечение выполнения запланированных мероприятий, корректировку плановых показателей и уточнение фактической эффективности использования бизнес-плана.

Бизнес-план представляет собой документ, в котором формируются задачи деятельности фирмы, дается их обоснование, определяются пути достижения, необходимые средства и конечные финансовые показатели работы.

Бизнес-план может использоваться: а) для получения кредита; б) при приватизации; в) для привлечения инвесторов; г) при выходе на новые рынки; д) при репрофилировании фирмы; е) по новым проектам (инновациям).

Существует множество версий бизнес-планов по форме, содержанию, структуре и т. д. Наибольшие различия планов наблюдаются в зависимости от назначения бизнеса (продукция, работы, услуги, технические решения); состояния предприятия (новое или действующее).

Содержание бизнес-плана, его состав и степень детализации определяются взаимодействием таких факторов, как вид и объем выпускаемой продукции, величина рыночного спроса и предложения, уровень развития и масштабы производства, источник финансирования бизнеса и платежеспособность предприятия и т.п.

Однако, для качественной разработки бизнес-планов необходима достоверная исходная маркетинговая, производственная, финансовая и другая плано-экономическая информация. В связи с этим необходимо рассматривать подробно как исходную информацию, так и плановые показатели.

Бизнес-планирование сельского хозяйства отображает план производственных отношений во взаимосвязи с другими сферами материального производства, опирается на результаты исследований естественных, технических и др. наук. Бизнес-план сельскохозяйственного предприятия опирается также на поставленные цели и задачи.

При разработке бизнес-плана сельского хозяйства следует учитывать его особенности, оказывающие влияние на конечные результаты. Только системный подход позволяет провести комплексный экономический анализ и сделать достоверные выводы об основных направлениях разработки бизнес-плана сельского хозяйства, позволяющие сформулировать цели и задачи развития сельскохозяйственного производства.

Экономическая эффективность бизнес-плана сельского хозяйства характеризуется системой натуральных и стоимостных показателей.

Натуральные показатели являются исходными. Это - урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность сельскохозяйственных животных. Получение более высокого урожая, повышение продуктивности животных отвечают главной задаче бизнес-плана сельского хозяйства - увеличению производства потребительных стоимостей в целях роста жизненного уровня населения. Урожайность оказывает непосредственное влияние на другие показатели бизнес плана.

Чтобы получить соизмеримые величины затрат материально-денежных средств и результатов производства, объем производственной продукции переводят в стоимостную форму. Стоимостные показатели в бизнес-плане сельского хозяйства имеют не только учетное, но и экономическое значение, так как они участвуют в развитии товарно-денежных отношений, а продукт производства выступает в качестве товара на рынке.

Показатели экономической эффективности, закладываемые в бизнес плане сельского хозяйства, определяют как отношение валовой продукции (валового дохода, чистого дохода или прибыли) к себестоимости (затратам живого и овеществленного труда).

Факторы, оказывающие влияние на размер прибыли сельскохозяйственного предприятия, находятся в тесной взаимосвязи друг с другом и изменение одного из них ведет к соответствующим изменениям других. Так, общий размер реализованной продукции оказывает влияние на сумму прибыли и денежную выручку предприятия сельского хозяйства. В то же время денежная выручка зависит от количества валовой продукции и уровня ее товарности.

Основным показателем экономической эффективности бизнес-плана сельского хозяйства выступает сумма прибыли от реализации продукции. На прибыль предприятия непосредственное влияние оказывают затраты на производство, цены реализации продукции, а также объем товарной продукции. В свою очередь, цены продажи конкретного вида сельскохозяйственной продукции формируются под воздействием спроса и предложения и во многом зависят от путей и каналов реализации продукции.

Важный фактор, оказывающий влияние на увеличение выручки от реализации, - повышение качества продукции. От качества поставляемой на рынок продукции зависит ее количество, так как нестандартная и некачественная продукция реализуется по более низким ценам или вообще вытесняется с рынка. Так, снижение содержания белка в зерне, сахаристости в сахарной свекле, сухих веществ в томатах приводит к значительному снижению цены реализации продукции и потерям хозяйства в целом.

В этой связи внедрение комплексной механизации возделывания и уборки основных сельскохозяйственных культур будет способствовать сокращению затрат живого труда и, как следствие, размера оплаты труда в

общем объеме материально-денежных расходов. Все это необходимо учитывать в бизнес-плане сельского хозяйства при планировании будущих результатов.

Резюмируя, следует отметить, что на конечные результаты бизнес-плана сельского хозяйства существенным образом влияют материально-денежные затраты на создание и реализацию продукции. Сокращение производственных расходов во многом определяется эффективным использованием земельных, трудовых и материальных ресурсов предприятия. Факторы, оказывающие влияние на размер прибыли сельскохозяйственного предприятия, находятся в тесной взаимосвязи друг с другом и изменение одного из них ведет к соответствующим изменениям других. Так, общий размер реализованной продукции оказывает влияние на сумму прибыли и денежную выручку предприятия сельского хозяйства. В то же время денежная выручка зависит от количества валовой продукции и уровня ее товарности. От качества поставляемой на рынок продукции зависит ее количество, так как нестандартная и некачественная продукция реализуется по более низким ценам или вообще вытесняется с рынка.

Использованные источники:

1. Даниленков В. И. Бизнес-планирование в АПК. Учебно-методическое пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности Экономика и управление на предприятии АПК.г. Калининград, 2007. - 224 с.
2. Терновых К.С., Алексеенко А.С., Анненко А.С. Планирование на предприятии АПК. – М.: КолосС, 2007. – 333 с.
3. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.– Ульяновск: УГСХА, 2005. – С. 145-149.
4. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области):дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. - 193 с
5. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р.Александрова, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66.

*Заболотнов А.Ю.
магистрант
Институт социально-гуманитарных технологий
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск*

МЕСТО НАУКОЁМКОЙ ПРОДУКЦИИ В ОБЩЕСТВЕННОМ МНЕНИИ

В связи с курсом на инновационное развитие России проведено множество реформ. Изучение общественного мнения по вопросам эффективности мер и отношения населения к реформам весьма актуально: чем понятнее и желаннее инновации для населения, тем более благоприятным будет инновационный климат в России.

В мае-сентябре 2011 г. Был проведен опрос в 70 субъектах РФ, в 476 населенных пунктах. Объем выборки составил 7500 респондентов. Полевой этап – 2-18 августа 2011 г. Метод сбора информации — формализованное личное интервью. Статистическая погрешность не превышает 1,7%. Целью всероссийского опроса было выявление отношения россиян к инновациям и инновационному климату. Судя по полученным данным, лучше всего осведомлены об инновациях москвичи, жители крупных городов, мужчины с высшим образованием и средним доходом, предприниматели, руководители, специалисты. При этом они считают (46%), что в России инновации недостаточно развиты [1]. В целом анализ всероссийского опроса показал, что респонденты неоднозначно понимают и воспринимают инновации. Отчасти это можно объяснить культурными особенностями: россияне являются умеренными коллективистами, склонными к работе в командно-иерархических структурах с жесткими правилами и подчинением, не любящими рисковать и действовать в условиях неопределенности. Кроме того, на этот сложный процесс влияет недостаточная информированность об инновациях вообще и о таких проектах как Сколково в частности. Люди ассоциируют инновации с капиталом или финансами, теряя за этим истинное представление о высоких технологиях как о силе и свободе изобретательской мысли, меняющей мир к лучшему [2].

В том же 2011 году была впервые реализована идея совмещения краудсорсинга и социальных исследований. Так появилась книга об инновациях в России. Книга представляет собой документ об инновациях, который появился в результате общественного конструирования. Уникальность проекта состоит в сочетании социологических исследований и методики краудсорсинга. Если ранее социальные опросы являлись измерителем общественных настроений. То с внедрением новой методики, появилась возможность вовлекать активных людей из массы опрошенных респондентов в обсуждение волнующих вопросов. В рамках исследования об инновациях в России участникам опроса предлагалось оценить следующие

положения, выбрав по каждому из них позиции: да, нет или затрудняюсь ответить. Положения: меня интересуют инновация; я читаю статьи и книги по тематике инноваций; я считаю проблему инноваций одной из важнейших для страны; я участвую в разработке и внедрении инноваций и тд. Респонденты, отметившие 5 и более позиций «да» - получили приглашение присоединиться к проекту, таковых оказалось 47%. Положительно ответили на приглашение 27% от получивших его респондентов. 13% от всех опрошенных согласились принять участие в крауд-проекте. Информация о начале работы проекта была опубликована в социальных сетях и на предметных площадках в интернете [3].

Непосредственная работа над проектом стартовала 6 октября 2011 года на открытой сетевой краудсорсинговой площадке «Инновации и общество» книга инноваций. На онлайн-площадке были представлены данные опроса, сгруппированные в отдельные аспекты темы инноваций. Соавторам было предложено дать свои ответы на вопросы исследования, читать ответы других участников, комментировать, выставлять им оценки, а также формулировать отдельные аспекты содержания книги. Но при этом подвергаться оцениваю других соавторов. На основании голосования участников проекта велся рейтинг участников и рейтинг авторских версий. За первый месяц работы сайта его посетили 924 уникальных пользователя, это 2480 посещений, 16 500 просмотров страниц. За второй месяц 1 038 уникальных пользователей. На момент закрытия площадки 17 февраля 2012 года, в проекте на сайте участвовали 334 человека. За время существования проекта его участниками было сделано 399 предложений для «книги инноваций». Уточняя свои позиции, участники опубликовали 222 комментария к версиям и идеям, опубликованным на площадке. Участие в проекте приняли представители разных социальных слоев РФ, среди них предприниматели, врачи, ученые, аспиранты и студенты.

Идея проекта вдохновляла и давала надежду, что книга сделает большой вклад в отечественную науку, однако распространения книга не получила, буквально оставшись «лежать на полке». Это не делает труд крауд-проекта бесполезным, наоборот наивно полагать, что единственный проект подобного плана сделает сколько-нибудь крупный вклад в развитие инноваций в России. Инициаторы данного проекта стали пионерами в России совместившими идеи краудсорсинга и социальных исследований. Данная практика должна получить намного большее распространение в регионах России, прежде чем появится какой-либо результат улучшения инновационного климата России. На данную необходимость указывает сравнение результатов опроса населения по тематике инноваций в 1989 и 2014 гг. совершенно очевидно показало, что граждане России проживающие в мегаполисах, а также менее населенных городах и сёлах имеют разные представления о науке и её месте в жизни людей и общества (рис 1.). Поэтому даже опрос 2011года представленный выше, имеет явные

противоречивые результаты. Так по доле прошедших и давших согласие на участие в крауд-проекте доминируют сельские жители, на втором месте — город с населением 1 млн. человек и более. Получается, что в селе люди более осведомленные, творческие, чем в городах-миллионниках; сельские жители более инновационны в поведении и мышлении, чем жители городов. Вероятно, что сельские люди могли не корректно понять вопросы и, не желая показаться неинформированными, чаще отвечали «да», чем «нет», чем и были вызваны некоторые противоречия результатов[2].

Что бы Вы сами могли сказать о науке, о ее месте в жизни людей и общества? (закрытый вопрос, любое число ответов)							
	Все опрошенные	Москва и Санкт-Петербург	Города-миллионники	Более 500 тыс. жителей	100–500 тыс.	Менее 100 тыс.	Сёла
Это полезные открытия	62	66	61	83	69	53	61
Это напряженный труд	42	54	38	48	46	35	42
Это условие прогресса	39	50	31	43	37	37	37
Это умножение знания	32	51	25	37	27	28	32
Это средство преобразования мира	22	36	16	18	19	21	24
Это предвидение будущего	14	23	12	16	9	11	16
Это средство занять хорошее место в обществе	12	17	9	14	9	11	12
Это свободное искание истины	10	21	8	13	7	9	9
Это бескорыстное служение	6	17	4	3	3	5	7
Это ложные идеалы	3	2	5	4	3	2	5
Это пустая говорильня	3	2	1	1	2	3	4
Это гибельная сила	3	<1	5	3	5	3	4
Это пустая трата средств	2	1	1	2	1	2	2
Это разрушение веры, красоты, нравственности	1	1	1	1	<1	1	<1
Другое	1	<1	1	<1	1	3	2
Затрудняюсь ответить	5	3	<1	2	3	9	7

**В 1989 г. массовый опрос проходил по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения от 16 лет, объем выборки – 1348 респондентов*

Рисунок 2. Сравнение результатов опроса населения в России 1989 и 2014 гг [4].

Между тем Россия делает крупные шаги в наукоёмких технологиях за счет развития национальной инновационной инфраструктуры, образования и патентоведению, пишет *Expert* со ссылкой на международное агентство Bloomberg, которое опубликовало Глобальный инновационный индекс (ГИИ). Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index) представляет собой исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по ряду показателей уровня развития инноваций. Он рассчитывается по

методике международной бизнес-школы INSEAD, расположенной во Франции. В его основе находятся 80 различных переменных, которые характеризуют инновационное развитие различных государств (институты, человеческий капитал и исследования, инфраструктура, внутренний рынок, состояние бизнеса, технологии и экономика знаний, креативная деятельность).

Согласно данным авторов ГИИ, Россия заняла 14-е место, опередив такие государства как Норвегия, Швейцария, Нидерланды, Китай, Испания, Италия и др. В прошлом году Россия была на 49-м месте, годом ранее — только 63-ей, правда, в 2012-м Россия была 51-й, а в 2011-м — 56-й. Самый высокий показатель у России – «Образование». По этому показателю Россия уступает только Южной Корее. Однако при достаточно высоком уровне образования России пока не удается извлечь из него максимум пользы для инноваций, считают авторы ГИИ. Что не удивительно, ведь проблемы кроются чаще в процессах коммерциализации и внедрении, а не в кадрах или достижениях науки. По показателю «Патенты» Россия заняла 6-е место. При блестящих традициях в науке инновации не являются «коньком» России, пишут создатели ГИИ. По мнению авторов индекса, России необходимо уделять больше внимания и ресурсов таким категориям как «Промышленное производство» (37 место) и «Научные исследования и развитие» (31 место) [5].

Важнейшей составляющей системы представления инноваций населением является, прежде всего, понимание механизмов и целей инновационного развития. Люди признают значимость модернизации России, но не считают, что это является главным условием инновационного развития, люди включают сюда еще дисциплину и соблюдение законов. Все чаще люди осознают потребность в науке для преодоления экономических проблем и социально значимых заболеваний.

Привлечение населения регионов в крауд-проекты сделает представление об инновациях более ясными, а граждан открытыми к внедрению новаций. Таково в своем первом приближении место наукоемкой продукции (технологии, продукты) в общественном мнении, воссозданное по результатам массовых опросов населения.

Использованные источники:

1. Инновации и общество: пресс-релиз краудсорсингового проекта / База данных ФОМ // Fom.ru :[Электронный ресурс]. 2011. Режим доступа: <http://bd.fom.ru/report/map/pressr-02122011>
2. А.А. Базилян «Восприятие инноваций и инновационного климата россиянами». Мониторинг общественного мнения 5 (117) сентябрь-октябрь 2013. УДК 001.895(470+571): 316.654. [Электронный ресурс]. - Режим доступа:http://wciom.ru/fileadmin/Monitoring/2013/6/2013_118_10_BASILYaN.pdf (12.02.2015).

3. Фонд Общественное Мнение. Спецпроект: Инновации [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://fom.ru/special/innovacii.html#pPhoto/0/> (11.02.2015)
4. Науки пользуют везде. Всероссийский центр изучения общественного мнения. Пресс-выпуск №2768 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=115139> (11.02.2015)
5. Bloomberg: Россия добилась заметных успехов в инновациях. Европа-Life интернет-журнал [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://europea-life.ru/bloomberg-rossiya-dobilas-zametnykh-uspexov-v-innovaciyax> (24.02.2015)

Заболотнов А.Ю.

магистрант

Институт социально-гуманитарных технологий

Национальный исследовательский

Томский политехнический университет

Россия, г. Томск

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО САМОСОЗНАНИЯ В РОССИИ

В 1991 году Германия вследствие катастрофического недостатка мест для мусорных свалок приняла закон, обязывающий производителя отвечать за упаковку продукта после того, как она станет ненужной потребителю. Так родилось понятие расширенной ответственности производителя за продукт с момента его производства и до тех пор, пока он не превратится в мусор. Это веяние, которое всего несколько десятилетий назад казалось сумасшедшей идеей, сейчас быстро получает признание во всем мире. Ответственность за образование отходов ложится на промышленность, побуждая ее унифицировать систему управления отходами. Этот закон позволил увеличить процент повторного использования многих материалов (таких как стекло, пластик, сталь и бумага) с 64 до 72 %. За несколько лет действия программы в Германии использование сырья на изготовление упаковки снижалось на 4 процента ежегодно и продолжает уменьшаться. Полученная выгода не ограничивается только уменьшением количества свалок. Когда промышленным компаниям приходится заботиться о том, что произойдет с продуктом после того как он превратится в мусор, то поневоле они задумываются, как снизить затраты. Это приводит и к снижению количества сырья, расходуемого на упаковку материала. Вступление в силу “упаковочного закона” в Германии привело к появлению некоммерческой организации под названием DSD. За некоторую плату DSD дает право производителям наносить на упаковку продуктов свой специальный знак – “зеленая точка”, который означает, что стоимость переработки упаковки включена в стоимость товара [1].

Данный принцип начал распространяться по Европе, и уже принят в большинстве стран Западной Европы в той или иной форме. Даже некоторые

страны Восточной Европы, такие как Польша, Венгрия, Чехословакия, присоединились к ней. Азия тоже не осталась в стороне – тот же подход к утилизации твердых отходов возник в Японии, Корее и Тайване. Набирающая ход концепция расширенной ответственности производителя стала распространяться и на другие отрасли.

В России, в течении последних месяцев Минприроды с целью оценки регулирующего воздействия (ОРВ) опубликовало сразу пять подзаконных актов, призванных раскрыть суть государственного стимулирования деятельности обращения с твердыми бытовыми отходами (ТБО). Для ОРВ представлены проекты постановлений правительства о порядке, отчетности и нормативах самостоятельной утилизации компаниями созданных отходов, перечне товаров, подпадающих под регулирование и декларирование выпущенных и импортируемых товаров. С принятием данного федерального законопроекта производители и импортеры товаров для потребителя предстают перед выбором: отчислять в бюджет экологический сбор (до принятия закона его поступления в бюджет были запланированы на уровне 30 млрд руб. ежегодно в 2015–2017 годах) либо в рамках лучших мировых практик самоорганизовываться, создавая отраслевые схемы управления отходами вместе с независимыми операторами. Проект же нормативов содержит 14 наименований товаров, которые должны быть утилизированы на 20–80% при отсутствии соответствующих мощностей. В то время как на старте регулирования в ЕС нормативы составляли от 0% до 10%, опять же при прежней технологичности [2].

Ответственность производителя может быть только частью глобальной «Зелёной» концепции. Другая часть это ответственность потребителя, которая должна заключаться в его повседневном поведении, осознании своих ценностей и связи с окружающей средой т.е. самосознании.

Экологическое сознание представляет собой познавательно-ценностную форму социального отражения взаимодействия человека (общества) и природы. Эта форма представлена в виде идеальных или реальных потребностей и интересов, обладающая активностью, а также деятельностным, всеобщим характером. Экологическое сознание может рассматриваться как одна из форм общественного сознания. К ненаучному типу экологического сознания относятся воззрения, имеющие мифологическое происхождение, религиозное обоснование, художественную ценность или обыденный здравый смысл [3].

Не секрет, что ещё несколько лет назад россиян не слишком то волновала экологичность продуктов, товаров, производств и собственного образа жизни. Каждый верен думать, что слишком уж велика наша страна и слишком обширны её ресурсы, чтобы забивать себе голову количеством потреблённой энергии, израсходованной воды, бытовых и промышленных отходов и выбросов. Редкие проявления активности и экологической бдительности немногочисленных общественников и учёных оставались

неразделёнными не только основной массой населения, но и органами власти. На повестке дня всегда стояли вопросы куда более важные и насущные по удовлетворению основных потребностей.

Но с ростом экономического благополучия расширяется и круг забот, попадающих в поле зрения каждого жителя. Сегодня больше людей, и всё чаще, стали задумываться о таких понятиях, как энергоэффективность, вторичная переработка, экологическое воздействие. И хотя экологическая «дружелюбность» продукта или его производителя ещё не является определяющим фактором на шкале потребительских предпочтений россиян, данные исследования National Geographic и GlobeScan говорят, что уровень экологическое самосознание российских потребителей растёт [3].



Рисунок 3. «Greendex» - устойчивый индекс экологического поведения потребителей [4].

В сентябре был опубликован свежий Greendex – отчёт об исследовании потребительских предпочтений жителей 18 стран с точки зрения ответственного к экологии потребления (рис 1). Полученные данные помогают сравнить уровень экологического самосознания населения в различных странах и тенденции по обеспечения устойчивого сохранения окружающей среды. Опрос выявляет отношение респондентов к таким проблемам, как охрана окружающей среды, использование энергоресурсов, транспорта, пищевых ресурсов, соотношение потребления традиционных и экологических продуктов, а также осведомлённость об основных экологических проблемах. Так если сравнить с 2008 года практически во всех странах наблюдается рост ответственного потребления как минимум по одному из перечисленных показателей. И хотя общие темпы и показатели роста не слишком высоки. В числе лидеров исследования 2014 года – страны растущих экономик: Индия, Китай, Южная Корея, Бразилия и Аргентина. Россия в этом рейтинге расположилась на 8 месте. И эта позиция достаточно

высока. Потому как россиянам, в отличии от жителей Индии, большую часть года приходится отапливать помещения, покупать импортные продукты, в первую очередь овощи и фрукты, употреблять в пищу мясо. Если личный автомобиль для индийцев скорее редкость, то у нас многие семейства имеют 1-2 автомобиля. И уж конечно, россияне не могут использовать солнечную энергию для подогрева той же самой воды [3,4].

Но каким образом, сделать так, чтобы экологическое самосознание россиян прогрессировало в нужном ключе. Чтобы каждый гражданин шел в магазин и по возможности брал с собой старый пакет, а не покупал новый, либо использовал бумажные пакеты, которые дороже но более экологичные. Чтобы прежде чем выбросить электрическую лампочку или батарейку в обычную корзину для мусора, человек подумал насколько это вредит окружающей среде, а следовательно ему, его детям и жизни в его стране в целом. Разумеется на таких мелочах не заканчиваются проблемы утилизации отходов, но это большой вклад, вклад который способен сделать каждый человек и улучшить свою жизнь и жизнь людей в своей стране. Кроме того сегодня во многих городах России появляются предприятия которые принимают на переработку пластик ПЭВ (использованные бутылки от чистящих средств, остатки от натяжных потолков и прочее) за определенную плату, а также макулатуру. Разумеется здесь подразумевается весьма символическая плата, но не это должно мотивировать гражданина к экологичному потреблению, а то чувство, что у него есть выбор загрязнять свою страну или делать мир чище и лучше при этом получая плату пусть даже символическую. Данные чувства и мысли человека должны скрываться в его сознании подобно другим чувствам вроде совести перед другими людьми. Чтобы коренным образом началось изменение экологической обстановки в стране нужно развивать экологическое самосознание молодежи как часть национального сознания, чтобы новое поколение молодых людей осознавало себя гражданами своей страны за которую оно в ответе, а также ответственно за ее окружающую среду. Необходимо заложить в современную молодежь посредством различных образовательных и игровых практик [6] принципы экологического сознания, которые базировались бы на основе современных ценностных тенденций. Которые сегодня протекают в качестве процессов изменения базовых ценностей, проявляющихся на современном этапе развития общества в таких особенностях как [7]: смена восприятия, переход от «картины мира» к «картине жизни»; либерализация стилей жизни и системы ценностей; доминирование материальных ценностей; размывание индивидуальности, повышение контроля над волей индивидуальностей; нарастание нормативности жизни стандартизации; маргинализация индивидуальной инициативы; переменчивость социального престижа, подвижность социальных статусов, рождающие чувство неопределенности и неустойчивости, а именно шаткости своей частной жизни и необходимости постоянно конкурировать за место в социуме

восприятие жизни через призму глобализации; увеличение процессов самобытности и идентификации; меркантилизация знаний, отношение к знаниям как источнику денег.

Использованные источники:

1. Новые подходы к проблеме утилизации мусора. Официальный сайт МБУ управление экологией города Чебоксары. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://gov.cap.ru/SiteMap.aspx?gov_id=610&id=585716 (20.01.2015).
2. Экологический платеж превращается в налог. Общенациональная еженедельная деловая газета «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://kommersant.ru/doc/2656490?isSearch=True_\(10.02.2015\)](http://kommersant.ru/doc/2656490?isSearch=True_(10.02.2015)).
3. Экоинформ. Информационное агентство, освещающее проблемы экологии России и мира [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://ecoinform.ru/public/news/details/id_2808 (30.01.2015).
4. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://for-pros.com/2014/10/09/ekologicheskoe-samosoznanie-rossiyskih-potrebiteley-rastyot/> (дата обращения: 20.01.2015).
5. Greendex 2014. National Geographic Society [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://environment.nationalgeographic.com/environment/greendex/> (21.01.2015).
6. Семинар «Патриотическое воспитание через экологическое самосознание» прошел на Сахалине. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://news.mail.ru/inregions/fareast/65/society/11037206/> (11.02.2015).
7. Иванкина Л.И., Латыговская Т.П. Социальное управление в условиях нестабильности современного мира / под. Науч. Ред. Л.С. Сысоевой. – Томск STT, 2013. – 200 с.

Завьялова А.В.

студент группы 17Б30

Юргинский технологический институт (филиал)

Национально исследовательский

Томский политехнический университет

Россия, Кемеровская обл., г. Юрга

РОЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Данная статья рассматривает, какую роль занимает антикризисное управление на российских предприятиях, а именно на примере промышленного предприятия ОАО «Юргинский машиностроительный завод». Выявлены методы и пути антикризисного управления на исследуемом предприятии.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, кризисная ситуация, факторинг, реструктуризация.

В современной рыночной системе большое внимание уделяется антикризисному управлению. Эта тема стала наиболее актуальной и после последних произошедших событий, кризиса 2008 года. По факту можно

говорить, что кризис 2008 года еще не закончился и идет по сей день. Аргументом этого факта выступает не умение управлять и подавлять причины возникновения кризиса.

В данной статье будет рассмотрено: сущность кризиса и антикризисного управления, какую роль антикризисное управление играет для государства и для управления предприятиями на примере промышленного предприятия ОАО «Юргинский машиностроительный завод». Актуальностью данной работы является аргументирование новых подходов и методов развития кризисных ситуаций, направленных на теоретические и практические исследования антикризисного управления. Первой задачей исследовательской работы является определение кризиса и антикризисного управления. Решение этой задачи необходимо в рамках достижения других целей работы. Кризис – это переломный момент в экономике государства, который вызван систематическими накоплениями долговых обязательств, когда одна страна не может рассчитаться по долгам другой стране.

Антикризисное управление – это совокупность мер, направленных на укрепление социально-экономического уровня развития предприятий и государства в целом, а также создание мероприятий для вывода предприятий и государства из условий кризиса. [1,5]

Сущностью антикризисного управления является то, что кризисы нужно предвидеть, необходимо уметь к ним готовиться, ожидать, ускорять выход предприятия из условий кризиса, минимизировать его последствия, всячески предотвращать его наступление.

Рассматривая кризис на практике, понимаем, что он может выражаться в любых формах, его последствия многогранны и в основном носят разрушительный характер, поэтому антикризисное управление приобретает еще большую значимость. Анализируя отечественную практику видно, что подходов к управлению предприятиями, направленных на их устойчивое благосостояние и бескризисное развитие на сегодняшний день не достаточно[2].

Самой распространенной формой последствий кризисных ситуаций является банкротство.

Банкротство – это одна из разновидностей последствий кризиса, подтвержденная уполномоченными государственными органами неспособность должника уплатить по своим долговым обязательствам.

В рыночной экономике банкротство выступает в роли инструмента естественного отбора (сильнейшие выживают, слабейшие ликвидируются).

В настоящее время большей степени кризиса подвергаются промышленные предприятия. В ходе исследовательской работы приведен пример кризисного состояния ОАО «Юргинский машиностроительный завод». Главной задачей является поиск решений по поводу выхода крупной

промышленной организации из условий кризиса по средствам внедрения новых методов и подходов по антикризисному управлению [3].

ОАО «Юргинский машиностроительный завод» - это одно из крупнейших промышленных предприятий Кемеровской области. Главными направлениями деятельности предприятия является: производство горно-шахтного оборудования, производство грузоподъемной и специальной техники, металлургическое производство. В наличии у предприятия имеются основные средства, необходимые для производства своей продукции, такие средства как: ТЭЦ, большой транспортный парк, современные складские помещения, отгрузочные площадки, железнодорожная сортировочная станция и т.д. [4]

Уже не первый год предприятие ОАО «Юргинский машиностроительный завод» находится в кризисной ситуации. Это обусловлено:

- 1) большим спадом производства, у предприятия нет заказов, объем выпуска продукции значительно снизился (таб. 1);
- 2) сокращением численности работников и переход фонда рабочего времени на четырехдневную рабочую неделю и семичасовой рабочий день (таб. 2);
- 3) не использованием в полную силу производственных мощностей и простой оборудования (таб. 3);
- 4) большим ростом кредиторской задолженности (таб. 4)

Таблица 1 – Объем выпуска продукции на ОАО «Юргинском машиностроительном заводе» [4]

№ п/п	Наименование продукции	Выпуск продукции, тыс.руб. в год	
		2006 год	2013 год
1	Жидкая сталь	120 000	60 000
2	Стальное литье	75 000	13 000
3	Поковки из слитков	89 000	37 000
4	Металлоконструкции	115 000	35 000
5	Механоизделия	200 000	60 000

Анализируя показатели таблицы 1 очевидно что по сравнению с 2006 годом (данный год взят в качестве сравнения, потому что с 2008 года был мировой финансовый кризис и показатели с тех лет использовать нецелесообразно) объем выпуска продукции значительно снизился. Производство жидкой стали и изделий из нее сократилось в 2 раза, производство механоизделий и металлоконструкций уменьшилось в 3,3 раза, производство слитков в 2,4 раза, стальное литье в 5,7 раз.

Таблица 2 – Фонд рабочего времени ОАО «Юргинский машиностроительный завод» [4]

Численность работников, тыс. человек		Продолжительность рабочей недели/ продолжительность рабочих часов в неделю		Размер средней заработной платы рабочих, тыс. руб. в месяц	
2006 год	2014 год	2006 год	2014 год	2006 год	2014 год
20,0	5,8	5/8	4/8	15,0	7,0

Анализируя таблицу 2 видно, что численность работников предприятия сократилась в 3,4 раза, так же произошло сокращение рабочей недели и средняя заработная плата рабочих уменьшилась в 2,1 раза.

Таблица 3 – Анализ использования производственной мощности ОАО «Юргинский машиностроительный завод» [4]

Показатель	Уровень показателя		Изменение
	2006 год	2014 год	
Выпуск продукции, тыс. руб.	196654	103502	- 93152
Производственная мощность, тыс.руб.	278153	205022	- 73131
Уровень использования производственной мощности, %	89,98	21,1	- 68,88

Анализируя таблицу 3 видно, что на 2013 г. производственная мощность уменьшилась на 0,73%, а уровень ее использования снизился на 68,88%, так как резерв неиспользованной производственной мощности в 2013 г. составил 78,9% из возможных 100%. Если сравнивать с 2006 г. видно, что выпуск продукции снизился в 2 раза, а уровень использования производственной мощности сократился в 4,2 раза. Исходя из таблицы 3, можно сказать о том, что производственный потенциал предприятия используется неэффективно.

Таблица 4 – анализ дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «Юргинский машиностроительный завод» [3], [4]

Показатель	Уровень показателя		Отклонения, +/-
	2006 год	2013 год	
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	304263	407238	+ 102975
Кредиторская задолженность, тыс.руб.	270410	502221	+ 231811
Объем реализации, тыс.руб.	21561010	7663429	- 13897581
Длительность оборота дебиторской задолженности, дни	8,3	15,9	+7,6
Длительность оборота кредиторской задолженности, дни	18,6	23,7	+ 5,1

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности, отраженный в таблице 4 показал, что идет большое увеличение кредиторской и дебиторской задолженности, при этом темп роста дебиторской задолженности составил 133,8%, а темп роста кредиторской задолженности составил 185,7%. Длительность оборота дебиторской и кредиторской задолженности тоже увеличился, причем кредиторская значительно больше чем дебиторская.

Проведя анализ показателей ОАО «Юргинский машиностроительный завод», предлагаем провести следующие мероприятия, для того чтобы выйти из кризиса и снова стать самым эффективным промышленным предприятием не только Кемеровской области, но и России.

1. Разработать и внедрить антикризисную политику предприятия ОАО «Юргинский машиностроительный завод».

2. Провести реструктуризацию предприятия.

3. Переработать экономическую, стратегическую, маркетинговую политики предприятия.

4. Разработать план взаимоотношений с факторинговыми компаниями и внедрить в финансово-хозяйственную деятельность предприятия факторинговые операции.

Факторинг – это определенный комплект услуг для поставщиков и производителей, которые ведут свою торговую деятельность на условиях отсрочки платежей за оказание работ, услуг.

5. Переработать политику в области производства, разработать новый бизнес-план, для того чтобы заинтересовать инвесторов и государство в значимости предприятия ОАО «Юргинский машиностроительный завод».

Подводя итог проведенных исследований, делаем вывод. Кризис присущ любой организации, на смотря на то какой бы значимой она не была бы. ОАО «Юргинский машиностроительный завод» одно из самых крупных промышленных предприятий Кузбасса, которое уже не первый год не может выйти из кризиса. Для того, чтобы улучшить финансовую устойчивость предприятия и выйти из кризиса, были предложены мероприятия, которые могут в дальнейшем в основу антикризисной политики предприятия.

Использованные источники:

1.Жарковская Е.П. Антикризисное управление: Учебное пособие/Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2009. – 336с.

2.Лизунков В. Г. Инновации в сфере управления персоналом//Трансформация научных парадигм и коммуникативные практики в информационном социуме: сборник научных трудов VI Всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Томск, 5-6 Декабря 2013. -Томск: ТПУ, 2014 -С. 146-149

3. Лизунков В.Г., Сушко А.В. Анализ дефицитов экономико-управленческих компетенций у бакалавров машиностроения//Научное обозрение. -2014. -№ 10. -С. 152-156.
4. Сайт ОАО «Юргинский машиностроительный завод» - <http://www.yumz.ru/>
5. Дукарт С.А., Полицинская Е.В. Экономическая теория. Макроэкономика: учеб. пособие, 2013.

Завьялова А.В.
студент группы 17Б30
Юргинский технологический институт (филиал)
Национально исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга

НЕОБХОДИМОСТЬ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Данная статья рассматривает существующие в России проблемы привлечения инвестиций. Исходя из исследований, предлагаются пути решения выявленных проблем путем развития венчурного инвестирования.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная деятельность, венчурное инвестирование, инновационные проекты, мегапроекты, мультипликативный механизм.*

Сегодня Россия имеет большие возможности по увеличению экономического роста. При этом инвестиции, а именно венчурное финансирование выступает как один из значимых факторов экономического роста страны.

Уже в 1997 году образовалась ассоциация венчурного инвестирования в России (РАВИ), целью которой было формирование и дальнейшее развитие венчурных фондов на территории Российской Федерации. В 2000 году был создан венчурный инновационный фонд, целью которого являлось инвестирование долевых капиталовложений для инновационно-технологических предприятий России. Тем не менее, анализируя данные фонды [4] можно сказать о том, что их деятельность является не эффективной, поскольку механизм венчурного финансирования для России до сих пор является не усовершенствованным.

Таблица 1 – Динамика венчурного инвестирования по странам, млрд.долл.[3]

Наименование страны	2011	2012	2013	2014
Швеция	30,01	42,59	41,70	34,04
США	29,3	35,1	32,0	34,0
Китай	6,7	6,8	7,6	8,3
Индия	0,9	1,3	1,8	2,1
Россия	1,66	2,3	3,02	5,7

Из таблицы 1 видно, что динамика венчурного инвестирования с каждым годом возрастает. Показатели венчурного капиталовложения для России намного ниже, чем в США и Швеции. Это вызвано недостаточностью вложений капитала России в наукоемкие, инновационные и высокотехнологические процессы, НИОКР. В Швеции более 75% венчурного инвестирования направлены именно на научно-технические разработки и НИОКР и инновационные проекты. В России же данные показатели составляют всего 16%. Для решения этой проблемы необходимо финансировать прикладные разработки и фундаментальные исследования через систему государственных целевых программ. Не смотря на разработанные государственные программы (например «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014—2020 годы»), следует отметить, что для большей эффективности экономики государства необходима единая инвестиционная политика в области инновационного развития. [3]

Сегодня реализация инновационных проектов в большей степени осуществляется через собственные средства предприятий. Очевидно, что собственных средств недостаточно, но не все организации могут найти альтернативные источники финансирования проектов. Так же не все предприятия стремятся реализовать инновационные проекты через кредиты. Кредитная система в России для большинства предприятий является «дорогим удовольствием», так как все знают, что кредиты банков можно получить на короткий срок и высокие процентные ставки. Инновационные проекты же требуют больших капитальных вложений и носят долгосрочный характер. Поэтому для того, чтобы разрешить данную проблему необходимо прямое участие государственных структур в инвестировании капитала в инновационные проекты. А это так же невозможно из-за ограниченности у государства финансовых ресурсов.[2]

На помощь государству приходят крупнейшие российские корпорации. Создавая между собой частно-государственные партнерства для реализации инновационных мегапроектов. Мегапроекты включают в себя опытно-конструкторские и технологические разработки, прикладные и фундаментальные научные исследования. Так например ОАО «АФК Система» в 2013 году заключили контракты с Московскими институтами по поводу развития инновационной инфраструктуры России, для реализации перспективных наукоемких проектов. ОАО «Газпром» разрабатывают новые проекты по поводу венчурного инвестирования. ОАО «Сберегательный банк России» в начале 2014 года создал собственный венчурный фонд, а ОАО «Ростелеком» учредил новую вакансию – директор по венчурным продуктам. Эти факторы помогают привлечь не только отечественных, но и зарубежных инвесторов к созданию новых инвестиционно-венчурных фондов в РФ. При этом для построения единой национальной модели

венчурного инвестирования нашей стране необходимо направить все усилия бизнеса и государства, а также напрямую задействовать мультипликативный механизм экономики, направив его на переход к инновационному эффективному экономическому развитию.[1, 54]

Сегодня на пути перехода российской экономики в области инновационного развития венчурное инвестирование выступает в роле механизма для модернизации существующих предприятий, основанных на использовании научно-технических ресурсах. Хорошими предпосылками для этого выступает наличие в нашей стране мощного научного и технического потенциала.

В заключение хотелось бы отметить, что для России необходимо больше развивать венчурное инвестирование. Это способствует вовлекать в оборот разработки, достижения и внедрения малого и среднего предпринимательства, которые в свою очередь являются главным элементом рыночной экономики нашей страны. Благодаря развитию национальных венчурных фондов можно решить ряд проблем связанных с бизнесом, стимулированием создания новых частно-государственных партнерств, и, конечно же, решить главную проблему России, касающуюся доверия и надежности ведения отечественного бизнеса.

Использованные источники:

1. Лизунков В.Г. Инновации в сфере управления персоналом//Трансформация научных парадигм и коммуникативные практики в информационном социуме: сборник научных трудов VI Всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Томск, 5-6 Декабря 2013. - Томск: ТПУ, 2014 -С. 146-149
2. Каржаув А.Т., Фоломьев А.Н. Национальная система венчурного инвестирования. М.:ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. — С. 240.
3. Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России - www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA_yearbook_2012_Russian_PE_and_VC_market_review_2013_rus.pdf.
4. Лизунков В.Г. Трансформация научных парадигм и коммуникативные практики в информационном социуме VI Всероссийская научно-практическая конференция студентов и молодых ученых. Национальный исследовательский Томский политехнический университет. Томск, 2013. С. 146-149.

*Завьялова Е.С.
преподаватель
кафедра бухгалтерского учета, финансов и аудита
Государственный аграрный университет Северного Зауралья
Россия, г. Тюмень*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Аннотация: В статье обоснована необходимость создания кредитных кооперативов и проанализировано их современное состояние. На основе выявленных проблем их функционирования в современных условиях были определены перспективы развития кредитной кооперации.

Ключевые слова: Кредитные кооперативы, кредитная кооперация, кредитный потребительский кооператив, сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы.

Появление на российском финансовом рынке новой формы микрофинансовых институтов - кредитных потребительских кооперативов, представляет собой важную альтернативу банкам и финансовым компаниям. Однако в развитии кредитного движения в настоящее время существует огромная масса проблем, в частности:

- создание устойчивой методологической и правовой базы функционирования данных финансовых институтов;
- повышение надежности деятельности кооперативов путем обязательного создания резервных и страховых фондов для защиты экономических интересов пайщиков;
- отсутствие концептуальных положений по нормативному регулированию бухгалтерского и налогового учета, налогообложению и налоговому планированию.

В связи с этим актуальность исследования дальнейшего развития кредитной кооперации в Российской Федерации достаточно высока. В том числе из-за общей нестабильности в финансовой сфере, вызванной последним экономическим кризисом. Следует отметить, что диверсификация рынка кредитования - это не только новые возможности для оборота средств и финансирования экономики, но и серьезная поддержка существующей финансовой системы, так как для более эффективного функционирования кредитной системы необходима специализация финансовых институтов различных сегментов кредитования: ипотека, микрофинансирование, кооперативное кредитование. Исходя из этого возникновение, становление и развитие кредитных кооперативов - это тема актуальная как для участников финансовых рынков, так и для пользователей кредитных услуг.

Кредитный кооператив - добровольное объединение физических и (или) юридических лиц на основе членства и по территориальном,

профессиональному (или) иному принципу в целях удовлетворения финансовых потребностей членов кредитного кооператива (пайщиков).

Кредитно-потребительское движение в форме кредитных потребительских кооперативов, потребительских обществ, обществ взаимного кредитования, жилищных накопительных кооперативов граждан и других некоммерческих кредитных образований, работающих на основе действующего федерального и регионального законодательства, в настоящее время становится одним из действенных инструментов финансового рынка России.

Основным документом, регламентирующим деятельность кредитных потребительских кооперативов, за исключением сельскохозяйственных, является Федеральный закон от 18.07.2009 г. № 190-ФЗ «О кредитной кооперации».

В соответствии с указанным законом, кредитный потребительский кооператив - добровольное объединение физических и (или) юридических лиц на основе членства и по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу в целях удовлетворения финансовых потребностей членов кредитного кооператива (пайщиков). У кредитных кооперативов есть масса преимуществ. В первую очередь это простота, надежность и доступность. Деятельность кредитного кооператива состоит в организации финансовой взаимопомощи членов кредитного кооператива посредством объединения паев и привлечения денежных средств членов кредитного кооператива и иных денежных средств, а также путем размещения указанных денежных средств путем предоставления займов членам кредитного кооператива для удовлетворения их финансовых потребностей.

Члены кредитного кооператива сами решают, каким быть их кооперативу, самостоятельно определяют, какие услуги и на каких условиях должен предоставлять кредитный кооператив, избирают своих руководителей, контролируют их работу и так далее.

Кредитный кооператив не ставит своей задачей получение прибыли, то есть не является коммерческой организацией. Кредитные кооперативы не рискуют деньгами пайщиков. Каждый член кооператива является одновременно клиентом, собственником и управленцем, вкладчиком и заемщиком.

В кредитном кооперативе получить займ можно значительно быстрее и проще. Тем не менее, "короткие деньги" достаточно дорогие, и процентная ставка в кооперативах может превышать банковскую, но, тем не менее, спрос велик.

В настоящее время в России работают более 3000 кредитных кооперативов и число их постоянно растет. Значимость кредитной кооперации как микрофинансового института по сбережению средств населения и кредитованию реального сектора экономики постоянно

возрастает, что подтверждается наличием программ дальнейшего развития кредитного кооперативного движения на среднесрочную перспективу.

Исходя из данных исследования национального проекта Развития АПК о кредитных кооперативов в 33 субъектах Российской Федерации в Южном федеральном округе кредитная кооперация развита гораздо сильнее, чем в других.

Самыми медленными темпами кредитная кооперация развивается в Дальневосточном, Уральском и Центральном Федеральных округах. Средний КПК состоит из 79 членов. Больше членов (как постоянных, так и ассоциированных) в Ставропольском крае (199 и 100), Вологодской области (266), Воронежской области (123 и 75), Ростовской, Кировской, Самарской областях. Ассоциированных членов больше в КПК, принимающих сберегательные вклады, на которые в среднем выплачивается 17,3% годовых. Отмечается достаточно невысокая помощь в организации и развитии кредитной кооперации органов управления всех уровней (они периодически оказывают консультации, но крайне редко предоставляют гарантии при получении кредитов, помогают с арендой помещения, участвуют в создании фондов развития малого предпринимательства). Все же более активно ведет себя районная администрация, которая проводит разъяснительную работу среди населения, предоставляет помещения в аренду, выступает инициатором создания КПК. На уровне субъекта Федерации в основном занимаются только выделением средств на субсидирование процентных ставок.

Абсолютный чемпион по поддержке в среднем на КПК Калининградская область (3,3 млн р.), высоки вливания в Татарстане (933 тыс. р.) и Курганской области (949 тыс. р.). Доля бюджетов субъектов РФ в общей бюджетной поддержке - 71%, районных - 24%, федерального бюджета - 5%.

Банковские кредиты активнее всего берут в Краснодарском крае, республиках Бурятия, Калмыкия, Вологодской, Воронежской, Иркутской, Самарской и Ростовской областях, из них кредиты "Россельхозбанка" составляют 100% в Воронежской, Самарской и Курганской областях. Высока доля "Россельхозбанка" в кредитовании в Вологодской и Иркутской областях, Краснодарском крае, Республиках Калмыкия, Бурятия и Татарстан. В Ленинградской, Ростовской и Омской областях, напротив, доля "Россельхозбанка" в предоставленных кредитах невелика. В 15 из 33 обследованных субъектов РФ КПК вообще не брали кредитов в банках, что является крайне низким показателем активности кооперативов в привлечении средств. По показателю средний кредит, взятый в коммерческих банках, на один КПК лидируют Бурятия (2192 тыс. р.), Самарская область (1707 тыс. р.), Краснодарский край (1558 тыс. р.) и Ростовская область (1123 тыс. р.).

Фонд развития сельской кредитной кооперации, по данным мониторинга, предоставляет займы в четырех субъектах Федерации. Существенное кредитование в ФРСКК получают кредитные кооперативы в Ленинградской (716,7 тыс. р. на один СКПК), в Ростовской (714 тыс. р.), Вологодской (231,6 тыс. р.) областях и Ставропольском крае. В Ленинградской области это второй после сберегательных займов членов СКПК источник пополнения оборотных средств. В мониторинг не попали области традиционного кредитования ФРСКК - Волгоградская, Томская и др.

Сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы (СПКК) являются особой формой сельскохозяйственной потребительской кооперации, связанной с оказанием услуг сельхозтоваропроизводителям в финансовой сфере.

Программа в Тюменской области отличается особой тщательностью разработки, в ней указано не только прогнозируемое количество КПК по районам, но и потенциальный спрос на займы, движение фондов финансовой взаимопомощи, а также прогноз займов до 2015 г. по годам и нарастающим итогам. В Тюменской области на первое января 2014 года насчитывается 128, из них 24 сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы, которые профинансировали крестьян в виде займом в 2013 году на сумму 389 млн. рублей. Займы выданы на покупку различной сельскохозяйственной техники, племенного крупного рогатого скота, кормов, а также на строительство животноводческих помещений и другие нужды. Средний размер займа составил 129,6 тыс. рублей. Одновременно кредитные кооперативы увеличили сроки пользования заемными средствами. На затраты капитального характера (приобретение сельхозтехники, строительство мини-ферм) займы выдаются на срок до 5–7 лет.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 18.07.2009 г. № 190-ФЗ «О кредитной кооперации».
2. Федеральный закон от 08.12.95 N 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».
3. Буторина Г.Ю. Развитие кредитной кооперации на селе// Современные научные исследования и инновации. - 2014. № 11-2 (43). С. 229-231.
4. Буторина Г.Ю. Развитие регионального агродиверсификационного предпринимательства на основе совершенствования кредитного обслуживания//Проблемы современной экономики. – 2009. - № 2.
5. Завьялова Е.С. Анализ финансового состояния предприятия и диагностика риска банкротства// Международный научно-исследовательский журнал. - 2014. № 10-3 (29). С. 10-11.

6. Ларионова Н.П. Сельская кредитная потребительская кооперация (СПКП) в Тюменской области: перспективы развития//Вестник Государственного аграрного университета Северного Зауралья. – 2013. – 3(22).
7. Новикова Н.Ю., Завьялова Е.С. О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы// Агропродовольственная политика России. - 2013. № 3. С. 68-71.

*Задорожный С.В.
студент 4-го курса
Иванов Д.С.
студент 4-го курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМА ДИВЕРСИФИКАЦИИ РИСКОВ ПОРТФЕЛЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Традиционные теоретические подходы (в частности, портфельная теория Марковица) к диверсификации инвестиций с целью снижения их рисковости предполагают наличие зависимости между такими параметрами как общая доходность и общий риск. С другой стороны, наличие на рынке достаточно малого числа активов, способных снизить уровень риска, затрудняет формирование малорискового диверсифицированного портфеля.

Современный рынок финансовых активов России является примером рынка, где нахождение активов, способных приносить стабильный доход и не быть подверженными сильным колебаниям рынка, представляет определенные трудности. Данные проблемы имеют объективные причины. Во-первых, российский рынок финансовых активов является малоразвитым. Во-вторых, достаточно большое влияние на рынок оказывает введение санкций со стороны США и Европы против отдельных секторов российской экономики. Соответственно, необходима выработка определенных механизмов формирования портфеля в объективных экономических условиях.

При формировании портфеля финансовых активов необходимо разделять их на те, которые будут обеспечивать приемлемую доходность и те, которые будут снижать общий риск портфеля. К числу «защитных» активов на российском рынке можно отнести акции «голубых фишек» и драгоценные металлы (золото и платина). Формирование доходных активов требует понимания текущей конъюнктуры рынка и ее перспективы на будущее. На данный момент особую роль играют введенные санкции, как уже упоминалось ранее, а также сильное ослабление рубля. В текущих условиях стоит обращать внимание на сектора экономики, которые получают стимулы к развитию, а также изменение валютного курса. С другой стороны,

нельзя забывать о необходимости формирования портфеля из относительно независимых активов, то есть они не должны оказывать сильное влияние друг на друга.

Авторами была предпринята попытка сформировать диверсифицированный портфель ценных бумаг, который бы имел приемлемую доходность, но в то же время, обладал бы низким уровнем риска. Для формирования портфеля был проведен анализ российского фондового рынка за период с 7 августа 2013 по 7 ноября 2014 годов.

В качестве доходных активов были выбраны акции: ОАО «Группа компаний ПИК», ОАО «Галс Девелопмент», Группы компаний «Русское море», ОАО «Акрон» и ООО «Яндекс»

Открытое акционерное общество «Группа компаний ПИК» было образовано в 1994 году. Группа компаний занимается строительством и реализацией доступного жилья в сегменте панельного индустриального домостроения [1]. За анализируемый период цена обыкновенной акции данной группы выросла с 70,85 рублей (на 07.08.2013) до 148,40 рублей (по состоянию на 7.11.2014)[3,4]. Таким образом, доходность акции за период составила 109%, что является хорошим показателем. Коэффициент вариации цены акции анализируемой компании за период составил 25,89%[5].

Помимо Группы компаний ПИК из сегмента недвижимости авторами было выбрано ОАО «Галс Девелопмент». За анализируемый период цена акций компании увеличилась на 401% (с уровня 305,3 рублей до 1 530 рублей за акцию)[3,4]. Однако стоит отметить достаточно большой коэффициент вариации – 42,1%[5]. Таким образом, приобретая акции данной компании, инвестор будет подвержен достаточно большому риску.

Третьим доходным активом были выбраны акции Группы компаний «Русское море». На взгляд авторов, данная компания приобретает особый потенциал роста, особенно в условиях экономических санкций как со стороны США и Европейского Союза, так и ответных санкций со стороны России. За анализируемый период цена акции группы компаний увеличилась на 18,58 рублей с 32,42 рубля до 51 рубля за акцию (+57%)[3,4]. Относительно небольшой коэффициент вариации (29%)[5] позволяет говорить о низком риске инвестиций в акции данной компании.

Особый интерес, как и ГК «Русское море», представляет собой открытое акционерное общество «Акрон». Данная компания является одним из мировых лидеров по производству сложных удобрений [2]. За исследуемый период цена акции компании увеличилась на 29% до уровня 1 379 рублей[3,4]. Относительно низкий, по сравнению с ранее анализируемыми компаниями, коэффициент вариации (9,97%)[5] говорит о том, что инвестиции в данную компанию не будут сопровождаться высоким уровнем риска.

Пятым доходным активом было выбрано ООО «Яндекс». Сектор информационных технологий является перспективным. Акции ООО

«Яндекс» начали торговаться на Московской бирже только с 4 июня 2014 года, но уже к 7 ноября увеличились в стоимости на 5%, достигнув уровня 1 233 рубля за акцию[3,4]. Несмотря на относительно небольшой рост, данная компания является стоящим объектом вложения, поскольку у нее есть перспективы к росту.

При формировании портфеля помимо доходных активов, особое внимание стоит уделить защитным активам. Авторами были выбраны акции ОАО «Газпром», ОАО «Сбербанк» и золото.

Акции открытого акционерного общества «Газпром» были выбраны в качестве защитных, поскольку данная компания представляет собой крупного игрока на мировом рынке энергетических ресурсов. ОАО «Газпром» - одна из немногих крупных российских компаний, на которую не распространились санкции США и Евросюза. Акции компании за исследуемый период показали рост на 16%[3,4].

В качестве второго защитного актива были выбраны акции ОАО «Сбербанк». Данный банк является самым крупным системообразующим банком в России. Текущая ситуация на рынке позволяет говорить о недооцененности компании, в связи с введением санкций против нее.

Кроме указанных активов, в качестве защитного было также выбрано золото. Использование золота в качестве защитного актива понижает доходность портфеля в целом, однако достигаемая диверсификация риска, нивелирует потери доходности.

Помимо анализа доходности каждого актива в отдельности, стоит уделить внимание анализу доходности портфеля в целом. По состоянию на 10 ноября 2014 года доходность портфеля (при условии, что доля каждого актива в портфеле одинакова) составила 79%[5]. Такая доходность является приемлемой, так как она выше минимально приемлемой доходности на инвестируемый капитал (72,57%).

Также необходимо обращать внимание на взаимосвязь активов. Положительный момент формирования портфеля финансовых активов – это его высокая диверсификация. Ниже представлена корреляционная таблица выбранных активов[5]:

	ГК Пик	Русское море	Яндекс	Галс Девелопмент	Акрон	Золото	Газпром	Сбербанк
ГК Пик	1,00	-0,21	0,22	0,69	0,71	0,83	-0,24	-0,45
Русское море	-0,21	1,00	0,14	-0,30	-0,14	-0,19	0,23	0,29
Яндекс	0,22	0,14	1,00	-0,23	0,29	-0,05	0,63	0,50
Галс Девелопмент	0,69	-0,30	-0,23	1,00	0,39	0,77	-0,49	-0,72
Акрон	0,71	-0,14	0,29	0,39	1,00	0,57	0,25	0,03
Золото	0,83	-0,19	-0,05	0,77	0,57	1,00	-0,39	-0,69

Газпром	-0,24	0,23	0,63	-0,49	0,25	-0,39	1,00	0,87
Сбербанк	-0,45	0,29	0,50	-0,72	0,03	-0,69	0,87	1,00

Как можно заметить из данной таблицы, выбранные авторами активы имеют низкую взаимосвязь между собой. Большую взаимозависимость показали компании ОАО «Группа компаний ПИК» и ОАО «Галс Девелопмент», что объяснимо, поскольку компании представляют собой участников одного и того же сегмента рынка.

Таким образом, формирование портфеля финансовых активов является сложным многоаспектным процессом, включающим много факторов. Необходимо учитывать не только текущее состояние компаний, но и проводить ретроспективный анализ. Кроме того, необходимо уделять особое внимание внешним шокам и экономическим сдвигам с целью нахождения активов, которые получают наибольшие перспективы в складывающихся условиях.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ОАО «Группа компаний ПИК». URL: <http://pik-group.ru/>
2. Официальный сайт ОАО «Акрон». URL: <http://www.acron.ru/>
3. Официальный сайт информационного ресурса Investfunds. URL: <http://stocks.investfunds.ru>
4. Официальный сайт Московской биржи. URL: <http://moex.com/ru>
5. Статистическое программное обеспечение STATISTICA 10

*Задорожный С.В.
студент 4-го курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ

В условиях мировой макроэкономической нестабильности, сложившейся в последнее время, подход бюджетирования, ориентированного на результат, к управлению финансами государства для РФ носит исключительный характер. Переход от управления издержками к управлению результатами в сфере государственных и муниципальных финансов (ГМФ), вызванный внедрением БОР, повышает эффективность использования бюджетных средств, ограниченных в силу объективных причин, что является наиболее важным в кризисных и предкризисных условиях развития экономики и страны в целом.

Актуальность данной темы подтверждает не только ее широкое освещение в периодических изданиях, но и особое внимание Президента РФ

к ее отдельным аспектам, выраженное в бюджетных посланиях Президента РФ последних десяти лет. Большое значение имеет Постановление Правительства РФ от 22 мая 2004 г. N 249 "О мерах по повышению результативности бюджетных расходов", соответственно именно оно ввело концепцию бюджетирования, ориентированного на результат, в процесс управления ГМФ. К сожалению, в законодательстве РФ на данный момент отсутствует закрепление термина и понятия БОР, однако отдельные положения данной концепции закреплены в Бюджетном кодексе (БК РФ), поэтому кодекс является одним из источников информации в ходе данного исследования.

Интеграция концепции бюджетирования, ориентированного на результат, началась в начале двухтысячных годов, что было связано с членством России в такой организации, как Международный валютный фонд. Таким образом, для Российской Федерации БОР является заимствованной у развитых стран концепцией, которой ведущие специалисты страны в сфере ГМФ руководствуются при осуществлении бюджетной реформы нашей страны уже на протяжении десяти лет (с 2004 года). На практике это представлено сменой сметного планирования (индексации сложившихся затрат прошлых лет для планового года) на программно-целевое бюджетное планирование.

Значение рассматриваемой модели бюджетного управления, обозначенной в России как бюджетирование, ориентированное на результат, состоит в фундаментальном изменении бюджетной архитектуры, ключевыми элементами которой становятся:

1) построение цепочки ответственности на всех уровнях бюджетной системы (которыми являются субъекты бюджетного планирования и распорядители бюджетных средств);

2) интеграция системы финансового планирования и оценки эффективности реализации планов, то есть разработка комплексных решений по соотношению результатов программ с расходными решениями, воплощенными в бюджетных ассигнованиях;

3) введение среднесрочных бюджетов (на текущий год и плановый период, который составляет 3 года в России);

4) консолидация стратегической и тактической государственной политики и их преемственность и взаимодополняемость;

5) целевой ориентир новой модели государственного менеджмента – повышение эффективности бюджетных расходов, зафиксированное в 2010 г. в правительственной программе [3, с. 2-3].

Указанные изменения уже привели к повышению прозрачности бюджетной системы, а также ее управляемости и облегчению контроля качества управления в сфере ГМФ. Ключевым моментом изменения управления бюджетной системы являются преобразования, обеспечивающие последовательную реализацию среднесрочной государственной политики, ее

тактических и стратегических задач, что повышает стабильность экономики и позволяет проследить ориентиры развития государства. Данный прогресс был бы невозможен без перехода к концепции бюджетирования, ориентированного на результат.

Несмотря на колоссальную значимость и экономические перспективы БОР, законодательное закрепление данной концепции остается на бессистемном уровне. Отдельные принципы и положения БОР устанавливаются в различных нормативно-правовых актах, включая отдельные статьи Бюджетного кодекса, но такое положение законодательной базы рассматриваемой концепции не способствует ее быстрому и комплексному внедрению в процесс управления ГМФ.

Бюджетный кодекс, однако, в настоящий момент не содержит понятия бюджетирования, ориентированного на результат. Тем не менее, БК РФ содержит косвенные ссылки на данную концепцию. Так, глава 4 БК РФ способствует формированию целевой структуры бюджета в соответствии с принципами БОР, принцип целесообразности использования бюджетных средств закреплен в ст. 34, а ст. 36 формулирует принцип прозрачности, также ст. 38 определяет принцип адресности и целевого характера бюджетных средств, а статья 169 закрепляет среднесрочные рамки составления и утверждения бюджетов публично-правовых образований (для муниципального уровня разрешено составление и утверждение проекта бюджета на 1 год, но в этом случае обязателен среднесрочный финансовый план) и внебюджетных фондов на 3 года [1]. Из последних изменений бюджетного Кодекса в рамках данной темы интересен Федеральный закон от 07.05.2013 N 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ и в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием бюджетного процесса», который в совокупности с другими нормами создал условия для усиления самостоятельности распорядителей бюджетных средств (РБС) при планировании и использовании бюджетных ассигнований для достижения целей, поставленных в государственных программах РФ, с сохранением целостности и соответствия бюджетной информации.

Модернизация и реформирование государственного сектора, оптимизация расходной части бюджета по-прежнему остаются одним из условий дальнейшего укрепления государственных финансов. Это сложная задача, поскольку необходимо оценивать многочисленные социальные, экономические, научные и другие компоненты эффективности расходования государственных средств.

В период финансовой нестабильности повышение эффективности бюджетных расходов – одна из приоритетных задач, стоящих перед страной. В условиях высокой глобальной конкуренции данная проблема приобрела особую актуальность [4, с. 123,128]. Государственное управление должно быть ориентированно на высокую производительность труда и, соответственно, повышение квалификации государственных служащих. Это

одно из решающих условий успешного управления. В систему создания эффективного государства должна быть поставлена цель формирования конкурентных преимуществ государства, тем более, что стратегическое управление — это не только постановка целей, но и использование человеческого капитала в качестве ресурса для повышения конкурентоспособности.

Для того чтобы распределение бюджета в России было действительно эффективным, необходимо проделать много существенных и важных преобразований, предполагающих реализацию совокупных мер правового, организационного и методологического характера.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 31.07.1998 N 145-ФЗ (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.01.2015) «Бюджетный Кодекс Российской Федерации» (БК РФ);
2. Постановление Правительства РФ от 22 мая 2004 г. N 249 "О мерах по повышению результативности бюджетных расходов";
3. Малиновская О. В. Основы становления программного бюджетирования в России // Малиновская О. В., Скобелева И. П.; Финансы и кредит – 2013. – №35;
4. Максимова А.М. Проблемы реформирования бюджетной системы Российской Федерации // Максимова А.М., Закревская Г.С. Известия Калининградского государственного технического университета - №26. – 2012. – С. 123,128.

*Задорожний С.В.
студент 4-го курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПУТИ И МЕХАНИЗМЫ ПЕРЕХОДА РОССИИ ОТ ЭНЕРГО- СЫРЬЕВОГО К ИННОВАЦИОННОМУ, СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОМУ ТИПУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Каждая страна желает закрепить за собой статус экономически развитого, независимого государства и именно поэтому проблема инновационного типа экономического развития столь актуальная для общества и подлежит детальному рассмотрению. Российские и зарубежные ученые, и экономисты данной проблемой заняты давно, поэтому и степень разработанности ее довольно высока.

Однако в России переход к инновационному типу развития экономики только начинается и сталкивается с довольно большим количеством проблем. Как известно, российская экономика держится на энерго-сырьевых ресурсах и сильно зависит от них. Такие ресурсы как нефть и газ являются так называемыми «товарами-локомотивами» экономики нашей страны.

Поэтому любые серьезные колебания цен на нефть и газ могут повлечь за собой проблемы в экономической сфере, а за ней и в остальных сферах жизни общества.

Проблема «нефтяной иглы» уже очень давно обсуждается среди политиков и экономистов России. Мнение о том, что нашей стране необходимо минимизировать зависимость нефтяной промышленности, конечно же, является преобладающим, но конкретные идеи, направленные на решение этой проблемы, начали реализовываться совсем недавно. Как мы видим, цены на нефть и газ могут не только расти, но и резко падать, относительно цены на нефть. В связи с этим времени на адаптацию российской экономики к инновационному типу развития почти нет.

Сегодня прогресс любой страны в наибольшей степени определяется достижениями науки и техники, уровнем технологий, поэтому инновационный вектор развития есть и останется приоритетным. В настоящее время наиболее устойчивыми в экономическом плане являются те государства, которые экспортируют наукоемкую продукцию. Данная проблематика имеет прямое и непосредственное отношение к топливно-энергетическому комплексу России и энергетической безопасности страны, которая является одной из ключевых гарантий суверенного развития государства, прямо влияющей на решение социально-экономических задач, конкурентоспособность России на глобальных рынках и рост ее международного авторитета. Обусловлено это рядом следующих факторов.

Сегодня российский ТЭК – это приблизительно 12 % мировой торговли нефтью, углем и практически четверть мировой торговли газом, четвертое место в мире по производству электроэнергии. Энергетический сектор дает почти треть валового внутреннего продукта страны. Сложные условия добычи энергоресурсов, налоговая политика государства диктуют высокие цены на электроэнергию и нефтепродукты, а это значительно ухудшает условия, в которых живет и развивается отечественный бизнес. Также ни для кого не является секретом, что производственные мощности ТЭК сильно изношены, что приводит к сбоям в энергоснабжении, в теплоснабжении, к техногенным авариям, в том числе к таким страшным, как на Саяно-Шушенской ГЭС. Так, например, степень износа основных производственных фондов в электроэнергетике достигает 60 %.

В условиях сохранения экспортно-сырьевой модели функционирования ТЭК России, неконтролируемая волатильность мировой цены нефти является фактором, способным вызвать в нашей стране экономическую рецессию. Комплексное обеспечение российских интересов в мировой энергетике возможно лишь в условиях глубокой модернизации ТЭК с использованием ресурсных преимуществ в интересах инновационного развития страны. Данные обстоятельства свидетельствуют о том, что стабильное развитие и функционирование ТЭК в перспективе зависит от возможности руководства отрасли прогнозировать и гибко реагировать на

изменяющиеся условия внешней среды – сохранять и завоевывать новые преимущества в конкурентной борьбе на рынках. Одним из источников таких преимуществ выступают инновации, создаваемые в результате научно-технической деятельности. В целом можно отметить, что необходима радикальная переориентация от сырьевой модели к инновационной модели развития ТЭК с максимальным уровнем передела. На основе кластерного подхода в регионах, обладающих значительным ресурсным потенциалом, должны формироваться вертикально-интегрированные структуры. Перспективы развития ТЭК в России впечатляют, но, чтобы их воплотить в реальность, требуются как государственная поддержка, так и участие крупного частного капитала.

Для обеспечения энергобезопасности и перехода страны на инновационную модель развития ТЭК многие специалисты предлагают организовать единый центр стандартизации энергетики. Центр позволит решить проблему по актуализации и пересмотру стандартов, а также выполнить необходимое условие создания интеллектуальной энергетической системы России – осуществить переход на единые стандарты нового поколения.

Среди основных инструментов, позволяющих осуществить переход и успешно реализовать инновационную модель развития, представляется целесообразным выделить следующие:

1. Создание на принципах частно-государственного партнерства центра инновационных технологий для решения системных научно-производственных проблем развития ТЭК, а также развитие Инжинирингового центра энергетического машиностроения для разработки и изготовления головных образцов инновационного оборудования, его испытаний и сертификации;

2. Внедрение программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием;

3. Технологические платформы в энергетической сфере, которые позволят объединить ведущие вузы, НИИ, проектные, инжиниринговые и сервисные компании, предприятия – изготовители оборудования и энергетические компании;

4. Инновационные территориальные кластеры.

Из перечисленных инструментов основным стоит выделить государственно-частное партнерство (ГЧП).

Наиболее яркая форма ГЧП в области инновационного развития – сотрудничество академической науки и бизнеса. Инновационная модель экономики – это не что иное, как система передачи знаний от академической науки бизнесу. При этом надо понимать, что во всём мире академическая наука живёт по одним правилам, бизнес – по другим; наука финансируется в основном за счёт денег налогоплательщиков, бизнес – за счёт частных средств. Те страны, которым удаётся «сдружить» бизнес и науку, становятся

передовыми в смысле инновационного развития. У них внедряется наибольшее количество генерируемых знаний, появляется много запатентованных продуктов. Фирмы, обладающие этими патентами, получают сверхприбыли, за счёт чего у них возникают дополнительные средства для разработки чего-то нового.

Такое партнёрство не налаживается напрямую, существует так называемый «рынок инноваций», который играет роль посредника, регулятора между наукой и бизнесом.

Научная разработка на том или ином этапе является товаром разной стоимости, соответственно, должны быть и различные формы продвижения этой разработки - от чего-то наподобие американской программы Small business innovation research (SBIR) до венчурных фондов. В России все эти формы финансирования уже появляются, но пока это в основном «первые блины», которые часто бывают «комом».

Главная задача сейчас - как можно быстрее создать рынок инноваций, за которым государство должно постоянно следить. И если по каким-то причинам деньги, к примеру, с венчурного рынка уходят, государство должно добавлять свои, чтобы инновационный процесс не прерывался.

Подводя итоги, можно отметить, что инновационное развитие в России станет возможным только при эффективном сотрудничестве и совместной ответственности науки, государства и бизнеса. Несмотря на преимущественное участие в инновационном бизнесе частных предприятий, координирующая роль государства должна сохраниться, чтобы обеспечить максимальную выгоду государства от продаж на рынке наукоемкой продукции.

Использованные источники:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (на период до 2020 г.) (Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г., № 1662-р). URL: <http://www.government.ru/>;
2. Современная экономическая политика России: Учебник / Г. Е. Алпатов, Алтунян А.Г., Лякин А.Н, Иванов В.В. - М.: Экономика, 2011;
3. Сухарев О.С. Экономическая политика и развитие промышленности. – М.: Финансы и статистика, 2011;
4. Тупчиенко В. А. Государственная экономическая политика: Учеб. пособ. для студентов вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

*Зайцева Т.В., к.т.н.
доцент*

*Игрунова С.В., к.с.н.
доцент*

*Путивцева Н.П., к.т.н.
доцент*

*Пусная О.П.
старший преподаватель*

*Нестеров В.Г., к.м.н.
доцент*

НИУ «БелГУ»

Российская Федерация, г. Белгород

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА «ЛИЧНЫЙ ТРЕНЕР» ДЛЯ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ

Аннотация. Представлено описание разработанной информационной системы для клиентов спортивно-оздоровительных центров, которая может оказывать помощь в выборе физических упражнений на каждый день с фиксированным количеством подходов и повторений, предоставлять подробные рекомендации по рациону питания и имеет интуитивно-понятный интерфейс.

Ключевые слова: информационная система, физическая культура, спортивно-оздоровительный центр, ИКТ-ресурс.

На сегодняшний день тема спорта начинает становиться популярной среди молодых людей. Многие стремительно направляются в тренажерные залы, мотивируя свое желание успехами спортсменов [1]. Прежде всего, они заинтересованы в своей эстетической привлекательности и лишь немногие подходят к этому вопросу с правильными целями и методами их достижения. В связи с тем, что Интернет наполнен всевозможными статьями, фотографиями и видеороликами, очень сложно разобраться, что из этого множества подходит именно тебе и как достичь определенного результата, не навредив своему здоровью, ведь занятия спортом должны оздоравливать физически и психологически. При соблюдении здорового образа жизни необходимо не только заниматься физическими упражнениями, но и соблюдать определенный режим дня и питания. Чтобы верно это применять на себе, нужно подойти к этому вопросу ответственно, а лучше под наблюдением специалистов.

Правительство Российской Федерации разработало стратегию развития физической культуры и спорта в России на период до 2020 года, которая направлена на создание условий, ориентирующих граждан на здоровый образ жизни, в том числе на занятия физической культурой и спортом, развитие спортивной инфраструктуры, а также повышение конкурентоспособности российского спорта [2].

В процессе анализа существующих информационных ресурсов по заявленной тематике не было найдено ни одной программы, ориентированной на клиента спортивного или оздоровительного центра.

Была разработана информационная система «Личный тренер» для использования в центрах Белгородского региона, основанная на анализе работы тренера одного из оздоровительных центров с клиентами. В ходе создания подсистемы были разработаны нижеследующие программные модули, которые предназначены для работы с базой данных, отображения необходимой информации, расчета суточной калорийности рациона.

Программа «Личный тренер» может быть установлена на персональный компьютер в тренажерном зале или использоваться в домашних условиях. База данных может работать в клиент-серверном режиме и имеет возможность обновления. Главное окно программы выглядит, как показано на рисунке 1.

Из рисунка видно, что пользователю необходимо выбрать кнопку с направлением на получение желаемого результата: пройти консультацию и получить персональную программу тренировок, либо просто ознакомиться со справочным материалом относительно тренировок и питания.

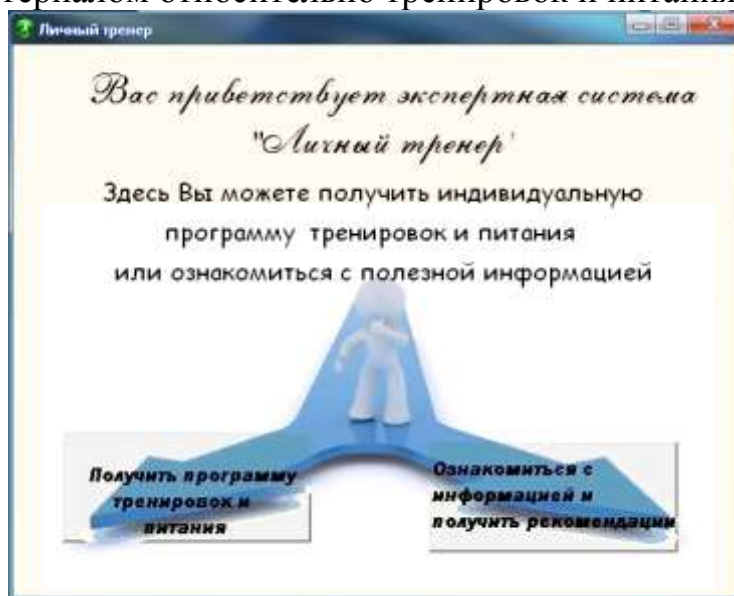
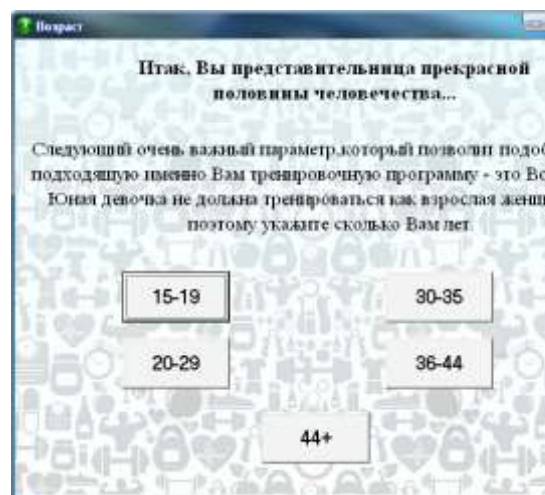


Рисунок 1 - Главная форма приложения

На рисунке 2 представлен начальный этап консультации по формированию программы тренировок и питания.



а)



б)

Рисунок 2 – Начальный этап консультации с системой

Как видно на рисунке 2а, форма содержит две кнопки для выбора пола. Чтобы перейти к работе, необходимо нажать кнопку с изображением мужчины или женщины. К примеру, кликнув по кнопке с женщиной. После чего открывается форма с множеством кнопок с диапазонами возрастов (рисунок 2б).

Для продолжения подбора тренировки необходимо нажать кнопку с соответствующим возрастом пользователя. Выбираем, например, возраст в диапазоне 20-29 лет. После следует форма, представленная на рисунке 3.

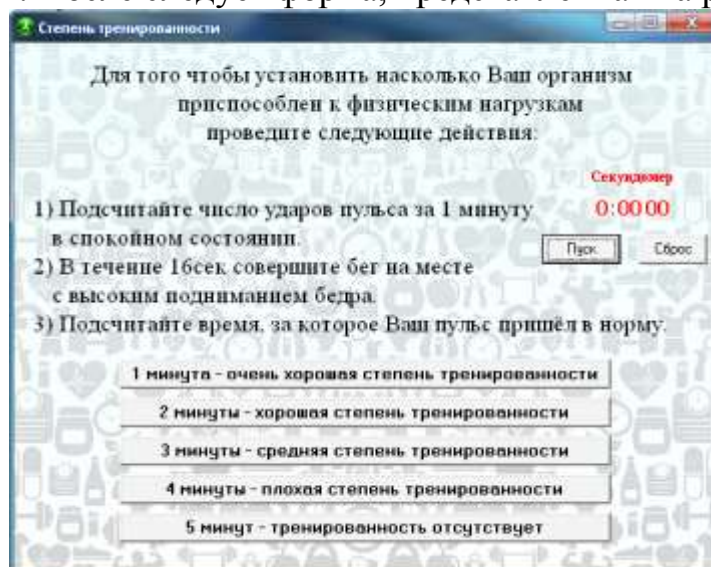


Рисунок 3 - Определение степени тренированности

На представленном выше рисунке видно, что следующим шагом является определение степени тренированности с подробной инструкцией её осуществления. Так же на форме находится секундомер с возможностью сброса данных, для удобства подсчета пульса. После того, как степень

тренированности определена, к примеру, очень хорошая, переходим к следующему этапу, представленному на рисунке 4.



Рисунок 4 - Определение цели тренировок

Для дальнейшего подбора тренировочной программы, необходимо выбрать цель, которой необходимо достичь. Например, если целью является сброс лишних килограммов (похудение), то воспользуемся соответствующей кнопкой. После выбора цели, перед пользователем, появляется его индивидуальная программа тренировок, с разделением на дни и подробной информацией о питании. Данная форма представлена на рисунке 5.

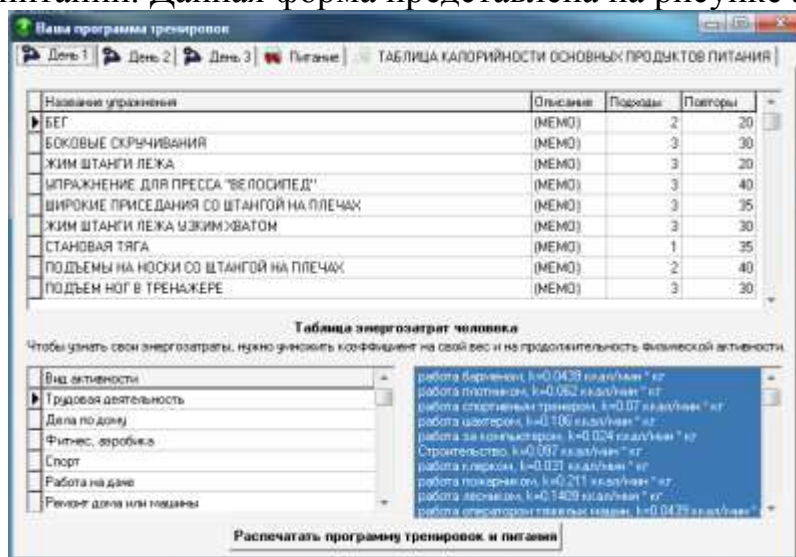


Рисунок 5 - Тренировочная программа для похудения

Если человек не знаком с каким-либо из предложенных упражнений, он может кликнуть по его наименованию для того, чтобы открылось подробное описание выполнения.

На вкладке первого дня тренировок находится таблица энергозатрат человека, для того, чтобы иметь представление о том, сколько калорий можно потратить, выполняя ту или иную активность.

Вкладка «День 2» и «День 3» содержат наименования упражнений и описания, как и на вкладке «День1». Внешний вид вкладки «День 3» показан на рисунке 6.

На вкладке «Питание» можно видеть рекомендации по питанию, которых необходимо придерживаться для достижения своих целей, так как спорт это одно из составляющих красивой фигуры и здорового человека. Также здесь имеется возможность расчета, подходящей именно конкретному пользователю, дневной калорийности рациона с направленностью к похудению, для чего следует воспользоваться специальным калькулятором.



Рисунок 6 - Вкладка «День 3»

Для того, чтобы выбирать правильные продукты в свой рацион, создана следующая вкладка под названием «Таблица калорийности основных продуктов питания» представленная на рисунке 7.

Наименование продукта	Белки	Жиры	Углеводы	Калорийность
Творог из коровьего молока	17,9	20,1	0	290
Йогурт нат. 1.5% жирности	5	1,5	3,5	51
Кефир нежирный	3	0,1	3,8	30
Кефир жирный	2,8	3,2	4,1	59
Молоко	2,8	3,2	4,7	58
Молоко сгущенное	25,6	25	39,4	475
Молоко сгущенное	7	7,9	9,5	135
Молоко сгущенное с сахаром	7,2	8,5	56	319
Простокваша	2,8	3,2	4,1	59
Ряженка	3	6	4,1	85
Сметана 10%	3	10	4	118
Сметана 20%	2,8	20	3,6	205
Сметана 10%	3	10	2,9	116
Сметана 20%	2,8	20	3,2	205
Сырки и массы творожные особые	7,1	23	27,5	340
Сыр российский	23,4	30	0	371
Сыр голландский	26,8	27,3	0	361
Сыр швейцарский	24,9	31,8	0	369
Сыр пошехонский	25	26,5	0	334
Сыр плавленый	24	13,5	0	225

Рисунок 7 - Вкладка «Таблица калорийности основных продуктов питания»

С помощью данной таблицы можно увидеть, сколько калорий содержится в том или ином продукте и в каких пропорциях заключены в них

такие основные нутриенты как «Белки», «Жиры» и «Углеводы». Для удобства пользования таблицей, имеется поиск по названию продукта.

Для того чтобы, полученная программа тренировок была всегда под рукой, её можно распечатать, кликнув по кнопке «Распечатать программу тренировок и питания» на вкладке «День 1».

Но если клиенту необходимо просто ознакомиться с интересующей его информацией, то нужно кликнуть на стартовой форме по кнопке «Ознакомиться с информацией и получить рекомендации». После нажатия на данную кнопку появляется диалоговое окно, изображенной на рисунке 8. При наведении курсора на кнопку всплывает подсказка с описанием данного раздела.



Рисунок 8 - Диалоговое окно с информацией

На рисунке 9 можно посмотреть внешний вид отчета, получаемого при клике по кнопке «Упражнения».



Рисунок 9 - Отчет «Упражнения»

Аналогичным образом выглядят и остальные отчеты, несущие в себе полезную информацию и рекомендации для пользователей информационной системы.

Разработанная система «Личный тренер» обладает следующими функциями:

1) Формирование тренировочной программы с учетом всех параметров тренирующегося.

2) Определение степени тренированности пользователя. В случае плохой тренированности система предлагает лечебную физкультуру, что позволит не только не навредить, а ещё и оздоровить.

3) Предоставление подробных и простых для понимания рекомендаций по питанию для достижения целей, поставленных клиентом.

4) Вычисление дневной нормы калорийности с учетом индивидуальных особенностей человека и его целей. Для более точного расчета, сначала предлагается рассчитать базовый уровень метаболизма, а уже от этого значения высчитать суточную норму калорий, чтобы не допустить голодания или переедания.

5) Ознакомление с таблицей калорийности основных продуктов питания, которая также содержит информацию о количестве в 100 граммах продукта таких главных нутриентов как белки, жиры и углеводы. Чтобы найти интересующий продукт, в программе предусмотрен поиск по таблице.

6) Предоставление информации об энергозатратах человека. Данная функция является весьма важной, так как любой тренирующийся человек должен иметь представление, сколько энергии он тратит, совершая любую активность. Для наиболее удобного просмотра данной таблицы в программе предусмотрена такая функция, как выделение диапазона значений конкретного вида активности.

Разработанная программа сможет продуктивно повлиять на работу тренажерного зала предприятия, помогая тренеру наиболее тщательно следить за каждым тренирующимся, не отвлекаясь на составление программ и рекомендаций по составлению рациона питания. Данная система обладает открытым кодом, что позволяет ее не только модернизировать, но и адаптировать под специфику конкретного центра.

Использованные источники:

1. Национально информационная сеть «СПОРТИВНАЯ РОССИЯ». Режим доступа: <http://www.infosport.ru/strategiya/>
2. Костин А. Бодибилдинг как спорт и образ жизни. Режим доступа: <http://peppers.spb.ru/>

*Зарипова Г.М., к.э.н.
доцент*

*Петрякова Т.А.
ФМД 301*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран не только является основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. С другой стороны, система ипотечного кредитования представляет сегодня сложнейший механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем.

Особое место ипотечного кредитования в системе рыночной экономики определяется и тем, что оно является одним из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу. Ипотечное кредитование оказывает огромное влияние на мотивацию человека, общественные процессы, происходящие в обществе [1].

Актуальность темы моей статьи обусловлена тем, что обеспечение жильем граждан РФ является одной из наиболее значимых социальных проблем, стоящих перед Российским государством на современном этапе его развития.

Жилищная проблема в России, обострившаяся в условиях перехода к рыночной экономике, определяет необходимость совершенствования жилищного законодательства и механизмов обеспечения как неотъемлемой части стабилизации социально-экономического положения в стране.

Одним из современных и актуальных механизмов решения проблем с жильем у населения лежат в области ипотечного кредитования. Ипотечное кредитование – один из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения инвестиций в жилищную сферу. Формирование системы ипотечного кредитования – одна из наиболее важных экономических и социальных задач в современной России, поскольку затрагивает такие острейшие проблемы, как обеспечение жильем, распределение доходов населения, кардинальное ускорение жилищного строительства и связанных с ним отраслей производства.

Ипотечное кредитование населения в настоящее время является наиболее активно развивающейся банковской операцией и, одновременно, важным условием повышения качества жизни российских граждан.

Ипотека – залог недвижимости (земли, строений, сооружений, квартир, долгов и т.д.) с целью получения ипотечной ссуды, при котором

закладываемое имущество не передается в руки кредитора, а остается у должника.

Экономическую сущность ипотеки выражают следующие функции, которые она выполняет в экономике: формирование и функционирование механизма привлечения инвестиций в сферу материального производства; стимулирование оборота и перераспределение жилья; формирование финансового капитала, функционирующего на вторичных ипотечных рынках.

Основными субъектами ипотеки являются заемщик и кредитор. Заемщиком могут выступать физические лица, заключившие соответствующий договор с кредитной или не кредитной организациями. В свою очередь кредитором является банк или иная не кредитная организация, предоставляющая заемщику ипотечный кредит. Кроме того, к субъектам ипотеки можно отнести страховые компании, оценщиков, продавцов жилья, риэлтерские фирмы и др.

Основными причинами, сдерживающими развитие ипотеки в России, являются:

- недостаточность правового обеспечения ипотеки, связанная с медленной реализацией Федеральных законов "Об ипотеке" и "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" ;

- неразвитость судебной практики оперативного решения вопросов об отчуждении имущества, являющегося объектом залога, и урегулирования финансовых интересов заемщика и кредиторов по первой и младшим закладным при продаже заложенного имущества с аукционов;

- особенности политической, социально-экономической и финансовой ситуации в России;

- неготовность и экономическая незаинтересованность российских банков в развитии ипотеки прежде всего из-за нежелания втягиваться в долгосрочное кредитование и низкой доходности этой деятельности;

- научная и коммерческая непроработанность сценариев и стартовых шагов по развитию ипотеки.

Мировой экономический кризис не мог не сказаться на объемах ипотечного кредитования в России. Многие банки свернули свои ипотечные программы, начался процесс пересмотра процентных ставок по кредитам в сторону увеличения[2].

Все это напрямую влияет на доступность ипотеки, и как следствие, на возможность людей приобрести жилье или улучшить свои жилищные условия. При этом уровень доходов граждан, как потенциальных заемщиков, так и уже переехавших в новое жилье благодаря ипотечному кредитованию, начал снижаться. В сложившихся непростых условиях актуальность приобрел вопрос реструктуризации ипотечных займов, помощи заемщикам, оказавшимся в трудной экономической ситуации.

В заключении хотелось бы сказать, что перспективы развития ипотечного кредитования в России довольно неоднозначны, с одной стороны он является наиболее удобной формой кредитования населения для приобретения товаров и услуг, однако в настоящий момент существуют достаточно весомые сдерживающие факторы, которые замедляют рост сегмента и даже могут вызвать общий кризис банковской системы за счет роста невозвращенных кредитов.

Использованные источники:

- 1.Зарипова Г..М. Инновация-неотъемлемая часть конкурентного рынка//Инновационное-развитие современной науки: материалы международной научно-практической конференции (31 января 2014.) часть 1 – РИЦ БашГУУфа .-С.213
- 2.Зарипова Г..М. Кредитная поддержка предпринимательства в России//Современное социально-гуманитарное знание в России и за рубежом : материалы третьей международной научно-практической конференции (28 октября 2013.) Том 3 – Пермь .-С.45

Захарова А.Г.

студент 3 курса

НИ Томский политехнический университет

Андреева Н.В.

доцент

кафедра инженерного предпринимательства

ТПУ

Россия, г. Томск

**ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ
САХА (ЯКУТИЯ) КАК РЕГИОНА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА**

Отличительной чертой современного мирового экономического развития признается инновационная составляющая. Для обеспечения динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, способным обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции. Это требует реформирования всех сфер общественной жизни, и прежде всего, экономики.

Существует мнение, что инновационное развитие экономики может быть обеспечено не только за счет инвестиций, но и в результате системного изменения цели воспроизводства и реконструкции механизма воспроизводства основных фондов. [1] В последние десятилетия технологические, организационные и маркетинговые инновации рассматриваются как важнейшие факторы социально-экономического развития, их применение становится основой конкурентоспособности экономических систем. Возрастание роли инноваций в социально-

экономическом развитии связано, прежде всего, с предпринимательством, технологиями и финансовыми ресурсами. Успешный переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития является результатом тесного взаимодействия государства, бизнеса и науки. Но при этом немаловажную роль играет национальная и региональная специфика.

Республика Саха (Якутия) является одним из динамично развивающихся субъектов Дальневосточного региона Российской Федерации. Обширная территория (3,1 млн. км², что соответствует 2/3 площади Западной Европы и превышает территорию Франции в 6 раз, Великобритании – в 13 раз; протяженность с севера на юг — 3000 км, а с запада на восток — 2500 км), богатый ресурсный потенциал (по рейтингу общих запасов природных ресурсов Якутия занимает первое место в РФ. Удельный вес запасов полезных ископаемых Якутии в минерально-сырьевом потенциале России составляет: по алмазам - 82%, золоту - 17%, урану - 61%, сурьме - 82%, железным рудам - 6,2%, углю - 40%, олову - 28%, ртути - 8%; имеются значительные запасы редкоземельных элементов, серебра, свинца, цинка, вольфрама), наличие крупных действующих экспортно-ориентированных предприятий, выгодное географическое положение и близость рынков сбыта стран Азиатско-Тихоокеанского региона, уникальный туристский потенциал создают предпосылки для формирования в Республике Саха (Якутия) стратегического форпоста России на Дальнем Востоке. [3]

С другой стороны, также существует ряд ключевых проблем, связанных с развитием Республики в целом. Для Якутии объективно характерны экстремальные природно-климатические условия (климат резко континентальный, отличается продолжительным зимним и коротким летним периодами; максимальная амплитуда средних температур самого холодного месяца — января и самого теплого — июля составляет 108°С – Оймякон), отдаленность и труднодоступность территорий (важнейшей особенностью экономико-географического положения (ЭГП) Республики Саха (Якутия) является удаленность от основного экономического пространства России, она расположена на восточной окраине страны, ее отделяют не только от Москвы, но даже от индустриальных центров Сибири расстояния, измеряемые многими тысячами километров - расстояние от Якутска до Москвы — 8468 км, до Хабаровска — 1590 км.), частые природные катаклизмы, уязвимость и хрупкость природного баланса экосистем

Современный этап развития осложняется:

- очаговым характером расселения,
- отсутствием необходимой транспортной инфраструктуры, обуславливающим изолированность транспортной системы Республики от опорной транспортной сети РФ и низкую внутреннюю транспортную доступность с сильной зависимостью от сезонного фактора;

- отсутствием единой энергетической системы и низкой эффективностью объектов электроэнергетики;
- объективными препятствиями к дифференциации экономики и развитию конкурентоспособных секторов;
- отсутствием единой государственной стратегии и программы развития Дальнего Востока России, а также транспортного и топливно-энергетического комплексов на средне- и долгосрочную перспективу.

Все эти факторы являются осложняющим фоном при реализации любых, крупных и малых, инвестиционных проектов, определяют высокую стоимость и низкую конкурентоспособность многих производств, высокую дотационность сельского хозяйства, повышенную стоимость жизни, необходимость значительных расходов бюджета на социальную сферу.

Инновационное развитие невозможно без инвестиций. Поэтому внимание специалистов привлекается к совершенствованию оценки инвестиционной привлекательности региона (инвестиционного, предпринимательского климата). Источниками инвестиций в основной капитал выступают собственные средства организаций, заемные и привлеченные средства, прямое бюджетное финансирование. Инвестиции в основной капитал Республики Саха (Якутия) за 2012 год составили 205 млрд. рублей или в сопоставимых ценах 107,9% к 2011 году.



Рисунок 1. Инвестиции в основной капитал в фактически действовавших ценах, млрд руб.

Для повышения отдачи от инвестиций предлагается реализовать принципы максимальной ресурсоэффективности, максимальной локализации на территории цепочек добавленной стоимости.

При разработке модели экономического развития региона должны в комплексе учитываться различные обстоятельства – материальный базис,

природные условия, демографические характеристики, геополитическое положение, неоднородность инфраструктуры и т.д.

Оценки дальневосточных ученых в основном согласуются с выделяемыми зарубежными и отечественными специалистами особенностями инновационного развития экономики:

- превращение конкуренции на основе инноваций в главный фактор экономической динамики;

Таблица 1. Уровень инновационной активности организаций



- укрепление связи между рынками капитала и новыми технологиями;
- согласованное осуществление инновационных и инвестиционных процессов;

- прямое воздействие институциональных факторов на содержание и структуру инновационной деятельности;

- превращение государства в решающий фактор процесса инновационного развития;

Правительство Республики Саха (Якутия) должно взять на себя большую часть работы по подготовке кадров для реализации проектов, представленных в Схеме развития производительных сил, прежде всего в Южной и Западной Якутии. В первую очередь необходимо использовать потенциал образовательных учреждений г. Нерюнгри, г. Мирного и г. Якутска как базу для подготовки кадров для новых проектов развития современной пространственной структуры экономики региона. Программа обеспечения профессиональными кадрами приоритетных отраслей экономики РС (Я) требует нескольких лет для своей реализации. За это время можно будет организовать все необходимые образовательные программы как в высших учебных заведениях, так и в учебных заведениях начального и среднего профессионального образования. [7]

В то же время существует ряд важных вопросов инновационного развития, которые требуют учета национальной и региональной специфики. К ним можно отнести:

- переход от «точечных» инноваций к преимущественно инновационному развитию экономики в целом;

- превращение предпринимательского сектора в основной генератор инновационной активности;

- приобретение способности создавать инновационный доход;

Основным ядром инновационного развития Центрального района республики останется, по всей видимости, Якутская городская агломерация с населением около 260 тыс. чел. Данная зона притяжения имеет тенденцию к расширению и увеличению концентрации производств материальной и нематериальной сферы, всех форм бизнеса, финансового капитала. Якутская агломерация включает не только ближнее окружение, но и прилегающие центры перспективного роста – Намский и Покровский (включающий особую туристско-рекреационную зону). По предварительным оценкам, потребность рассматриваемого регионального кластера Центрального СЭР в дополнительных трудовых ресурсах для развития 76 крупных проектируемых объектов промышленности и сельского хозяйства, а также создания свыше 280 новых производств и предприятий сферы обслуживания малого и среднего бизнеса 1 составит свыше 65–70 тыс. чел. на первом этапе реализации схемы (2008–2015 гг.).[7]

При условии реализации инновационного сценария развития, предложенного в Схеме, к 2020 г. Якутия должна стать регионом с устойчиво развивающейся экономикой. Валовой региональный продукт превысит 1 трлн. руб., возрастет в сопоставимых ценах к уровню 2005 года в 2,8 раза.

Таблица 2. Валовой региональный продукт на душу населения в 2007-2013гг.

Параметры	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	CAGR*
ВРП, млрд.руб.	243	310	328	387	483	540	578	15,60%
ВРП на душу населения, тыс.руб.	253	323	343	404	505	565	605	15,60%

* CAGR — compound annual growth rate, среднегодовой темп роста.

Реализация крупных инвестиционных проектов, укрепление базовых отраслей, развитие инфраструктуры региона позволит достичь главной цели государственной политики – повышения благосостояния граждан. Реальные доходы населения возрастут в 3,6 раза. Развитие конкурентоспособных производств повысит занятость населения, создаст условия для приостановления миграционного оттока и привлечения высококвалифицированных рабочих кадров.

Результаты реализации инвестиционных проектов дадут импульс не только для Якутии, но и для развития в большинстве регионов Дальневосточного округа как инфраструктуры, так и в освоении минерально-сырьевой базы.

Использованные источники:

1. Сазонов В.Г., Разумова Ю.В. Повышение эффективности воспроизводства основных фондов – насущная задача модернизации национальной экономики // Вестник ТГЭУ. 2012 г. №2.
2. Печаткин В.В. Инвестиционно-инновационное развитие регионов России: ключевые проблемы и направления их решения // Экономическое возрождение России. 2013 г. №3
3. <http://sakha.gov.ru/node/1106/> [Электронный ресурс] Информация об экономической ситуации в Республике Саха (Якутия)
4. http://sakha.gov.ru/sites/default/files/story/files/2010_10/114/shema2020.pdf/ [Электронный ресурс] Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики САХА (Якутия) до 2020 года
5. http://investyakutia.com/uploads/document/file/275/Каталог_История_успеха_rus.PDF [Электронный ресурс]
6. <http://sakha.gks.ru/> [Электронный ресурс] – Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия)
7. Бекетов Н.В. Современные проблемы пространственной организации экономики Республики Саха (Якутия) // Региональная экономика: теория и практика. – 2006. – № 11. – С. 23–26.

*Захарова Т.В.
студент 3 курса
Романова Е.В., к.э.н.
доцент*

*Финансово- экономический институт
Северо- Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕСТУПНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Аннотация: в статье приводятся результаты анализа основных показателей преступности среди населения Республики Саха (Якутия), корреляционно- регрессионного анализа взаимосвязи показателя уровня преступности и ряда факторов, а также определены доверительные интервалы ожидаемого уровня преступности до 2016г.

Ключевые слова: динамика и структура преступности, множественная корреляция и регрессия, основная тенденция, экстраполяция рядов динамики.

Одной из современных и актуальных проблем России является проблема преступности. В рейтинге самых опасных и криминальных городов России стоит далеко не последнее место занимает столица Республики Саха (Якутия)- город Якутск. При этом в средствах массовой информации довольно часто можно увидеть заголовки о преступлениях,

совершенных не в столице, а за ее пределами, т.е. в районах Республики Саха (Якутия).

Для разрешения данной проблемы необходимо проанализировать общую динамику показателей преступности в Республике Саха (Якутия).

Таблица 1. Анализ динамики показателей количества преступлений в Республике Саха (Якутия) за 2000-2014 гг.

Годы	Количество преступлений	Абсолютный прирост (убыли)		Коэффициент роста (сокращения)		Темп роста (сокращения), %		Темп прироста (сокращения), %	
		баз	цеп	баз	цеп	баз	цеп	баз	цеп
2000	15142	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	15845	703	703	1,046	1,05	104,6	104,6	4,64	4,64
2002	14080	-1062	-1765	0,930	0,89	93,0	88,9	-7,01	-11,14
2003	14498	-644	418	0,957	1,03	95,8	103,0	-4,25	2,97
2004	15532	390	1034	1,026	1,07	102,6	107,1	2,58	7,13
2005	18993	3851	3461	1,254	1,22	125,4	122,3	25,43	22,28
2006	24144	9002	5151	1,595	1,27	159,5	127,1	59,45	27,12
2007	23075	7933	-1069	1,524	0,96	152,4	95,6	52,39	-4,43
2008	20746	5604	-2329	1,370	0,9	137,0	89,9	37,01	-10,09
2009	18739	3597	-2007	1,238	0,90	123,8	90,3	23,76	-9,67
2010	17181	2039	-1558	1,135	0,92	113,5	91,7	13,47	-8,31
2011	15098	-44	-2083	0,997	0,88	99,7	87,9	-0,29	-12,12
2012	12129	-3013	-2969	0,801	0,80	80,1	80,3	-19,90	-19,66
2013	10825	-4317	-1304	0,715	0,89	71,5	89,3	-28,51	-10,75

Обобщая показатели Таблицы 1, можно отметить, что за анализируемый период средний уровень преступности составлял 16859 за год. В целом можно отметить динамику убыли показателей преступности, при этом темп убыли за период оставял в среднем 2,5% или в абсолютном выражении 332 преступления.

Отметив положительную динамику убыли показателей преступности, следует рассмотреть динамику структуры преступлений и оценить наличие/отсутствие структурных сдвигов в общем объеме преступлений.

Таблица 2.- Структура преступлений по видам

Вид преступления	2008г	2013г
умышленное убийство и покушение на убийство	0,03	0,02
умышленное причинение тяжкого вреда здоровью	0,07	0,08
изнасилование и покушение на изнасилование	0,01	0,01
кража	0,6	0,62
грабеж	0,08	0,07
разбой	0,02	0,01
преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков	0,08	0,15
хулиганство	0,08	0,01
нарушения правил дорожного движения и эксплуатации транспортных средств	0,03	0,03

Как видно из таблицы 2, наибольший удельный вес приходится на такой вид преступления, как кража, а наименьший - изнасилование и покушение на изнасилование. При этом в динамике структуры произошли изменения: доля краж, умышленного причинения тяжкого вреда здоровью и преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков, увеличилась, а доля умышленных убийств, грабежей и хулиганства - уменьшилась.

Рассмотрим далее, как изменилась структура показателей преступности по полу.

Таблица 3.- Структура преступлений по полу

пол	2008г	2013г
мужчины	0,88	0,86
женщины	0,12	0,14

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что наибольшая доля преступлений совершается мужчинами. Однако за период 2008-2013гг доля мужчин незначительно, но уменьшилась, а доля женщин, соответственно, увеличилась.

Таблица 4.- Структура преступлений по возрасту

Возраст преступника	2008г	2013г
14-15	0,03	0,03
16-17	0,12	0,06
18-24	0,29	0,24
25-29	0,17	0,2
30 – 49	0,29	0,4
50 и старше	0,1	0,07

Как видно из таблицы 4, наибольший удельный вес преступлений приходится на возраст 18-24 и 30-49 лет, и меньше всего совершается преступлений в возрасте 14-15 лет. При этом в динамике доля преступлений, совершаемых в возрасте 16-17 лет, 50 и старше незначительно уменьшилась, а доля преступников в возрасте 25-49 лет увеличилась.

Для выявления структурных сдвигов в показателях преступности за период 2008-2013гг был использован коэффициент структурных А.Салаи. Результаты расчетов коэффициентов представлены в таблице 5.

Таблица 5.- Коэффициент А.Салаи

Вид преступления	Коэффициент А.Салаи
По видам преступлений	0,31
По полу	0,03
По возрасту	0,14

Рассчитанные значения коэффициента структурных сдвигов А.Салаи свидетельствуют о том, что наиболее существенные сдвиги наблюдаются в структуре показателей преступности по видам преступности. Несмотря на общую динамику уменьшения количества преступлений, сдвиг произошел в сторону таких преступлений, как кражи, умышленные причинения тяжкого

вреда здоровью и преступлений, связанных с наркотиками. Незначительные изменения произошли в структуре преступности по полу и возрасту.

Чтобы определить влияние факторов на изменение показателей преступности, был выполнен анализ множественной регрессии и корреляции. Для проведения анализа были использованы статистические данные по 36 районам Республики Саха (Якутия).

Была выдвинута гипотеза о влиянии на изменение показателей преступности таких факторов, как:

- жилищные условия (удельный вес оборудованной площади в жилищном фонде- водопроводом (X1), отоплением(X2), наличие газа (X3);
- розничная реализация алкогольной продукции (X4);
- объем социальных выплат (X5).

Для определения степени тесноты связи между показателями был использован пакет анализа «Корреляция», результаты которого представлены в таблице 6.

Таблица 6.- Коэффициенты корреляции

показатель	У	X1	X2	X3	X4	X5
кол-во преступлений (У)	1					1
наличие водопровода, % (X1)	0,30	1				0,30
отопление, % (X2)	0,19	0,63	1			0,19
наличие газа, % (X3)	0,37	-0,04	0,14	1		0,37
реализовано алкоголя, дкл (X4)	0,99	0,35	0,23	0,36	1	0,99
объем социальных выплат, руб.в мес. (X5)	0,22	0,43	0,32	-0,06	0,28	0,22

Проанализировав данные таблицы 6, было принято решение исключить из модели фактор X3, так как наблюдается мультиколлинеарность между данным фактором и фактором X1. Так же статистика по t- критерию Стьюдента не подтвердила статистическую значимость коэффициентов этом факторе. Таким образом, уравнение регрессии будет иметь следующий вид:

$$\hat{y} = 202,6 - 1,53X1 - 0,11X2 + 0,03X4 - 0,01X5$$

Полученные результаты показывают, что:

-при увеличении удельного веса общей площади жилищного фонда, оборудованной водопроводом, на 1% показатели преступности снижаются в среднем на 1,53 прест.;

-при увеличении удельного веса общей площади жилищного фонда, оборудованной отоплением, на 1% показатели преступности снижаются в среднем на 0,11 прест.;

-при увеличении объемов продаж алкоголя на 1дкл количество преступлений увеличивается в среднем на 0,03 прест.;

-при увеличении объема социальных выплат на 1 руб., количество преступлений снижается в среднем на 0,01 прест.

Таким образом, наблюдается следующая закономерность для районов республики: для чем лучше жилищные и социальные условия для жизни, тем количество преступлений становится меньше.

Таблица 7.Регрессионная статистика

Множественный R	0,995106
R-квадрат	0,990235
Нормированный R-квадрат	0,988933
Стандартная ошибка	200,7088
Наблюдения	35

Высокое значение коэффициента множественной корреляции свидетельствует о наличии сильной в совокупности связи между показателями преступности и вышерассмотренными факторами.

Далее был построен прогноз количества преступлений в целом по Республике Саха (Якутия) на 2015-2016 годы. Для этого на основе данных за 2000-2013 гг. была построена модель основной тенденции линейного типа.

Таблица 8.- Использование метода наименьших квадратов для построения линейной модели основной тенденции

Годы	Количество преступлений	t	t*y	t ²	Y _{теор}
2000	15142	-13	-196846	169	17556,629
2001	15845	-11	-174295	121	17449,312
2002	14080	-9	-126720	81	17341,996
2003	14498	-7	-101486	49	17234,679
2004	15532	-5	-77660	25	17127,363
2005	18993	-3	-56979	9	17020,046
2006	24144	-1	-24144	1	16912,73
2007	23075	1	23075	1	16805,413
2008	20746	3	62238	9	16698,097
2009	18739	5	93695	25	16590,78
2010	17181	7	120267	49	16483,464
2011	15098	9	135882	81	16376,147
2012	12129	11	133419	121	16268,831
2013	10825	13	140725	169	16161,514
Итого	236027		-48829	910	236027

Методом наименьших квадратов были найдены коэффициенты a_0 и a_1 уравнения основной тенденции: $Y_t = 16859,071 - 53,658t$

Коэффициент $a_1 = -53,658$ показывает, что количество преступлений за период 2000-2013 гг. сокращалось на 53,658 преступлений в среднем за год.

Для построения прогноза количества преступлений на 2015-2016 годы был использован метод экстраполяции:

1) дискретное значение прогноза:

2015г- 15946,88 прест.

2016г- 15839,56 прест.

2) предельная ошибка прогноза составила 8744,84 преступлений при уровне α -значимости 0,05.

3) границы прогноза на 2015 год:

7202,04 \ll Упр \ll 24691,72

4) границы прогноза на 2016 год:

7094,72 \ll Упр \ll 24584,4

Графически изобразим значение прогноза на 2015 и 2016 годы.

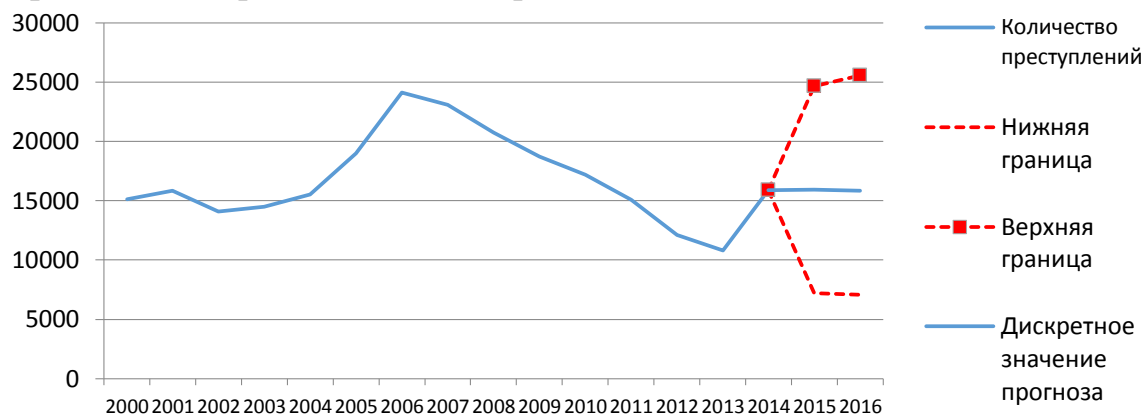


Рис.1. Прогноз показателей преступности на 2015-2016 гг

То есть с вероятностью 0,95 можно утверждать, что количество преступлений в 2015 году будет находиться в пределах от 7202 до 24691 преступлений, а в 2016 году с вероятностью 0,95 в пределах от 7094 до 24584 преступлений.

Таким образом, можно сделать вывод, что с 2000 по 2007 годы наблюдается рост количества преступлений, а в период 2007-2013 гг. происходит сокращение количества преступлений. В целом по Республике Саха (Якутия) наблюдается сокращение количества преступлений за анализируемый период.

На уровень преступности значительное влияние оказывает алкоголь. В среднем при увеличении преступности, совершенной в состоянии алкогольного опьянения, на 1%, количество преступлений увеличится на 0,02%, при неизменном количестве безработных.

Прогнозирование показало, что с вероятностью 0,95 можно утверждать, что количество преступлений в 2015 году будет находиться в пределах от 7202 до 24691 преступлений. А в 2016 году с вероятностью 0,95 в пределах от 7094 до 24584 преступлений.

Использованные источники:

1. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия): www.sakha.gks.ru

МОТИВАЦИЯ ЛИЧНОСТИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены мотивы личности, что побуждает человека совершить или не совершить определенные действия. Что двигает нашим сознанием? Виды мотивации.

Ключевые слова: Мотив, мотивация, потребности, мотивирование, деятельность, стимуляция.

Потребности человека бывают условными, мобильными, виртуальными. Виртуальность содержит и свое, и момент самоотречения. В связи с разнообразием условий реализации, возраста, окружающей среды, биологические потребности становятся материальными, социальными и духовными, то есть проходят период трансформации. Доминирующей станет та потребность, которая лучше всего подходит для личностного смысла человеческой жизни в данный момент.

Широко известна теория иерархии потребностей Маслоу (Maslow), современного американского экономиста. Согласно этой теории потребности человека эволюционировать от низшего к высшему, и человек должен сначала удовлетворить потребности более низкого порядка в соответствии с потребностями более высокого уровня не возникло. [1, с. 69]

Переход от нужд деятельности является процесс изменения направления потребностей изнутри во внешнюю среду. В центре любой деятельности является мотивация для своего мужчины, но не все виды деятельности могут удовлетворить мотив. Механизм этого перехода включают:

- 1) выбор и мотивация субъекта потребностей (мотивации - изучение предмета для удовлетворения потребностей);
- 2) при переходе от требований, предъявляемых к деятельности нужно преобразовать цели и интереса (осознанные потребности).

Таким образом, необходимость и мотивация тесно связаны: необходимость поощрять людей, чтобы работать, и всегда компонент мотива.

Мотив - это то, что мотивирует людей на работу, направляя ее для удовлетворения конкретных потребностей.

Мотив отражения потребностей, который выступает в качестве объективного закона, объективной необходимостью.

Мотивация - сочетание внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека действовать в конкретной целевой основе; Процесс поощрения себя и других к деятельности для достижения целей организации или личных целей.

Понятие «мотивация» является более широким, чем понятие «мотив». Мотив в отличие от мотивации - это то, что относится к теме поведения, является его устойчивым личная собственностью внутри предлагается выполнить определенные действия.

Понятие «мотивация» имеет двойной смысл: во-первых, система факторов, влияющих на поведение человека (потребности, мотивы, цели, намерения, и т.д.). Во-вторых, характеристики процесса, которая способствует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне.

Мотивация - это процесс воздействия на человека с целью поощрения его к определенным действиям путем активации определенных мотивов.

Есть два основных типа мотивации:

– внешнее воздействие на человека с целью поощрения его производить определенные действия, которые приводят к желаемому результату. Это напоминает сделку: «Я даю вам то, что вы хотите, и вы удовлетворите мое желание»;

– формирование определенной мотивационной структуры человека как вида мотивации полезными в природе. Ее реализация требует много усилий, знаний, умений, и результаты превосходят результаты первого типа мотивации.

Мотивы человека - это необходимость (или потребности системы) как функции отдельных мотивов. Внутренние психические импульсы к поведению действие которого обусловлено актуализацией тех или иных потребностей человека. Деятельностные мотивы могут быть самыми разными:

– органические - предназначены для удовлетворения физических потребностей организма и связаны с ростом, самосохранения и развития организма;

– функциональные - встретил всех видов форм культурной деятельности, таких, как занятия спортом;

– материальные - побудить людей работать, направленные на создание предметов домашнего обихода, инструменты и различные вещи;

– социальные - генерировать различные мероприятия, направленные на то, чтобы занять определенное место в обществе, получить признание и уважение;

– духовные - это основа тех видов деятельности, связанных с выращиванием человека.

Органические и функциональные мотивы вместе составляют мотивацию поведения и деятельности личности в определенных обстоятельствах и не может быть просто влияние, но сменяют друг друга.

Человеческие потребности проявляются в конкретных формах. Люди могут иметь разное понимание их потребностей.

В зависимости от этой темы состоит в эмоциональной - желание, желание, стремление и т.д., и рационально - стремлений, интересов, идеалов, убеждений.

Есть две группы взаимосвязанных мотивов жизни, поведения и деятельности личности: [2, с. 74]

– обобщены, содержание которых выражает предмет потребностей и устремлений отдельной ориентации, соответственно.

Сила этого мотива в связи со значительностью объекта его потребностей человека;

– инструментальные - мотивы выбора способов, средств, методов, или для достижения цели связано не только с его индивидуальным требованиям государства, но и его готовность, наличие возможностей для успешной работы по реализации целей в этих условиях.

Есть и другие подходы к классификации мотивов. Например, степень социальной значимости изолированные мотивы широкого социального плана (идеологические, этнические, профессиональные, религиозные и т.д.), план групповые и индивидуальные и личного характера.

Мотивы не только поощряют человека к действию, но и дать свои действия и действия личного, субъективного смысла. На практике, важно иметь в виду, что люди, делающие ту же форму и подвергать результаты действий, часто руководствуются различными, иногда противоположных мотивов, приложите другой важность их личного поведения, действия. В соответствии с этой оценкой и действия должны быть разные: моральный и правовой.

Сознательно разумное объяснение должно включать ценности, убеждения и намерения.

Таким образом, есть определенные условия, которые представляют собой непосредственные и необходимые предпосылки для удовлетворения основных потребностей. Такие предпосылки, как свобода слова, свобода делать то, что вы хотите, если это не мешает другим, свободы выражения мнений, свободу получения информации и доступа к информации, свободу защищать себя, справедливость, честность, целостность, дисциплина, примеры из предварительных условий для удовлетворения основных потребностей. Эти условия не являются самоцелью, но они близки к цели, потому что это очень тесно связано с основными потребностями, которые сами по себе являются целями

С точки зрения гуманистической психологии только сами люди ответственны за выбор, который они делают. Это не значит, что если люди получают свободу выбора, они обязаны действовать в своих собственных интересах. Свобода выбора не гарантирует правильность выбора.

Использованные источники:

1. Маслоу, А. Мотивация и Личность / А. Маслоу. – СПб.: Питер, 2012. – 352 с.

Зверева Г.П., к.э.н.

доцент

Оленин Г.Г.

магистрант 2 курса

направление подготовки «Менеджмент»

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»

Россия, г. Орел

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Статья посвящена проблемам воспроизводства трудовых ресурсов в сельском хозяйстве. Определены факторы, негативно влияющие на воспроизводство кадров. Выявлены направления эффективного воспроизводства трудовых ресурсов в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: воспроизводство, трудовые ресурсы, аграрный сектор, заработная плата, государственная поддержка.

Сельское хозяйство – важнейшая отрасль экономики страны, главной задачей которой является обеспечение продовольственной безопасности, снабжение сырьем других отраслей промышленности.

Актуальность проблемы воспроизводства трудовых ресурсов в аграрном секторе экономики обусловлена тем, что данная отрасль является наименее привлекательной для инвестиций. В связи с этим наблюдается острая нехватка работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, что является главным негативным фактором для данной отрасли экономики.

Воспроизводство трудовых ресурсов - это процесс непрерывного возобновления количественных и качественных характеристик экономически активного населения, включающий фазы (стадии) формирования, распределения (перераспределения) и использования трудовых ресурсов[3].

Таблица 1 – Динамика среднегодовой численности работников, занятых в аграрной сфере экономики

Среднегодовая численность занятых работников	2010 год		2011год		2012 год		2013год		Отклонение 2013 к 2010	
	Тыс. чел.	в % к итогу	Тыс. чел.	в % к итогу	Тыс. чел.	в % к итогу	Тыс. чел.	в % к итогу	Тыс. чел.	%
В аграрной сфере	5302	7,6	5322	7,5	5123	7,2	4880	6,8	-422	-0,8
В экономике всего	69934	100	70857	100	71545	100	71391	100	1457	X

Полученные, в результате анализа, данные свидетельствуют о том, что наблюдается снижение числа занятых в сельскохозяйственном производстве на 0,8 % или на 422 тыс. работников. Между тем, число занятых работников в целом по экономике, значительно возросло. Это свидетельствует о том, что помимо снижения воспроизводства трудовых ресурсов в аграрном секторе, существует проблема низкой привлекательности отрасли, которая, является определяющей в решении проблемы дефицита кадров в сельскохозяйственном производстве.

Наиболее значимыми негативными факторами, которые определяют непривлекательность отрасли сельского хозяйства, можно выделить:

1. Тяжелые условия труда. Не смотря на то, что в сельском хозяйстве наблюдается увеличение доли работ с применением современной техники, остается вид ручных работ, которые, зачастую, проходят на открытом воздухе. Механизация не позволяет полностью решить проблему большого объема работ в весенне-летний период, а также в период осенне-полевых работ. Из этого вытекает следующая проблема.

2. Сезонность работ. Помимо большого объема работ, требующего ускоренного выполнения, сезонность несет в себе еще один негативный фактор, такой как снижение заработной платы в период с наименьшими объемами работ (время подготовки оборудования к весенне-полевым работам). В свою очередь, из этого вытекает следующий негативный фактор.

3. Низкая оплата труда. Тяжелые условия труда, сезонность работ не влекут за собой высоких заработных плат работников аграрной сферы. Об этом говорит анализ среднемесячной начисленной заработной платы работников различных отраслей (табл. 2).

Таблица 2 - Среднемесячная начисленная заработная плата работников по отраслям в 2013 г.

Отрасль экономики	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.	К заработной плате труда в целом по экономике, %
Сельское хозяйство	15724,01	52,78
Здравоохранение	24438,62	82,03
Государственное управление	40448,72	135,91
Оптовая и розничная торговля	23167,81	77,77
Транспорт и связь	34575,71	116,06
Строительство	27701,44	92,98
В целом по экономике	29792,02	100

По данным таблицы 2 наблюдается проблема низкого уровня оплаты труда работников, занятых в сельскохозяйственном производстве. Среднемесячная начисленная заработная плата работников в сельском хозяйстве ниже на 47,22 % заработной платы в целом по экономике. Сопоставив предыдущие факторы и уровень оплаты труда в отрасли, можно заметить, что данная совокупность факторов является определяющей при выборе профессии молодыми специалистами, и смене отрасли опытными сотрудниками.

4. Высокий уровень урбанизации. В настоящее время наблюдается значительное сокращение численности сельского населения. Экономически активное население уезжает в город. Отток прежде всего связан с малой развитостью инфраструктуры: закрываются школы, детские сады, сокращаются рабочие места и т.д.

Таблица 3 – Динамика численности экономически активного населения сельскохозяйственных территорий

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	Отклонение 2013 к 2009, %
Экономически активное сельское население, тыс. чел.	18479	18308	18345	18100	18081	97,8

Сравнивая численность экономически активного населения по годам, можно заметить, что наблюдается снижение на 2,2% или на 398 тыс. чел. Такое снижение может быть обусловлено естественной убылью населения, или же как раз высоким уровнем урбанизации.

Данные и многие другие факторы, безусловно, оказывают существенное влияние на движение кадров, точнее сказать, благоприятствуют оттоку из аграрного сектора, что влечет за собой дегенерацию отрасли сельского хозяйства.

На основе выделенных факторов непривлекательности отрасли, можно выделить основные направления для улучшения ситуации в отрасли сельского хозяйства:

- отрасль сельского хозяйства должна быть максимально автоматизирована;
- повышение уровня оплаты труда, введение льгот и дотаций, занятым на производстве продукции сельского хозяйства;
- в целях снижения сезонности работ отрасли сельского хозяйства необходимо организовать переработку, что позволит занять работников, после периода высокой трудовой нагрузки;

- развитие инфраструктуры сельских территорий, приближенной к городским или превосходящей ее по некоторым направлениям, для стабилизации оттока молодых специалистов;

- оказание поддержки молодым специалистам, прибывшим работать на селе.

Решение последнего направления осуществляется на сегодняшний день посредством реализации Постановления Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598 "О федеральной целевой программе "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 -2017 годы и на период до 2020 года".

Эффективное воспроизводство трудовых ресурсов в аграрном секторе экономики не возможно без государственной поддержки, которая в свою очередь должна заключаться не только в материальном аспекте. Прежде всего государством должны быть разработаны меры, позволяющие повысить привлекательность аграрной сферы экономики, а так же повысить престижность профессий агропромышленного комплекса.

Использованные источники:

1. Зверева Г. П. Тенденции и перспективы воспроизводства трудовых ресурсов в сельском хозяйстве. // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2012. № 5. с. 62-65.
2. Кузнецова Т.М. Формирование эффективной кадровой политики в организациях АПК. Монография. – Орел: Изд-во Орел ГАУ, 2010.
3. Остапенко Ю. М. Экономика труда. - М.: Инфра-М, 2007 – с. 272.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. 2014. URL: <http://www.gks.ru/>. (Дата обращения: 20.10.2014).

*Зебелева А. В.
студент 3 курса
Конченко К. К.
студент 3 курса*

*Факультет социологии и политологии
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

КУБИНСКИЙ СОЦИАЛИЗМ: ИЗУЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ

Несмотря на существование множества проблем на Кубе, таких как неэффективность центрального планирования и многолетнее эмбарго США, общественное здравоохранение процветает на острове, а его население является одним из самых здоровых в мире. Также отмечаются высокая продолжительность жизни кубинцев (79 лет, что выше средней продолжительности жизни в США) и один из самых низких уровней детской смертности в Латинской Америке. Куба по данным ООН относится к странам с очень высоким уровнем индекса человеческого развития.

В 2010 году Рауль Кастро объявил о том, что экономика Кубы «на волоске» и опубликовал список из 178 видов деятельности, которыми с этого момента можно заниматься частникам. В этот список вошли: пассажирские и грузовые перевозки, ремонтные работы, фермерство, сфера бытовых услуг и даже сдача в аренду жилья и многое другое. В любой другой стране такой документ приняли ещё в прошлом веке, но для Кубы он является поистине революционным. В связи с введением этого документа, появились и дополнительные вопросы к политической элите Кубы, о том, что предпринимательство всегда приводит к материальному неравенству, но задать мы его не можем. Мы можем только лишь наблюдать со стороны за этими изменениями.

Социальную модель, функционирующую на острове, отличает высокий уровень открытости – свободные обсуждения и дискуссии по архиважным вопросам в рамках прописанного Конституцией поля; невмешательство в личную жизнь и религиозный плюрализм – после революции религиозные организации получили истинную свободу от государства и общественных организаций; и высокая гражданская активность населения – явка на последних выборах в 2013 составила около 90%.

Стабильность нынешнего кубинского режима во многом определяется тем обстоятельством, что в силу постоянно использовавшегося «клапана эмиграционного выброса» за пределы страны той части населения, которая была недовольна сложившейся социальной моделью или своим материальным положением, на Кубе практически отсутствует контрэлита.

Особенно важной составляющей кубинского общества является высокий уровень его единства, построенный на основе независимости, социальной справедливости и национально-культурной идентичности. Выражается это в понятном всем кубинцам слове «кубанидад». На русский язык его можно дословно перевести как «кубинская национальная идея» и заключается она в нескольких аспектах. Во-первых, идеи кубинской революции и создания на собственной, новой социально-политической модели общества в основу которого ляжет национальная специфика. Во-вторых, религиозный плюрализм. В-третьих, обеспечивающая эффективное функционирование стройная и четкая система каналов связи между всеми элементами общества. В-четвертых, прямая, а также производственная и низовая демократия как органическая часть общественной жизни.

Кубинская социальная модель действительно является феноменом сложного сочетания социализма и всё укрепляющей свои позиции рыночной экономики. В свою очередь, идеология кубинского социализма явилась ядром нынешней системы, а значит и основой для сегодняшних успехов Кубы в социальной сфере. Но важно отметить, некое несовпадение понятий с общепризнанными. Так, например, социализм по-кубински не отвергает рынка и экономическую самостоятельность граждан, их возможность на

ведение своего, частного бизнеса. Дополнительной сложностью для правительства Кубы является и такой таинственный и самостоятельный политический игрок как армия, которая в свою очередь также является одним из столпов кубинского социализма.

Использованные источники:

1. Сайт «Центр гуманитарных технологий». Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>
2. Бородаев В. А. Кубинская революция и становление новой политической системы. 1953-2006 гг. / В. А. Бородаев. – Мск : Изд-во Московский университет, 2007. С. 367-453.
3. Бородаев В. А. Кубинская социальная альтернатива / В. А. Бородаев // Вестник мировой общественный форум «Диалог цивилизаций». – 2005. - № 2. – С. 49-56.
4. Sanger-Katz M. Can Cuba escape poverty but stay healthy?. [Электронный ресурс] // New York Times, 2012 - . - Режим доступа: http://www.nytimes.com/2014/12/19/upshot/can-cuba-escape-poverty-but-stay-healthy.html?ref=health&_r=1&abt=0002&abg=1 , свободный. – Загл. с экрана.

*Зебелева А. В.
студент 3 курса
Конченко К. К.
студент 3 курса*

*Факультет социологии и политологии
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

КУБИНСКИЙ СОЦИАЛИЗМ: ИЗУЧЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ИДЕОЛОГИИ

«Как Куба достигла таких успехов?». С учетом огромного количества ограничений и экономических проблем, оплот несломленного социализма не только остается на плаву, но даже обгоняет некоторые развитые капиталистические страны. Конечно, нельзя однозначно связать социальный успех Кубы только с политическими идеями и государственным устройством этой страны. Но мы можем попытаться раскрыть сущность кубинского социализма, а также его роль в таком успехе.

Появление социалистической Кубы ознаменовало собой исторический сдвиг в жизни региона, означало серьезный прорыв в борьбе латиноамериканских народов против безраздельного господства США, разрушило миф о «географическом фатализме», служивший инструментом психологического подавления воли латиноамериканских народов к национальному и социальному освобождению. «Если какая-то привилегия и выпала на долю нашей страны, – отметил Ф. Кастро, – то это данная ей историей привилегия стать первой в этой части света страной, которая

нанесла поражение капитализму и империализму, и первой страной в этой части света, где началось строительство социализма».[1]

Одни из ключевых особенностей политического устройства на острове – это ключевая роль суверенитета и института политического лидерства.

Ключевым в идеологии кубинского социализма является факт того, что основополагающие принципы марксистской теории были дополнены идеями нескольких поколений кубинских борцов за национальное и социальное освобождение, таких как, Хосе Марти, Карлос Рафаэль Родригес, Армандо Харт, Эрнесто Че Гевара, Фидель и Рауль Кастро. Также, возвращаясь к историческим событиям становления данного режима, стоит указать на необходимость создания самостоятельной авангардной партии трудящихся, для достижения цели – национального и социального освобождения от иностранного господства.

Институционализация государства трудящихся, творческих союзов и массовых общественных организаций, которые представляли все самые крупные по численности слои общества, а также активнейшая деятельность Коммунистической партии Кубы, которая объединила в себе все революционно-освободительные движения, разбудили и направили в благое, созидательное русло, генерируемую гражданским обществом, энергию, как сказал бы нам Фидель. Конечно, слова приукрашены, но и в них есть большая доля правды.

Общественные организации, СМИ, тесно связанная с государством правящая коммунистическая партия, административные и управленческие структуры государственного аппарата, силовые структуры – все системообразующие органы и организации с момента революции находились под контролем высших партийных инстанций и замыкались на Фиделе и Рауле Кастро.

В этих условиях представляет особый научный интерес, что на Кубе при наличии «защитной» жесткой авторитарной оболочки политического режима получили широкое развитие различные формы демократического участия масс в управлении государством и обществом. Рассмотрим на примерах. На Кубе стали неотъемлемой частью новой политической культуры реальное повседневное участие рядовых граждан в общественно-политической деятельности на уровне местного самоуправления, трудовых коллективов, в осуществлении контроля снизу за деятельностью выборных органов власти на всех уровнях, а также за назначаемой ими администрацией. Именно на Кубе существует такой феномен как «квартальная демократия» (соседская община). Он стал результатом делегирования базовым ячейкам гражданского общества государством части властных полномочий. По сути «квартальная демократия» это общественное местное самоуправление, реализуемое через трудовые коллективы, комитеты революции, и другие местные организации власти. Система управляющей на местах соседской общины является корнем, питающим всю общественно-

политическую жизнь страны. Именно она является залогом легитимации власти, поскольку сама власть осуществляется народом.

Особенно важной составляющей кубинского общества является высокий уровень его единства, построенный на основе независимости, социальной справедливости и национально-культурной идентичности. Выражается это в понятном всем кубинцам слове «кубанидад». На русский язык его можно дословно перевести как «кубинская национальная идея» и заключается она в нескольких аспектах. Во-первых, идеи кубинской революции и создания на собственной, новой социально-политической модели общества в основу которого ляжет национальная специфика. Во-вторых, религиозный плюрализм. В-третьих, обеспечивающая эффективное функционирование стройная и четкая система каналов связи между всеми элементами общества. В-четвертых, прямая, а также производственная и низовая демократия как органическая часть общественной жизни.

Кубинский социализм всегда с чем-то сравнивают, то с СССР и нынешней Россией, то с США, то со странами Восточной Европы, но у него нет аналогов в мире. Это абсолютно самостоятельный отдельно стоящий политический феномен. На Кубе существуют свои исторические традиции, находясь в нескольких десятках миль от США, кубинцы уже более полутора веков отстаивают свою независимость. Потому социализм на острове - это не то, что было в СССР, это не теория о том, как выстроить справедливый, новый мир. Для кубинцев это синонимично суверенитету, своя разновидность национализма при этом в его надэтническом смысле. Последние 50 лет истории Кубы - это только лишь один из очередных этапов борьбы за свою независимость и освобождение.

Использованные источники:

1. Кастро Ф. Октябрьская революция и Кубинская революция: Речи и выступления, 1960-1977 гг. М., 1978. С. 317.
2. Бородаев В. А. Кубинская революция и становление новой политической системы. 1953-2006 гг. / В. А. Бородаев. – Мск : Изд-во Московский университет, 2007. С. 367-453.
3. Бородаев В. А. Кубинская социальная альтернатива / В. А. Бородаев // Вестник мировой общественный форум «Диалог цивилизаций» . – 2005. - № 2. – С. 49-56.
4. Sanger-Katz M. Can Cuba escape poverty but stay healthy?. [Электронный ресурс] // New York Times, 2012 - . - Режим доступа: http://www.nytimes.com/2014/12/19/upshot/can-cuba-escape-poverty-but-stay-healthy.html?ref=health&_r=1&abt=0002&abg=1 , свободный. – Загл. с экрана.

*Зеленкина Т.Д.
педагог-психолог
Ноябрьский институт нефти и газа
ТюмГНГУ
филиал в г. Ноябрьске
Россия, г. Ноябрьск*

СЕМЬЯ, КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ МОЛОДЕЖИ

Аннотация: Данная статья актуализирует необходимость активизации родительской позиции в качестве партнера и помощника в осуществлении адекватного, осознанного выбора профессии их ребенка.

Ключевые слова: семья, профессиональное самоопределение, адекватный, осознанный выбор профессии.

Определение человеком своего места в мире профессий, осознанный выбор профессии и нахождение личностного смысла в выполняемой профессиональной деятельности отражается в понятии «профессиональное самоопределение». Под профессиональным самоопределением понимается активная самостоятельная деятельность человека по выявлению своих способностей в определенном виде деятельности и поиску их реализации в конкретном виде профессионального труда [3].

Право человека на выбор профессии, рода трудовых занятий в соответствии с призванием, склонностями, способностями, образованием и с учетом общественных потребностей в кадрах расширяет возможности личности занять свое место в профессиональной структуре общества. Однако индивидуально-психологические особенности людей, имеющиеся различия между работниками умственного и физического труда, несоответствие трудовых вакансий склонностям и способностям личности ограничивают возможности адекватного профессионального самоопределения. Поэтому очень важно, особенно в «чувствительный» для подростка переходный возраст, когда интересы неустойчивы, мотивы выбора не осознаются в достаточной степени, поддержать и помочь подростку в осуществлении адекватного, осознанного выбора профессии. Важен мотивированный путь выбора профессии для молодых людей, и, поскольку семья является той системой, которая оказывает сильное влияние на профессиональное самоопределение, в этом им могут, и должны сегодня помогать родители и педагоги.

Родительская семья остается важнейшим инструментом социализации ребенка с раннего детства. Как отмечают многие исследователи, именно семья, если она сплочена и нравственно здорова, обладает такой системой передачи социальной информации, которая позволяет ребенку осваивать ее с максимальной заинтересованностью, полнотой и быстротой. Семья - основное "связующее звено", способное обеспечить вхождение человека в

большой, сложный и противоречивый мир общественных отношений, она с самого рождения подготавливает ребенка к будущей трудовой деятельности.

На современном этапе развития педагогики семьи существует несколько определений семьи как социального института. Ученый Михащенко А.Л. рассматривает семью, как «малую социальную группу (ячейку) общества, важнейшей формой организации личного быта, основанной на супружеском союзе и родственных связях, т.е. на многосторонних отношениях между мужем и женой, родителями и детьми, братьями и сестрами и другими родственниками, живущими вместе и ведущими общее хозяйство» [2].

Социолог Самыгин С.И. определяет семью, как «исторически изменяющуюся социальную группу, универсальными признаками которой являются гетеросексуальная связь, система родственных отношений, обеспечение и развитие социальных и индивидуальных качеств личности и осуществление определенной экономической деятельности» [4].

А.Г. Харчев определяет семью как исторически-конкретную систему взаимоотношений между супругами, между родителями и детьми, как малую социальную группу, члены которой связаны брачными или родительскими отношениями, общностью быта и взаимной моральной ответственностью, и социальная необходимость в которой обусловлена потребностью общества в физическом и духовном воспроизводстве населения» [5].

Анализ литературы и изучение трудов ряда ученых, несомненно, показывает, что одной из ведущих ролей в выборе профессионального пути играют родители. Проблеме трудового воспитания детей в семье большое внимание уделял выдающийся советский педагог А. С. Макаренко. В статье «Воспитание в труде» подробно проанализирован смысл и значение трудового воспитания в семье. «От каждого — по способностям, каждому по труду» - девиз того времени. Макаренко считал, что труд должен носить не принудительный, а творческий характер и к такому труду семья должна готовить своих детей. Творческий же труд возможен лишь тогда, когда человек относится к работе с любовью, когда он видит в ней радость, понимает пользу и необходимость своего труда, когда труд становится для него основой проявления личности и таланта [1].

Необходимо отметить целенаправленную и последовательную деятельность А.Д. Сазонова по разработке методологических основ профессиональной ориентации, а также об определении роли родителей в подготовке учащихся к сознательному выбору профессии. Ученый отмечал, что родители призваны помочь детям лучше разобраться в их склонностях и возможностях и определить их трудовой жизненный путь [3, с.126]. Он также акцентировал момент на возможности выбора эффективных форм работы учителя в семье при условии знания семей воспитанников.

Итак, семья наиболее полно соответствует требованиям постепенного приобщения ребенка к социальной жизни, в ней происходит поэтапное

расширение его кругозора и опыта, она выступает важным фактором, обеспечивающим успешность выбора профессии. Но важно также не забывать, что семья является автономным социальным институтом, трудно управляемым, в частности, с позиций школы, педагогики и может не только не участвовать в процессе самоопределения, но и активно мешать успешному выбору профессии подростка. Некоторые семьи предоставляют свободу выбора, в решение подростка не вмешиваются, некоторые настаивают на определенной профессии, опережая активность своего ребенка, лишая его самостоятельности, есть семьи, в которых активно считают, что главное - окончить институт, а все другие варианты профессионального образования активно отвергают и т.д. Понятно, что ни один из описанных выше вариантов позиций родителей не способствует адекватному выбору профессии их детьми.

Проведенное нами анкетирование подростков показало, что на их выбор профессии оказывает большее влияние родители и родственники, незначительное влияние - друзья, знакомые, СМИ, что говорит о постоянном поиске подростками помощников в выборе профессии. Необходимо отметить, что 13% подростков не определились с выбором профессии, а 23 % родителей не одобряют их выбор, что указывает на необходимость педагогического содействия процессу подготовки родителей. Родители выступают фактором успешного профессионального самоопределения молодежи, поэтому задачей специалистов-профориентологов является привлечение родителей в качестве компетентных партнеров и помощников в осуществлении адекватного, осознанного выбора профессии их детей.

Использованные источники:

1. Макаренко А.С. Лекции о воспитании детей [Текст] //Избр. Пед. соч. – М., 1977 – Т.2. – С.51-52,54.
2. Михащенко, А.Л. Семейная педагогика: Антология педагогической мысли. Учеб.пособие.-Курган: Изд-во Курганского гос. Ун-та, 2001.-284 с.
3. Савиных, В.Л. Концептуальные основы самоопределения растущего человека. – Сборник научных трудов ученых кафедры педагогики Курганского университета. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та,2012. – 262 с.
4. Самыгин, С.И., Перов Г.О. Социология:100 экзаменационных ответов (Экспресс-справочник для студентов вузов) [Текст] / Москва.: ИКЦ «МарТ», Ростов-н/Д: Издательский центр «МарТ», 2005.- С.169.
5. Харчев А.Г., Мацковский М.С. Современная семья и ее проблемы [Текст] / – М.- Статистика 1978. – 224 с.
6. Чистякова С.Н. Профессиональное самоопределение и профессиональная карьера молодежи. - М.: Ин-т профессионального самоопределения молодежи РАО, 1993. - 215с.

7. Яшина, В.П. Обучение и развитие ребенка в семье/В.П. Яшина. – М.:АРКТИ, 2002. -132 с.

*Зеленкина Т.Д.
педагог-психолог
Ноябрьский институт нефти и газа
ТюмГНГУ
филиал в г. Ноябрьске
Россия, г. Ноябрьск*

ПРИМЕНЕНИЕ АКТИВИЗИРУЮЩИХ МЕТОДОВ ПРОФИОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ В РОДИТЕЛЬСКОЙ АУДИТОРИИ

Аннотация: В статье представлен опыт работы с родителями в организации дополнительного образования детей, где эффективно применены активизирующие методы профориентационной работы.

Ключевые слова: профессиональное самоопределение, родительская аудитория, профориентационный опыт семьи, методы морально-эмоциональной поддержки, активизирующие методы.

Профессиональное самоопределение – это готовность к сознательному и обоснованному выбору профессии в соответствии со своими интересами, желаниями, склонностями, способностями и с учетом имеющихся общественных потребностей в специалистах различного профиля. В этом не простом вопросе способны помочь специалисты и сами родители.

Сегодня нами отмечен факт самоустранения школы от профориентационной работы, которая способствует социализации личности и позволяет ей осознанно выбрать профессию. Это проявляется в отсутствии взаимодействия с учреждениями начального профессионального образования, в результате чего молодежь, не имеющая мотивации к продолжению обучения в школе, уклоняются от учебы и уходят на улицу, не видя другого пути для реализации своих интересов и возможностей. Выпускники школ затрудняются в выборе своего дальнейшего профессионального обучения. Подростки принижают роль образования в профессиональной подготовке, перекладывают на родителей ответственность за свой жизненный выбор, не проявляют готовности и желания определить собственную судьбу [5].

Родительская аудитория – сложный, но весьма эффективный помощник в решении проблемы содействия молодежи в мотивированном, а значит, осознанном выборе профессии. Семья и сегодня остается тем социальным институтом, который влияет на профессиональное самоопределение их детей. Нами отмечен положительный опыт работы с родителями в условиях организации дополнительного образования детей, где возможности данного типа учреждений способствуют эффективному

использованию профориентационного опыта семьи и оказанию помощи в профессиональном самоопределении их ребенку.

Целенаправленное использование специальных методов профессионального и личностного самоопределения личности позволяет решать основные задачи профориентации и делает работу профконсультанта, специалиста по работе с молодежью более осмысленной и эффективной [2, с.260]. Общеизвестными методами при работе с родителями объективно отмечены просветительские и диагностические методы. В ходе применения данных методов специалист (педагог-профориентолог, или педагог, прошедший специальное обучение) проводит с родителями профориентационные беседы, предоставляя информацию о мире профессий, об учебных заведениях города и региона; предлагает совместно рассмотреть результаты анкетирования возможностей их ребенка, уделяя внимание требованиям профессии к его здоровью (профессиональной пригодности) и т.д.

Из опыта работы с родителями при реализации модульной программы «Эффективное сотрудничество», направленной на осознание ими необходимости грамотного участия в профессиональном самоопределении подростка, можно отметить появившиеся трудности родителей, связанные с особыми психологическими переживаниями. Данные трудности возникали по поводу ощущения ими недостаточной компетентности в вопросах профессионального самоопределения, а также в некой педагогической несостоятельности в качестве авторитетности родителя. Поэтому нами успешно внедрены методы эмоционально-моральной поддержки и активизирующие методы. Методами эмоционально-моральной поддержки выступили консультирование, тренинговые занятия с психологом, где родителям было предложено изучить свое ценностное отношение к педагогической деятельности в семье, а затем осознать, что возможно, еще подкорректировать, изменить (например: некоторые неверные профориентационные установки, межличностные отношения в семье, с ребенком). Необходимо отметить, что в качестве методов эмоционально-моральной поддержки при подготовке родителей к содействию в профессиональном самоопределении старшеклассников могут также выступать и те же самые активизирующие методы – профориентационные игры и упражнения. Например, интересным мероприятием явилось «Построение профессионального древа рода». Совместно с родителями и старшеклассниками была построена родословная семьи, выяснены профессии родственников. Рекомендации родителям, оформленные в виде буклета, также могут стать методом морально-эмоциональной поддержки в решении проблемы успешного выбора профессии.

Остановимся на описании активизирующих методов подробнее. В качестве активизации свободного общения участников друг с другом, а также выявления отношения родителей к разным профессиям,

"переключения" их внимания на решение поставленных перед ними задач нами применена игра «Ассоциации». Три вышедших из аудитории человека, отгадывают профессию с помощью ассоциативных вопросов. (Какого цвета эта профессия?», «Какой запах напоминает?», «Какая мебель используется?» и т.д.). Затем инструкция дается отгадывающим, которые так же задают по два своих вопроса. Вопросы задаются конкретному родителю, а не группе. После этого, каждый имеет по одной попытке отгадать профессию. Ведущий кратко записывает на доске вопросы и ответы, следя за динамикой игры.

Игровое профориентационное упражнение «День из жизни профессионала...» проводится с целью умения объяснения ребенку со стороны родителей трудового распорядка дня и действий того или иного профессионала. Совместными усилиями в группе составляется рассказ о типичном трудовом дне работника, например, фотомодели. Рассказ составляется только из существительных (например, день учителя мог бы быть таким: «звонок - завтрак - звонок - урок - двоечники - вопрос - ответ - тройка - учительская - директор - скандал - урок - отличники - звонок - дом - постель»). В этой игре выясняется, насколько интересна данная профессия и адекватно ли она представлена. Называя новое существительное, каждый игрок повторяет последнее существительное и говорит свое. При подведении итогов игры необходимо уточнить насколько правдиво был представлен трудовой день профессионала и сделать вывод о необходимости объяснения ребенку со стороны родителей трудового распорядка дня и его действий. Можно предложить родителям в парах проработать объяснение ребенку (в роли которого будет один из родителей) о действиях профессионала, профессия, которого его заинтересовала. Проводится рефлексия.

Упражнение «Звездный час» [3, с.135-136] призвано помочь родителям в содействии детям в успешном выборе профессии. Это игровое упражнение, направлено на осознание основных личностных смыслов той или иной профессиональной деятельности для человека и соотнесении их со своим представлением о счастье. Необходимо обдумать вместе с ребенком «счастливые моменты» в выбранной профессии и при необходимости ненавязчиво их откорректировать – задача родителя в сотрудничестве с педагогом. В самом общем плане участники игры пытаются выделить и обсудить различные “радости” жизни и работы, наиболее характерные для представителей тех или иных профессиональных и социальных групп общества (например: для типичного ученого, типичного продавца, типичного таксиста...).

Стоит отметить, что эффективные активизирующие методы профориентационной работы со старшеклассниками, также успешно могут быть адаптированы к родительской аудитории. Мы считаем действенными использование ток-шоу, презентаций, совместных

выступлений и других интересных форм в подготовке родителей к грамотному соучастию в выборе профессионального пути их детей.

Использованные источники:

1. Азаров, Ю. П. Семейная педагогика (серия «Мастера психологии»). – СПб.: Питер, 2011. – 400 с.
2. Пряжников, Н. С. Профессиональное и личностное самоопределение. – М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996.- 256 с.
3. Пряжников, Н. С. Игровые профориентационные упражнения. Методическое пособие.– М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1997.- 256 с.
4. Савина, М.С. Взаимодействие школы и семьи в профессиональной ориентации учащихся [Текст] /Метод. пособие. М., 1991 – 72 с.
5. Черепанова, Л. Б. Педагогическое содействие профессиональному самоопределению подростков в условиях малого города: Дис. ... канд. пед. наук: Челябинск, 2004. - 186 с.

*Зеленко Н.А.
студент 1го курса
Якунина Ю.С., к.э.н.
доцент
Кузбасский государственный
технический университет им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ КЕМЕРОВСКОЙ
ОБЛАСТИ**

Аннотация: Данная статья посвящена транснациональным компаниям в кемеровской области

Ключевые слова: Кемеровская область, транснациональная компания.

В настоящее время транснациональные корпорации (ТНК) часто употребляют как для транснациональный, так для многонациональных корпораций. Под транснациональной корпорацией понимают крупное финансово-производственное, научно-технологическое, торгово-сервисное объединение, которое осуществляет свои операции как в стране базирования, так и во многих зарубежных странах. Ее отличает сложная организационно-управленческая структура, включающая в себя собственно производственную, банковскую, инвестиционную, торгово-рекламную деятельность, проведение научно-исследовательских разработок, подготовку кадров.

Для современной России, потерявшей научно-техническое превосходство в связи со структурными преобразованиями, вопрос интеграции в мировой инновационный процесс имеет важное значение.

Сегодня в России создались благоприятные условия для формирования ТНК мирового уровня в ряде отраслей.

Можно выделить основные предпосылки:

1. завершение процесса приватизации в России и построение национальных корпоративных структур, соответствующих мировой практике;
2. государственный курс на формирование компаний;
3. благоприятная мировая конъюнктура, позволившая компаниям накопить ресурсы для дальнейшего расширения;
4. исчерпание условий для экстенсивного развития в ряде отраслей на внутреннем рынке страны.

Важным фактором развития транснационального и национального бизнеса выступают регионы. Одним из российских регионов, в котором промышленное производство постепенно выходит на международный уровень, является Кемеровская область. Высокая концентрация промышленного производства, огромные запасы сырья и наличие в регионе корпоративных структур – все это делает Кемеровскую область территорией развития транснациональных корпораций со значительным потенциалом. Для компаний региона важно то, что по мере накопления опыта внешнеэкономической деятельности компании переходят от простых форм мирохозяйственных связей к сложным системам производственно-сбытовых цепочек. Сначала компания превращается в постоянного участника внешней торговли, затем осваивает производство за рубежом, после чего постепенно начинает развитие разнообразной зарубежной деятельности, связанной преимущественно с инвестированием. В Кемеровской области формируются корпорации международного уровня, участвующие как в экспортных операциях, так и в прямом зарубежном инвестировании. Но, в то же время, эти компании не могут выйти из «сырьевого круга», использовать потенциал международной научно-технической кооперации. Сфера переработки сырья в Кузбассе практически не развита, и существующие машиностроительные, химические предприятия недостаточно конкурентоспособны не только на мировом, но и на российском рынке. Поэтому как отечественных, так и международных корпораций в Кемеровской области не простираются дальше добычи угля, выплавки металлов и производства первичной химической продукции. А перспективы развития в регионе связей национальных и транснациональных корпоративных структур обусловлены пока только с ростом сырьевых производств.

Стратегической целью развития региона является повышение конкурентоспособности его экономики и рост на этой базе благосостояния жителей региона, предполагает решение нескольких, тесно взаимосвязанных, с ней подцелей и делает необходимой реализацию ряда крупных стратегических проектов, среди которых:

Обеспечение стабильного роста в базовом секторе экономики на основе:

1. развития сырьевой базы данного сектора экономики;
2. наращивания потребления продукции базового сектора внутри страны и выхода на новые рынки;
3. снятия инфраструктурных ограничений, которые влияют на развитие региона и предприятий базового сектора его экономики;
4. развития системы подготовки кадров, стабилизации рынка труда и развития системы расселения.

В то же время, в Стратегии выделен ряд рисков, которые могут нарушить реализацию направлений развития региона на долгосрочную перспективу, среди которых:

1. Риск зависимости экономики и бюджетной сферы региона от конъюнктуры на мировых товарных рынках угля и металла.
2. Риск ухудшения ресурсной базы Кемеровской области.
3. Экологические риски Кемеровской области.
4. Риск технологического отставания региона и др.

Именно с вышеуказанными рисками в первую очередь, взаимосвязана деятельность крупнейших бизнес-структур, функционирующих на территории Кемеровской области.

Что касается второго риска, то, безусловно, ресурсная обеспеченность является одним из важнейших конкурентных преимуществ экономики Кемеровской области и ее базового сектора. Однако, даже изначальная ресурсная сверх достаточность не позволяет пренебрегать работой по воспроизводству и расширению ресурсной базы региона. Имеют место разные риски при этом, которые связаны с возможным ухудшением ресурсной базы, ее физическими сокращениям, снижением доступности и ростом экологических издержек при добыче сырьевых ресурсов и т.д.

Безусловно, что обладание солидными запасами полезных ископаемых и гидроресурсов является одним из важнейших факторов, который обеспечивает конкурентоспособность региона и создает определенную базу для его устойчивого социально-экономического развития. Однако, интенсивное развитие добычи сырья и производств, связанных с его первичной переработкой, ведет к росту антропогенной нагрузки на окружающую среду, снижает возможности дальнейшего развития экономики, а также оказывает негативное воздействие на здоровье населения, способствует росту бюджетных и частных расходов на здравоохранение и охрану окружающей природы.

Для регионов, которые ощущают все возрастающую конкуренцию на основных рынках продукции базового сектора, главным источником конкурентных преимуществ могут выступать только технологии. Поэтому, не случайно, что в качестве одного из фундаментальных рисков для предприятий Кемеровской области и даже целых отраслей экономики в

стратегии выделено отставание технологическое. Риски технологического отставания ведут к утрате конкурентоспособности экономики региона, росту возможности вытеснения продукции предприятий Кемеровской области с отечественных и мировых рынков.

Использованные источники:

1. Транснациональные корпорации (ТНК) [Электронный ресурс] // <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/transnacionalnaya-korporaciya.html>
2. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике [Электронный ресурс] // <http://www.cfin.ru/press/management/1998-2/04.shtml>
3. Транснациональные корпорации на российском рынке [Электронный ресурс] // <http://www.investentrussia.ru/finansovie-novosti/ukrainskiy-krizis-i-ekonomika-rossii-09-14.html>
4. Российские транснациональные корпорации, их место и роль современной мировой экономике [Электронный ресурс] // http://studme.org/117411286930/ekonomika/rossiyskie_transnatsionalnye_korporatsii_mesto_rol_sovremennoy_mirovoy_ekonomike
5. Проблемы развития региона в современных условиях (на примере Кемеровской области) [Электронный ресурс] // www.monographies.ru/139-4594
6. Транснациональные корпорации в российской экономике как объект государственного регулирования [Электронный ресурс] // <http://www.dissercat.com/content/transnatsionalnye-korporatsii-v-rossiiskoi-ekonomike-kak-obekt-gosudarstvennogo-regulirovani>

*Зиангирова А.Р.
Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ И УСЛОВИЯ ЕГО ПОЛУЧЕНИЯ

Программа материнского капитала для российских семей началась в 2007 году в виде реализации дополнительных мер государственной поддержки семей, имеющих детей. Обеспечение мер в рамках программы установлено Федеральным законом от 29 декабря 2006 года № 256-ФЗ путем предоставления единовременной государственной субсидии, направленной на создание условий, обеспечивающих достойный уровень жизни. Всего к началу 2015 года сертификаты на материнский капитал получили более 5,5 млн. российских семей [1].

Действие программы распространяется на 10-летний период, начиная с 1 января 2007 года и заканчивая 31 декабря 2016 года. Это означает, что в случае рождения или усыновления второго (или любого последующего)

ребенка в 2015 году никаких проблем с получением сертификата на материнский капитал не возникнет.

Индексация фиксированных выплат в общем случае направлена на корректировку их покупательной способности с учетом ежегодной инфляции. Этот механизм предусмотрен и для материнского (семейного) капитала, ведь далеко не каждая семья имеет право и возможность распорядиться им сразу [3].

Таблица 1 Размер материнского капитала за 2007-2015 гг.

Год	Размер, руб.	Индексация, %
2007	250000	-
2008	276250	10,5
2009	312162,5	13
2010	343378,8	10
2011	365698,4	6,5
2012	387640,3	6
2013	408960,5	5,4
2014	429408,5	5
2015	453026	5,5

В последующие годы индексация размера выплат может замедлиться в связи с негативными явлениями в экономике страны. В частности, по прогнозам Минтруда, в связи с долговременным снижением доходов в федеральный бюджет индексация материнского капитала на 2016-й и 2017-й годы запланирована в меньших объемах: всего на 4,5 и 4,3% соответственно, вследствие чего объем выплат превысит 500 000 руб. не ранее 2018 года [2].

На рисунке 1 продемонстрирована последовательность получения материнского капитала.

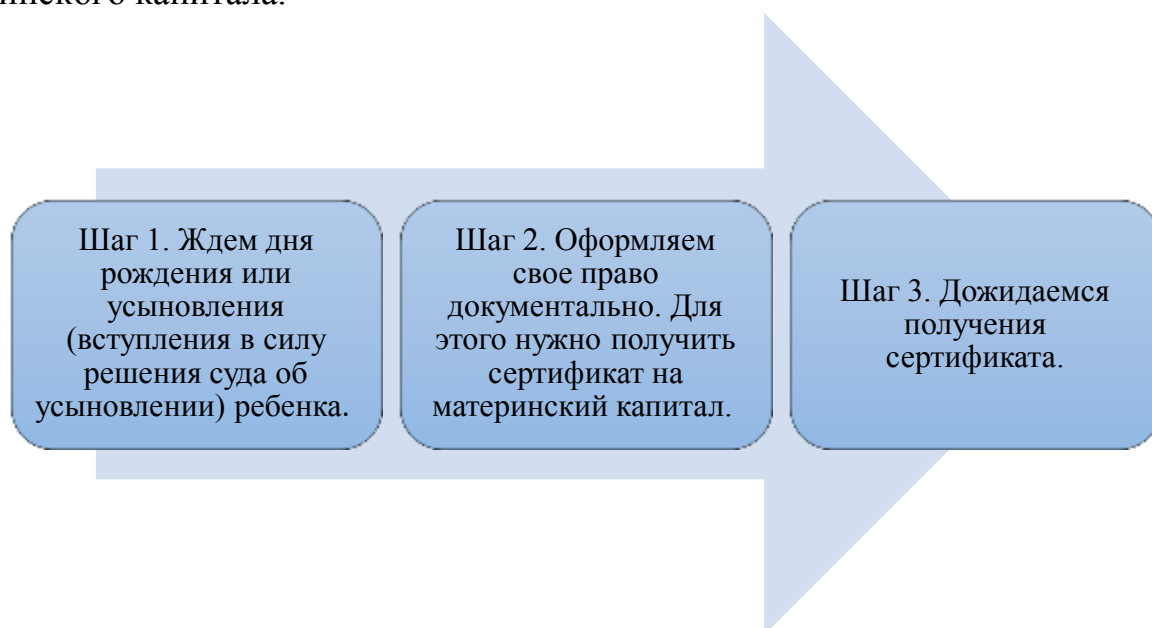


Рисунок 1 Инструкция оформления капитала

Для оформления материнского капитала необходимы следующие документы (см. рис. 2).



Рисунок 2 Необходимые документы для оформления материнского капитала

После получения сертификата, семья вправе выбирать желаемое направление расходования средств семейного капитала, но, безусловно, в рамках законных норм: на улучшение жилищных условий, на формирование пенсии матери, либо на получение детьми образовательных услуг [4]. В каждом отдельном случае для расходования капитала нужно будет предоставлять отдельные пакеты документов в Пенсионный фонд, чтобы фонд перечислял средства капитала нужной организации.

На сегодняшний день существует мнение о том, что материнский капитал следует отменить. Это связано с экономической нестабильностью в стране, наложенными на российскую экономику западными санкциями и развитием общих тенденций мирового экономического кризиса [5]. Население страны надеется, что Правительство РФ избежит вынужденных мер по сворачиванию программ государственной социальной поддержки.

Использованные источники:

1. О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 29 дек. 2006 г. № 256 – ФЗ : (ред. 08 мар. 2015 г.) // СПС «Консультант Плюс».
2. Приказ Минздравсоцразвития России «Об утверждении Правил подачи заявления о распоряжении средствами материнского капитала» [Электронный ресурс] : от 26 дек. 2008 г. №779н : (ред. 25 дек. 2014 г.) // СПС «Консультант Плюс»

3. Гусев, А.П. Материнский капитал: получение, использование, субъекты [Текст] : учебное пособие / А.П. Гусев. – М. : Феникс, 2012. – 160 с.
4. Сираева, Р.С. Материнский капитал как возможность получения образования [Текст] / Р.С. Сираева, А.А. Набиев // NovaInfo . – 2014 . - №28. – С. 300-302.
5. Сираева, Р.С. Материнский капитал: состояние и перспективы [Текст] / Р.С. Сираева, А.К. Фролова // NovaInfo . – 2014 . - №29. – С. 142-143.

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Дядюра Е.П.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

РОЛЬ И МЕСТО ОСНОВНЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

На исходе XX столетия мировая экономика как совокупность национальных хозяйств, их политических и экономических взаимоотношений приобрела новое качество: важнейшей формой интернационализации хозяйственной жизни становится глобализация.

Целью работы является выявление основных форм МЭО, в силу растущих экономических взаимосвязей стран всего мира.

Так, глобализация, по определению экспертов Международного валютного фонда (МВФ), - «растущая взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия международных сделок с товарами и услугами и мировых потоков капитала, а также благодаря все более быстрой диффузии технологий» [1].

Существуют различные походы к определению понятия глобализации, ее влияния на уровень благосостояния населения различных стран и развития экономики государства в целом. Одни экономисты-исследователи подчеркивают особую значимость данного процесса, другие – придерживаются противоположной точки зрения, что глобальная зависимость стран порождает новые негативные явления и проблемы.

Также есть сторонники, занимающие нейтральную позицию, например, Джозеф Ю. Штиглиц, лауреат Нобелевской премии по экономике, отмечает:

«...Сторонники глобализации утверждают, что глобализация неизбежна, и рекламируют ее блага; противники явно обрисовывают в подробностях ее нежелательные последствия и требуют ее прекращения. Я же считаю, что у глобализации огромный потенциал улучшения жизни людей, в том числе и в развивающихся странах, и в некоторых аспектах это

уже происходит – например, глобализация знаний привела к совершенствованию здравоохранения и продлению продолжительности жизни. Но в то же время управление глобализацией, которое осуществляется сейчас, слишком часто приводит к ухудшению положения беднейших слоев населения. Так, либерализация рынка капитала, которую проталкивал МВФ, увеличила нестабильность мировых финансовых рынков, а львиная доля тягот от этой нестабильности легла на беднейшие страны» [2].

Глобализация мировой экономики проявляется в следующих направлениях (рисунок 1).

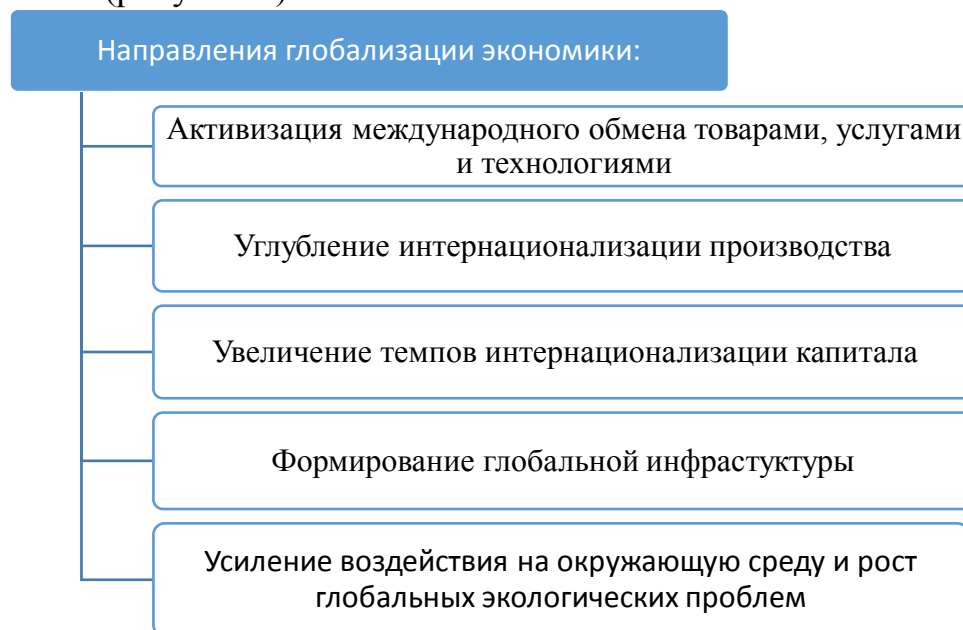


Рисунок 1 - Направления проявления глобализации мировой экономики

Наряду с глобализацией и интернационализацией современными тенденциями развития мировой экономики являются:

- регионализация;
- транснационализация.

Регионализация представляет собой организацию рынка и производства в определенном географическом пространстве. В настоящее время большинство стран входят в одну или несколько торгово-экономических объединений. С одной стороны она выступает как определенный этап глобализации, с другой – интересы участников региональных группировок препятствуют глобальной экономической интеграции.

Современное мировое хозяйство разнообразно. В него входят государства, которые отличаются своей социальной структурой, уровнем развития производительных сил, политическим устройством и т.д.

Ведущее положение в мировом хозяйстве в настоящее время занимают семь наиболее промышленно развитых стран: США, Япония, Канада, Германия, Франция, Великобритания и Италия. На их долю приходится

более 80% промышленного производства группы промышленно развитых стран и около 60 % всего мирового промышленного производства, соответственно 70 и 60% производства электроэнергии, более 60 и около 50% экспорта товаров и услуг [6].

Международные экономические отношения (МЭО) включают в себя многоуровневый комплекс экономических отношений между различными субъектами мировой экономики (рисунок 2) [3].



Рисунок 2 - Основные формы международных экономических отношений

В качестве основных признаков международных экономических отношений могут быть названы:

- во-первых, участники хозяйственных отношений экономически обособлены;
- во-вторых, в основе мирового хозяйства и МЭО лежат международное разделение труда и обмен;
- в-третьих, обмен товарами и услугами осуществляется движением денег, валютно-кредитными отношениями;
- в-четвертых, МЭО предполагают собственную инфраструктуру, специальные институты. Они представлены международными экономическими, финансово-кредитными учреждениями и организациями как общемирового (ВТО, Международная торговая палата, Всемирный банк, Международный валютный фонд и т. д.), так и регионального значения (КЕС, ЕБРР и т.п.) и т.д. [4].

В условиях информационной эпохи можно заметить качественные изменения в области глобализации рынков и конкуренции. Перечень

отраслей экономики, в которых компании не способны быть задействованы в глобальной деятельности, за последние годы увеличивается. Возрастает роль международных организаций в мировом хозяйстве, таких как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирная торговая организация (ВТО), Всемирный банк, ЕБРР и т.д.[9] Их деятельность все шире распространяет единые для всех стран-участников стандарты на деятельность финансовых институтов, охрану окружающей среды, а следовательно приводит к снижению торговых барьеров между государствами. К числу стимулов рынков и конкуренции к глобализации относятся ускорение и удешевление транспортных перевозок непрерывное совершенствование телекоммуникаций, сделавшее глобальное общение дешевым, простым и эффективным [5].

Важным фактором роста мировой торговли является также существенный рост реэкспорта промышленных товаров, которые изготовлены в развивающихся странах из материалов, импортируемых в соответствии методами регулирования МЭО.

В десятку крупнейших торговых стран мира входят Нидерланды, Италия, Франция, Сянган (Гонконг), Великобритания, Канада, Бельгия. Промышленно развитые страны контролируют более 70% мирового товарооборота. Крупнейшими торговыми державами мира являются США, Япония и Германия, на которые приходится треть мировых экспортно-импортных операций. [6].

За последние десятилетия проявились заметные различия в темпах роста и направлениях внешнеторговой (прежде всего, экспортной) деятельности субъектов мировой торговли, что привело к значительным сдвигам как в географической, так и в товарной структуре современной международной торговли.

В условиях современной глобализации усиливается транснационализация мировой экономики, связанная с деятельностью ТНК, объединяющие хозяйства на основе кооперации и специализации производства [9]. При этом наблюдаются две противоположные тенденции. С одной стороны, рост производства на зарубежных предприятиях ТНК отчасти замещает экспорт в соответствующие страны. С другой стороны, эти предприятия стимулируют внешнеторговые потоки как по линии внутрикорпорационных связей, так и по другим направлениям [6].

В начале XXI в. в мире насчитывается более 80 тыс. ТНК и 850 тыс. их филиалов. Материнские компании расположены главным образом в развитых странах (50,2 тыс.), большее число филиалов приходится на развивающиеся страны (495 тыс.). Под контролем ТНК находятся отдельные товарные рынки: 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85% — рынка меди и бокситов, 80% — рынка чая и олова, 75% — рынка сырой нефти, натурального каучука и бананов. Около половины мирового промышленного

производства и свыше 2/3 внешней торговли приходится на ТНК. Они контролируют примерно 80% патентов и лицензий на изобретения, новые технологии и ноу-хау. До половины экспортных операций США осуществляется американскими и зарубежными ТНК, в Великобритании аналогичные операции осуществляют до 80% ТНК, в Сингапуре — до 90% [7].

Сегодня продукция произведенная в одной стране, с большим энтузиазмом принимается в других странах. Например, в Западной Европе и Северной Америке названия таких фирм, как *Toyota*, *Sony*, *Toshiba*, стали совершенно привычными, так же как всем азиатским потребителям из Японии, Сингапура, Гонконга знакомы названия, *McDonalds*, *Philips*, *IKEA*.

Таким образом, в начале XXI в. транснационализация производства и капитала стала непосредственным условием функционирования и развития ТНК, чье влияние порой выше, чем национальные интересы страны.

Суммируя вышесказанное, вступление в XXI в. знаменует новую эпоху глобализации экономики. Она охватывает важнейшие процессы социально-экономического развития мира, способствует ускорению экономического роста. В то же время она рождает новые противоречия и проблемы в мировой экономике, поэтому глобализация, в том числе финансовая, - это не прямолинейный процесс. Все блага, получаемые в результате снижения барьеров между странами, распределяются между хозяйствами неравномерно, что является одной из причин возникновения конфликтов.

В результате глобализации экономический мир обретает черты целостности в планетарном масштабе. Во всемирном хозяйстве расширяется сфера действия общих экономических законов и функциональных взаимосвязей [9].

В итоге, можно сказать, что процессы глобализации оказывают, в целом, противоречивое влияние на развитие международных экономических отношений.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.imf.org/external/russian/> - 12.12.2014
2. Человеческое лицо глобализации / Дж. Ю. Штиглиц // Политический журнал. - 2004. - №7 (10) – 18 с.
3. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие / Е.С. Понамарева, Л.А. Кривенцова; под ред. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 287 с. – (Серия «Практический курс»).
4. Международные экономические отношения: учебник для вузов по экон. спец. / В.Е. Рыбалкин. - М.: ЮНИТИ, 2012. – 591 с.
5. Глобализация мирового хозяйства: учеб пособие / под ред. д-ра экон. наук., проф. М. Н. Осьмовой, к.э.н. А.В. Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2006 – 376 с.

6. Глобализация мировой экономики и Россия: монография/ Бандурин В.В., Рацич Б.Г., Чатич М //– М.: Буквица, 2003. – 279 с.
7. Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / кол. авторов; под общ. ред. дэн, проф. В.В. Полякова и дэн, проф. Р.К. Щенина. – 6-е изд. стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 688 с.
8. Евдокимов, А.И. Международные экономические отношения: учебник / А.И. Евдокимов. – М.: ТТК Велби, 2003. – 552 с.
9. Красавина, Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Л.Н. Красавина. – М.: Финансы и статистик, 2011. – 576 с.

*Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Репринцева Е.С.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМА КОНВЕРТИРУЕМОСТИ РУБЛЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРЕДПОСЫЛОК ЕЕ РЕШЕНИЯ

Аннотация: В статье авторами рассмотрена проблема перехода к полной конвертируемости рубля, а также проанализированы основные предпосылки ее решения. Прослежена последовательность целесообразных изменений в законодательстве Российской Федерации. В заключительной части статьи авторами был выделен ряд наиболее эффективных мероприятий для устранения барьеров на пути к практической реализации режима свободной конвертируемости рубля.

Ключевые слова: свободная конвертируемость рубля, конвертируемая валюта, резервная валюта, межгосударственные расчеты.

В настоящее время в условиях глобализации, интернационализации, а также стремительного развития международных отношений, особую актуальность приобретает устойчивость национальной валюты, ее ликвидность, равно как и экономическая политика государства в сфере обеспечения условий ее конвертируемости.

Конвертируемостью валюты принято называть способность валюты свободно обмениваться по действующему на мировом рынке курсу на другую валюту, а также выполнять функцию средства платежа в любой стране [2].

Классическую характеристику понятия конвертируемости валюты дал один из ведущих специалистов в сфере международных валютных

отношений 1980-х годов — профессор Стэнфордского университета США Р. МакКиннон:

«Валюта является конвертируемой, если граждане данной страны, желающие купить заграничные товары или услуги, не подверженные особым ограничениям, могут свободно продать местную валюту в обмен на иностранную на унифицированном рынке по единому, возможно колеблющемуся валютному курсу, применяемому ко всем текущим сделкам, включая нормальный торговый кредит, тогда как иностранцы (нерезиденты), имеющие средства в местной валюте, полученной от текущих операций, могут продать их по тому же самому курсу или свободно приобрести местные товары по преобладающим ценам в этой валюте» [7].

Следовательно, конвертируемость национальной валюты также целесообразно считать экономическим отношением, определяемым конкурентоспособностью товаров и режимом внешнеэкономических связей государства.

В современной мировой практике существуют следующие виды конвертируемости валюты: свободно конвертируемая валюта, частично конвертируемая валюта, неконвертируемая валюта [2].

Кроме того, конвертируемость валюты может выражаться в нескольких формах:

- капитальная конвертируемость, которая подразумевает отсутствие ограничений на платежи и трансферты, учитываемые на счете операций платежного баланса, связанных с движением капитала;

- текущая конвертируемость, выраженная в отсутствии ограничений на платежи и трансферты, учитываемые на счете текущих операций платежного баланса;

- внутренняя конвертируемость, которая определяется правом резидентов совершать операции на внутреннем рынке с иностранной валютой, а также активами в иностранной валюте;

- внешняя конвертируемость, подразумевающая право резидентов совершать с нерезидентами операции с иностранной валютой, а также активами в иностранной валюте;

- полной конвертируемостью называется отсутствие любого контроля как по счету текущих операций, так и по счету движения капитала платежного баланса [5].

Проследив историческое развитие определения полной конвертируемости валюты, нетрудно заметить, что данное понятие ассоциировалось с термином «резервная валюта», однако, в Ямайской валютной системе и в действующей редакции Статей Соглашения МВФ этот термин не применялся [2].

Тем не менее, было введено схожее понятие - «свободно используемая валюта», под которой подразумевается национальная валюта государства-члена, относительно которой Фонд устанавливает, что она широко

используется для платежей по международным операциям и является предметом активной торговли на основных валютных рынках [5].

Большое значение для становления процесса перехода к полной конвертируемости национальной валюты в России имела последовательность целесообразных изменений в законодательстве, толчком к реализации которых стало вступление страны в 1992 году в МВФ. Тогда же на национальном уровне конвертируемость рубля была определена Федеральным Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (октябрь 1992 г), по которому устанавливался режим внутренней конвертируемости рубля, иными словами определялось отсутствие ограничений на текущие валютные операции резидентов [2]. Однако, эти изменения нанесли серьезный ущерб международным платежным позициям России, открыв каналы, по которым иностранная валюта уходит за рубеж, и внедрив во внутренний экономический и денежный оборот иностранную валюту, - доллар США.

Постепенно, по мере продвижения национальной экономики России к рынку снимались ограничения на валютные операции. Так, с июня 1996 года был установлен новый режим конвертируемости рубля по текущим операциям. В этом же году Россия присоединилась к ст. XIV и к ст. VIII Статей Соглашения МВФ, при этом взяв на себя обязательство по устранению множественности обменных курсов национальной валюты и недопущению введения ограничений на валютный обмен для осуществления текущих внешнеэкономических операций. Затем, в 2005 г. была утверждена новая редакция Федерального Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 18.07.2005 г., в котором указанные тенденции усилились. В мае 2006 года был официально объявлен режим свободной конвертируемости рубля [6].

Однако, в действительности для данного режима не сложилась система предпосылок, определяющая его эффективное функционирование. К основным предпосылкам введения полной конвертируемости (обратимости) национальной валюты можно отнести:

- 1) общую стабилизацию экономики;
- 2) сокращение дефицита государственного бюджета;
- 3) низкие темпы инфляции;
- 4) уменьшение дефицита на счетах текущих операций;
- 5) урегулирование внешней задолженности страны;
- 6) накопление достаточных золотовалютных резервов;
- 7) нормализацию социально-политической обстановки в стране;
- 8) высокую степень интеграции национального хозяйства в мировую экономику;
- 9) доверие к национальной денежной единице внутри страны и за рубежом.

Подавляющее большинство перечисленных предпосылок до сих пор не имеют устойчивой базы для формирования, так как на современном этапе развития российская экономика характеризуется: заниженным реальным курсом рубля, положительным торговым балансом преимущественно за счет экспорта нефтегазового сырья, чистым оттоком капитала на фоне сравнительно высоких рисков, ограничениями на международное движение капитала, высокими издержками инвестирования.

Перечисленные факторы выступают в роли барьеров на пути к практической реализации режима свободной конвертируемости рубля, для устранения которых следует выделить наиболее эффективные мероприятия:

во-первых, необходимо создание развитой базы для осуществления внешнеэкономической деятельности основанной на свободной рыночной экономике;

во-вторых, целесообразно обеспечение гарантированного притока в Россию иностранной валюты и инвестиций;

в-третьих, введение расчета за российский экспорт в рублях;

в-четвертых, создание условий для устойчивой ликвидности рубля;

в-пятых, расширение сферы обращения российского рубля в странах СНГ в различных направлениях;

в-шестых, проведение эффективной антимонопольной политики внутри страны и поддержка национальных производителей товаров и услуг для становления их конкурентоспособности на мировом рынке;

и, наконец, завершающим эффективным мероприятием следует считать создание благоприятной среды для кредитования предприятий в российских банках.

Таким образом, для национальной экономики России целесообразно осуществление вышеупомянутых мер в целях формирования системы предпосылок, которые, в свою очередь, будут способствовать реальному функционированию режима свободной конвертируемости рубля. Значительным преимуществом в сложившейся ситуации является углубление экономической интеграции между участниками СНГ, а также некоторыми другими экономическими партнерами России, вследствие чего уже сейчас постепенно формируется экономическое пространство, на котором в перспективе рубль способен выполнять функцию резервной валюты. Такой статус рубля значительно увеличит объем межгосударственных расчетов в этой валюте, что, соответственно, выведет Россию в лидирующее положение на международном рынке. Однако для реализации такого пути развития, российская экономика должна быть конкурентоспособной по качеству товаров, издержкам их производства, ценам, и, кроме того, обеспечивать высокий уровень сбалансированности и стабильности внутренних и внешних факторов производства и обмена.

Использованные источники:

1. Ашраф Лайди Валютный трейдинг и межрыночный анализ [Электронный ресурс]: как зарабатывать на изменениях глобальных рынков/ Ашраф Лайди — Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Пабlishер, 2013. - 288 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/22807>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Деньги. Денежное обращение [Электронный ресурс]: учебное пособие / — Электрон. текстовые данные.— Краснодар: Южный институт менеджмента, 2011. - 75 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10287>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Моисеев, С.Р. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты / С.Р. Моисеев. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. - 2002. - 245 с.
4. Пономарева, Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.С. Пономарева, Л.А. Кривенцова, П.С. Томилов [Электронный ресурс]: учебное пособие - Электрон. текстовые данные. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 287 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8098>.— ЭБС «IPRbooks»
5. Щеголева, Н. Г. Валютные операции [Электронный ресурс]: учебник / Н.Г. Щеголева — Электрон. текстовые данные. — М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012.— 336 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/17011>.— ЭБС «IPRbooks»
6. Янова, П.Г. Международные валютно-кредитные отношения [Электронный ресурс]: учебное пособие / П.Г. Янова — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2013. — 213 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13439>.— ЭБС «IPRbooks»
7. Kinnon Mc., Ronald J. Money in International Exchange. The Convertible Currency System / Kinnon Mc., Ronald J. – New York, 1979. – P. 6

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Алиева А.Р.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация: В статье авторами рассматриваются тенденции развития международного экономического взаимодействия. Дано определение процесса глобализации. Проанализированы противоречия глобализации и их последствия в современных условиях развития мирового хозяйства.

Отмечена необходимость учета противоречий и негативных последствий глобализации при формировании политик и концепций развития странами.

Ключевые слова: глобализация, международные экономические отношения, глобальные проблемы, взаимозависимость, развитие мирового хозяйства, риски.

Важнейшей тенденцией развития современного мирового хозяйства является интернационализация хозяйственной жизни. К началу XXI в. интернационализация хозяйственной жизни достигла высшей стадии международного экономического взаимодействия — глобализации международных экономических отношений, выражающейся в приобретении мировым хозяйством форм единой экономической целостности.

По определению Международного Валютного Фонда, глобализация — это растущая взаимозависимость экономик различных стран, связанная с созданием экономического пространства, где с учётом мировой конъюнктуры определяются размещение производительных сил, отраслевая структура и обмен технологиями и информацией [1].

Характерными чертами глобализации выступают: усиление взаимозависимости народов и стран во всех сферах деятельности, интеграция в международной торговле, совершенствование форм международного разделения труда.

Процесс глобализации экономики осуществляется на всех уровнях хозяйственной деятельности субъектов:

- микроуровень — выход отдельных фирм и компаний за пределы внутреннего рынка (поиск новых сегментов, расширение влияния, осуществление экономической деятельности в международном масштабе);
- мезоуровень — расширение масштаба осуществления операций на рынках труда, валют и финансов;
- макроуровень — усиление влияния национальных и региональных экономик путем формирования мирохозяйственного рыночного пространства в различных формах (создание зон свободной торговли, либерализация торговли, экономические объединения) [2].

Таким образом, в современном мире остается все меньше стран, не вовлеченных в процессы развития международных связей и глобализации экономики, а на данный процесс оказывают влияние многие факторы [3]. Развитию процессов глобализации способствуют следующие факторы (таблица).

Глобализация экономики представляет собой закономерный и объективно обусловленный процесс, в котором неизбежно усиливаются следующие противоречия [1]:

1. Противоречия между странами и/или группами стран.

Прежде всего, это относится к противоречиям между развитыми странами с рыночной экономикой, развивающимися странами и странами с переходной экономикой.

Таблица – Факторы, влияющие на процессы глобализации мировой экономики

Фактор	Форма проявления воздействия
Производственно-технический	<ul style="list-style-type: none"> • Возрастание масштабов производства; • Увеличение доступности товаров и услуг;
Научно-технологический	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение издержек при использовании «готовых» технологий; • Повышение уровня конкурентоспособности производства от внедрения передовых технологий;
Экономический	<ul style="list-style-type: none"> • Концентрация и миграция капитала; • Формирование единого рыночного пространства;
Информационный	<ul style="list-style-type: none"> • Совершенствование форм обмена информацией; • Возможности оперативного решения задач и эффективного контроля международных транзакций;
Социальный	<ul style="list-style-type: none"> • Усиление международной миграции; • Преодоление территориальных границ культурой и искусством;
Политический	<ul style="list-style-type: none"> • Развитие международного сотрудничества; • Усиление роли международных организаций; • Ослабление государственных границ; • Повышение мобильности товаров и услуг;
Экологический	<ul style="list-style-type: none"> • Создание совместных стратегий стран по переходу к ресурсоэффективному развитию и поддержание экологического равновесия; • Объединение усилий по ликвидации последствий экологических проблем;

По оценкам Программы развития ООН, доля богатейших стран в мировом ВВП составляет 86%, доля средних — 13%, а на долю беднейших приходится лишь 1%, что обусловлено разными темпами экономического роста. Следует отметить, что в 60-е годы XX века доход типичной развивающейся страны составлял примерно 12% от дохода типичной развитой страны, на сегодняшний день показатель приближается к 5% [1].

2. Противоречия между странами (или группами стран) и международными институтами.

Деятельность международных институтов создает риски дестабилизации мировой экономики в связи с либерализацией внешнеэкономических связей, снятием барьеров для трансграничного движения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов, что требует принятия соответствующих согласованных решений. Особую остроту (как показали кризисные явления второй половины 90-х гг. XX в. в Юго-Восточной Азии, Бразилии, Аргентине) приобретают противоречия, связанные с крупномасштабными неконтролируемыми потоками спекулятивных капиталов.

3. Противоречия между отдельными странами, с одной стороны, и транснациональными корпорациями, банками (ТНБ) и мировыми финансовыми центрами (МФЦ) — с другой.

ТНК и ТНБ являются двигателями процесса глобализации экономики, снижая роль национальных государств и деформируя при этом социально-экономические системы. В настоящее время ТНК контролируют более 50% мирового промышленного производства, более 60% мировой внешней торговли, а также около 80% мировой базы патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау, что должно приниматься во внимание правительствами при разработке стратегических решений [4]. ТНК осуществляют инвестиции, приносят новые технологии производства и управления, увеличивают ВВП, положительно влияют на платежный баланс стран, но также представляют угрозу:

- монополизации рынка;
- подрыву суверенитета малых государств;
- усилению вреда экологии [5].

4. Противоречия между крупнейшими ТНК, ТНБ и МФЦ, связанные с глобальной конкуренцией в результате взаимодействия глобализирующегося капитала (ТНК и МФЦ), ведущих стран современного мира и их союзов (ЕС, НАФТА, АТЭС) и влиятельных международных экономических организаций (МВФ, Всемирный банк, ВТО и др.).

Глобализация экономики и существующие противоречия данного явления связаны с необходимостью решения ряда общемировых проблем – глобальных проблем современности, вызывающих ряд негативных последствий и замедление мирового развития.

Термин «глобальные проблемы» стал активно использоваться в 1960-х гг., изучением данного явления занимается обширная область междисциплинарных исследований – науки глобалистика, экономика, социология, демография и т.д. Исследованием глобальных проблем занимались многие отечественные ученые - И. Т. Фролов, Н. Н. Моисеев, А. Л. Яншин, М. И. Будыко, Н. Н. Иноземцев, Ю. А. Израэль, А. Д. Урсул, Э. В. Гирусов. В настоящее время ведущие международные организации (ООН, ЭКОСОС, МВФ, МБРР, ОЭСР) регулярно осуществляют мониторинг существующих проблем и содействуют их устранению.

Глобальные проблемы представляют собой совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных вопросов, влияющих на развитие и конъюнктуру стран, которые требуют настоящего решения путем кооперации всего мирового сообщества. Можно выделить следующие блоки глобальных проблем современности:

- социальные (неравенство доходов населения, рост безработицы и нищеты, распространение наркотических веществ, демографические проблемы, рост смертности и т.д);
- природные (ограниченность ресурсов, изменение климата,

загрязнение окружающей среды, угроза экологических катастроф);

- экономические (проблемы внешнего долга, экономической безопасности, финансовой нестабильности, неравномерности развития стран, миграции капитала, нарастания экономических конфликтов).

Следует отметить, что в краткосрочном периоде преодоление глобальных проблем невозможно, но развитие международной кооперации и усиление взаимосвязей между странами и международными организациями предлагают новые возможности, в том числе и по решению общих глобальных проблем. Тем не менее, существуют различные точки зрения на процесс глобализации.

В конце прошлого века получило распространение общественно-политическое движение *антиглобализм*, направленное против доминирования глобальных транснациональных корпораций и усиления позиций промышленно развитых стран. В этой связи целесообразно выделить основные негативные эффекты, которые связывают с процессом глобализации мировой экономики. К отрицательным последствиям глобализации относят следующие:

- усиление глобальной нестабильности из-за взаимозависимости национальных экономик от мировой конъюнктуры;
- увеличение различий экономического развития стран;
- усиление зависимости менее развитых стран от устойчивости мирохозяйственной системы;
- монополизация рынка крупнейшими ТНК;
- неравномерность распределения преимуществ отдельных отраслей национальных экономик;
- усиление влияния ТНК в отдельных странах;
- рост внешнего долга как угроза дальнейшему развитию;
- рост социальных противоречий в результате свободного перемещения рабочей силы и др. [4].

По мнению представителей антиглобализма в рамках процесса глобализации экономики менее сильные в экономическом отношении страны, их союзы и корпоративный бизнес не могут реализовать свои интересы, поскольку преимущества глобализации распределяются неравномерно, что способствует усилению неравенства стран - отставания развивающихся стран от ведущих развитых [1].

Преимущества в этом случае получают промышленно развитые страны, обладающие природными ресурсами, выгодным географическим положением и значительным влиянием на международной арене, что позволяет уменьшать издержки производства и развивать новые технологии.

На сегодняшний день в странах с высоким уровнем дохода средние доходы 10 процентов самого богатого населения примерно в 9,5 раза выше, чем доходы 10 процентов наиболее бедного населения, в то время как 25 лет назад разница составляла 7 раз [6].

В результате менее развитые страны вынуждены находиться в состоянии финансовой и экономической зависимости от ведущих стран мира из-за роста внешнего долга, низкой конкурентоспособности товаров, услуг и технологий, отсутствия квалифицированной рабочей силы и угрозы экономической стабильности.

Проблема неравномерного развития стран предопределяет наличие низкого качества жизни среди населения слаборазвитых стран, что находит отражение в уровне образованности населения, здравоохранения, невозможности обеспечить население качественным продовольствием.

Другим направлением анализа сущности процесса глобализации является *альтерглобализм* — общественное движение, появившееся в XX веке, ставящее своей целью альтернативное развитие глобализации. Альтерглобалисты отвергают глобальную власть капитала, когда транснациональные корпорации превращаются в силу, сравнимую с силой государства полагая, что это приносит ущерб [7]. Неслучайно при этом в настоящее время используется термин не «глобализирующаяся», а «глобализируемая» транснациональными корпорациями и крупнейшими международными организациями, согласно этой позиции, мировая экономика [1]. В качестве решения данных противоречий процесса глобализации сторонники альтерглобализма предлагают рассмотреть механизмы управления глобализацией в сфере международных торговых отношений и в области политики по отношению к развивающимся странам [8]. Реализация модели управления процессами глобализации экономики способствовала бы существенному сокращению противоречий и неравенства, возникающих в современных условиях.

Обращая внимание на противоречивость современной модели глобализации, Президент РФ В.В. Путин, предложил стратегию «социально ориентированной ответственной глобализации», отметив при этом важность осознания современных глобальных тенденций экономики, культуры и информации [1].

Таким образом, в настоящее время модель активно развивающейся глобализации международных экономических отношений все чаще становится предметом научных дискуссий и причиной возникновения альтернативных концепций мирового развития. За последние 25 лет в мире произошли беспрецедентные перемены, которые во многих случаях носили прогрессивный характер. Многие страны на всех континентах вышли на путь международной интеграции, экономических реформ, технологической модернизации и демократизации общества [9]. Однако, процессы глобализации имеют противоречивый характер, поскольку создают факторы риска проявления негативных последствий, способных вызвать кризисы и поставить под угрозу социально-экономические реформы, благодаря которым были достигнуты успехи.

В то же время, глобализация представляет собой объективный процесс возрастания факторов международного значения, определяющих развитие мировой цивилизации [10], который невозможно остановить, однако целесообразно минимизировать его возможные отрицательные эффекты. Ответственное и эффективное управление существующими рисками наблюдаемого сегодня процесса глобализации сможет обеспечить прогресс для стран всего мира. При этом необходимо формирование государствами определённой долгосрочной концепции и проведение рациональной политики в области инновационного ресурсоэффективного пути развития экономики и общества.

Использованные источники:

1. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Б.М. Смитиенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 528 с. — (Высшее образование).
2. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития: сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции / Под ред. С.С. Чернова. — Новосибирск: ЦРНС, 2013. — С. 36-40
3. Проскурина, А.В. Проблемы и перспективы глобализации / А.В. Проскурина, Г.М. Гордеева // Труды Псковского политехнического института. — 2008. - №12.1. — С. 64-68.
4. Крейдич, Т.В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации / Т.В. Крейдич // Вестник МГТУ. — 2010. - Том 13, №1. — С. 209-214.
5. Солодков, Г.П. Международный бизнес: организация и управление: учебное пособие. / Г.П. Солодков, Э.Т. Рубинская, Э.Д. Рубинская. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. — 379 с.
6. World Bank Group; International Monetary Fund. 2015. Global Monitoring Report 2014/2015 : Ending Poverty and Sharing Prosperity. Washington, DC: World Bank Group. World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/20330>
7. Бузгалин, А.В. Альтерглобализм: в поисках позитивной альтернативы новой империи / А.В. Бузгалин // Век глобализации. — 2008. - №1.- С. 120–127.
8. Stiglitz J. E. Globalization and Its Discontents. - N. Y.: Penguin Books, 2002. — 304 p.
9. Всемирный банк. 2013 год. Обзор Доклада о мировом развитии 2014: Риски и возможности — управление рисками в интересах развития. Вашингтон, округ Колумбия: Всемирный банк [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.worldbank.org/reference/> - 29.12.2014.
10. Нечаев, В.И. Экономический словарь: справочное издание / В.И. Нечаев, П.В. Михайлушкин. - Краснодар: «Атри», 2011. — 464 с.

*Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Боровинских Е.А.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОМПЛЕМЕНТАРНЫХ ВАЛЮТ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению теоретических основ и значения дополнительной денежной единицы в решении проблем экономики страны в период кризиса. Продемонстрирована эволюция альтернативных денежных систем, на основе рассмотрения пиков развития которой, можно установить их необходимость именно в периоды спада. В заключительной части статьи авторами сформулирован вывод, суть которого заключается в том, что дополнительная валюта во многом упрощает и оптимизирует деятельность хозяйствующих субъектов на рынке.

Ключевые слова: глобальный кризис, диверсификация валют, дополнительные валюты, альтернативные денежные системы.

Глобальный финансово-экономический кризис конца 2000-х годов поставил под сомнение многие постулаты официальной экономической науки. Она оказалась неспособной предвидеть кризисные потрясения и предложить действенные меры по их преодолению. Дискуссии вращаются главным образом вокруг "перестройки" финансовой системы в рамках традиционных подходов мейнстрима. Однако, по-видимому, необходим принципиально новый подход, ставящий целью не только снизить частоту возникновения кризисов, но и исключить их повторение.

В статье авторами осуществлена попытка представления альтернативного теоретического подхода, который усматривает причины финансовых кризисов в искажении функции денег и искажении всей денежно-кредитной системы. Сторонники данной теории считают, что устойчивости сферы финансов можно добиться путем диверсификации валют и введения дополнительных денег, с целью выполнения ими функции инструмента обмена в противовес их использованию для накопления [3].

Теория дополнительной валюты не является новым открытием, ее истоки восходят к началу XX в. Дополнительные к национальной денежной единице, валюты уже не одно десятилетие используют сотни тысяч людей и организаций в разных странах мира. По приблизительным оценкам, на сегодняшний день насчитывается свыше 5 тыс. различных местных валют в 50 странах мира [10].

Дополнительные валюты часто устанавливаются специально для

решения конкретных вопросов или проблем. Дополнительная валюта может быть полезна для общественных формаций, у которых нет доступа к финансовому капиталу, а также для структурного изменения в расходах населения. В 2006 году Всемирная база данных дополнительных валютных систем в годовом отчете представила результаты исследования 150 систем. Цели разработки 94-х из них состояли в улучшении кооперации, развитии малого и среднего предпринимательства, активизации местного рынка, снижении потребности в национальной валюте и развитии экономики. Основная цель дополнительной валюты заключается не в получении высокой прибыли, а в соединении «неиспользованного ресурса с необеспеченной потребностью» [6].

Один из наиболее авторитетных защитников идеи о необходимости дополнения национальных валют разнообразными местными и региональными денежными системами Бернар Лиетар - президент бельгийской электронной платежной системы Proton, профессор Университета Беркли (Калифорния, США) и Католического университета г. Лувен (Бельгия), один из архитекторов евро [1].

Современная глобальная валютная система - сетевая система потоков, где национальные валюты обращаются внутри отдельных стран и взаимодействуют между собой на глобальном уровне. Формальное оправдание монополии - необходимость обеспечения эффективности ценообразования и обмена на внутреннем рынке. Для сохранения монополии применяется жесткое регулирование, направленное на то, чтобы банки копировали поведение друг друга на рынке. Не случайно крах крупнейших мировых банков произошел в 2008 году одновременно [2].

Сегодня перед миром стоят беспрецедентные глобальные вызовы (изменение климата, сокращение природных ресурсов, старение населения и т.д.). Ситуация усугубляется масштабными кризисами и отягощенными арабскими революциями, ситуацией на Украине. Это, по мнению Лиетара и его сторонников, требует срочного принятия корректирующих мер, отказа от неприкосновенности монополии национальных валют [12].

Практическое применение получили различные варианты денежных систем местного и регионального назначения. Рекорд долгожительства продемонстрировала уникальная швейцарская система свободных денег, созданная в 1934 году, - кооперативное сообщество WIR (Wirtschaftsring-Genossenschaft) [4].

Можно выделить, как минимум, три периода наиболее интенсивного развития дополнительных (комплементарных) валют:

- 30-е годы XX в.;
- 80-е - начало 90-х годов;
- конец первого десятилетия 2000-х годов.

Характерная черта этих периодов состоит в том, что они приходились на кризисное и послекризисное время.

Если говорить об эволюции моделей дополнительных валют, то нужно упомянуть о четырех существующих их поколениях.

Первое поколение - местные обменные торговые системы (local exchange trading systems - LETS). Для данной модели характерен безналичный обмен (редко только бумажный). Обменная стоимость устанавливалась исходя из времени, затраченного на производство товара или услуги. Валюта не конвертируемая, но возможно совместное использование разных валют. Вместе с тем, денежные системы данного поколения имели достаточно слабые связи с субъектами реальной экономики [5].

Второе поколение определяется схемой, при которой стоимость товаров и услуг измеряется только временем, затраченным на их производство [9]. Стороны такого обмена меняют свой труд на так называемые тайм-доллары (time-dollars). Такие проекты ориентированы на оказание помощи нуждающимся категориям населения и опираются на сотрудничество с местными властями.

Денежные системы третьего поколения нацелены на решение определенных задач экономического характера. С помощью фиксированного курса дополнительные валюты привязывают к национальным и прописывают специальные правила конвертации. Эмиссия дополнительной валюты обеспечивается резервами национальной валюты, в то время как при денежных системах первого и второго поколения такого условия нет. Бонусная программа поддерживает обмен национальной валюты на дополнительную, однако, обратного обмена чаще всего не предусматривает [7].

Валюта данного поколения направлена на изменение структуры потребительских расходов. А успех в этом случае зависит от того, удалось ли привлечь к сотрудничеству мелкие (иногда и крупные) предприятия.

Проекты четвертого поколения - сложные системы, где главную роль имеют органы власти. Они концентрируются на проблемах экологии, носят многоцелевой характер. Подобные проекты могут реализовываться в рамках национальных программ и программ Евросоюза [11]. Примером может служить французский проект SOL, сочетающий в себе применение пластиковых карт для постоянных клиентов (loyalty card), систему вознаграждения и перераспределения.

Все представленные проекты строятся на принципах демократического участия, иницируются и контролируются, как правило, неприбыльными или общественными организациями, а также неформальными группами граждан. Направлены они на решение следующих задач: во-первых, налаживание товарообмена и стимулирование экономики; во-вторых, поддержка мелкого бизнеса; в-третьих, социальная защита; и, наконец, в-четвертых, защита окружающей среды [8].

В последнее время наблюдается тенденция усиления концентрации

внимания на решении двух последних задач, т.к. они способствуют объединению граждан, росту социальной солидарности, ответственности, а в последствии, - улучшению социально-экономического климата в определенном регионе.

Как показал глобальный финансово-экономический кризис, у концепции диверсификации валют есть реальный потенциал и перспектива развития. Дополнительные валюты оказались намного стабильнее национальных. Такие деньги постоянно находятся в обороте, усиливая товарообмен и позволяя гражданам реально зарабатывать. Другими словами, деньги снова являются эквивалентом в обмене.

Таким образом, в заключении отметим, что применение дополнительных денег позволяет производителям и потребителям на местах решать свои проблемы, не дожидаясь решений на уровне правительства, органов ЕС или международных организаций. Возможно, в перспективе стоит задуматься об использовании таких средств в более широких масштабах.

Использованные источники:

1. Аналитический банковский журнал: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.abajour.ru/index.php> (Дата обращения: 14.12.2014).
2. Белова, И.Н. Международные валютно-кредитные отношения: учебник / И.Н. Белова, М.А. Стренина, Н.П. Гусаков; Под ред. Н.П. Гусакова - М.: Инфра – М, 2010. – 314 с.
3. Бурлак, Г.Н. Техника валютных операций: учебник / Г.Н. Бурлак, О.И. Кузнецова. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 320 с.
4. Валютный и денежный рынок. Курс для начинающих / Пер.с англ.-М.: Альпина Паблишер, 2009.- 344 с.
5. Издательский дом Коммерсантъ: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kommersant.ru/>
6. Курс экономики: Учебник. - 2-е изд., доп. / Под ред. Райзберга Б. А. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 716 с.
7. Моисеев, С.Р. Международные валютно-кредитные отношения: учебное пособие / С.Р. Моисеев. - М.: Издательство «Дело и сервис», 2007. - 816 с.
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 592 с.
9. Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. Деньги и регулирование денежного обращения. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 224 с.
10. Хмыз, О.В. Глобализация мировых валютно-финансовых рынков: Монография / О.В. Хмыз, В.В. Шмелев. – М.: Проспект, 2010. – 200 с.
11. Шуркалин, А.К. Современные международные валютно-кредитные отношения: учебное пособие / А.К. Шуркалин. – М.: Логос, 2009. – 248 с.
12. Экономика и жизнь. 2014. №36: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eg-online.ru/product/all/4488/>

*Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Вольвач Е.Э.
студент 4-го курса
факультет «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ШОКОВ НА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ БАНКА РОССИИ

Аннотация: Данная статья посвящена влиянию внешних шоков на экономику и денежно-кредитную политику страны в условиях нестабильности мировых финансовых рынков.

Именно, начиная с 2008 года, Россия столкнулась с негативными шоками: экономический и финансовый кризис 2007-2009 гг., европейский долговой кризис, изменение динамики цен на нефть на мировом рынке, события марта 2014 г. в Крыму и на юго-востоке Украины, экономические санкции, которые ввели США, ЕС и другие страны против России, - всё это создает угрозы для финансовой стабильности страны.

Ключевые слова: внешние шоки, валютный курс, денежно-кредитная политика, валютный рынок, экономическая стабильность.

Экономика России, начиная с 2008 г. столкнулась с серией негативных внешних шоков, которые создали серьезные проблемы для экономической политики страны в целом и денежно-кредитной политики в частности.

Первым значительным внешним шоком для российской экономики в первом десятилетии XXI в. стал глобальный экономический и финансовый кризис 2007-2009 гг. В результате темпы падения реального ВВП в России в 2009 г. (7,8%) существенно превысили темпы спада в мировой экономике в целом (0,4%). Наиболее чувствительными к кризисным потрясениям оказались темпы прироста инвестиций в основной капитал и динамика производства в обрабатывающей промышленности [4].

Период с конца 2009 г. был отмечен постепенным восстановлением экономической динамики в России и преодолением последствий глобального внешнего шока. Были постепенно отменены чрезвычайные инструменты денежно-кредитной политики, введенные во время кризиса. Политика валютного курса характеризовалась, с одной стороны, формализацией его режима, а с другой - постепенным движением в сторону ослабления регулирования валютного курса. В результате были объявлены плавающие границы операционного интервала Банка России, но эти границы стали постепенно расширяться.

Несмотря на преодоление основных последствий мирового экономического и финансового кризиса к концу 2009 г., на протяжении

последующих лет экономика России и ее финансовая система столкнулись с серией внешних шоков меньшего масштаба, на которые ЦБ реагировал мерами денежно-кредитной политики.

В первую очередь следует отметить начавшийся весной 2010 г. европейский долговой кризис. Воздействие европейского кризиса на российский валютный рынок было неоднозначным: сначала рубль укреплялся относительно евро до середины 2010 г., затем, во второй половине 2010 г., произошло некоторое ослабление рубля к евро. Во втором случае сказалось действие этого кризиса как внешнего шока для российской экономики, поскольку Европейский союз является крупнейшим внешнеэкономическим партнером России.

Был затронут, в первую очередь, российский рынок акций, несколько снизился спрос на российские энергоносители со стороны стран ЕС [5], темпы экономического роста в России стали постепенно замедляться в 2012-2013 гг., но это замедление было вызвано главным образом внутренними факторами.

Традиционно основным внешним шоком для российской экономики считается изменение динамики цен на нефть на мировом рынке. Хотя в целом динамика цен на нефть не являлась источником существенных шоков для российской экономики, в связи с чем можно выделить период снижения цен на нефть с апреля по июнь 2012 г.

Ситуация в российской экономике существенно изменилась к середине 2013 г. Возник новый серьезный шок в глобальной экономике, который привел к оттоку капитала из стран с формирующимися рынками. Вместе с тем проявились проблемы внутри российской экономики, связанные со снижением объема валовых инвестиций. За январь-июнь 2013 г. объем инвестиций в основной капитал снизился по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 1,4% [3].

На рубеже 2013-2014 гг. вновь усилилось давление на валютные рынки стран с развивающимися экономиками, которое было связано с практическим началом сворачивания политики количественного смягчения в США.

При этом Центральный банк Российской Федерации устойчиво продолжал проведение мер, направленных на переход к свободно плавающему валютному курсу. В январе 2014 г. он снизил объем целевых интервенций до нуля, тем самым отказавшись от реакции на изменение фундаментальных факторов на валютном рынке [1].

На этом фоне Россия стала испытывать дополнительные внешние шоки, накладывавшиеся один на другой. События марта 2014 г. в Крыму и на юго-востоке Украины и связанные с ними экономические санкции, которые ввели США, Европейский союз и ряд других развитых стран против России, вызвали значительный отток капитала из страны.

Дополнительным внешним шоком для российской экономики стала наметившаяся с середины 2014 г. тенденция к снижению цены на нефть на мировом рынке. В результате наложения серии внешних шоков: неопределенности в мировой экономике, нестабильности политической ситуации в Украине, действия экономических санкций против России, падающей цены на нефть и внутренних экономических проблем в России - к осени 2014 г. на валютном рынке сложилась ситуация, близкая к критической. ЦБ официально заявил о твердом намерении перейти с 2015 г. к режиму инфляционного таргетирования и, как следствие, ввести свободно плавающий валютный курс рубля [2].

Результатом серии внешних шоков 2014 г. и реакции на них экономических агентов внутри страны, стало снижение за январь-октябрь 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года номинального валютного курса рубля к доллару США на 11,8%, номинального валютного курса к евро – на 13,5%. При этом пик обесценения рубля пришелся на октябрь 2014 г., во время которого ЦБ обновил посткризисный рекорд валютных интервенций по чистой покупке доллара США на рынке [4].

При этом общая линия Центробанка, направленная на модернизацию режима денежно-кредитной политики, остается неизменной и, на наш взгляд, требует особой оценки в изменившихся условиях.

Усилившееся воздействие внешних шоков на российскую экономику, особенно ярко проявившееся в 2014 г., ставит перед Банком России задачу выработки модели проведения денежно-кредитной политики, наиболее эффективно реагирующей на подобные шоки.

Позиция руководства Центрального банка опирается на теоретические подходы, доказывающие, что в современных условиях режим инфляционного таргетирования является оптимальной формой реакции на внешние шоки, поскольку позволяет поглощать их и проводить независимую денежно-кредитную политику в условиях плавающего валютного курса.

Частичным выходом из сложившейся ситуации могло бы стать введение валютных ограничений. При этом, их использование должно зависеть от сложившейся экономической ситуации. В качестве валютных ограничений целесообразно использовать налог на приток спекулятивного иностранного капитала, повышенные резервные требования по обязательствам в иностранной валюте. В критических ситуациях, целесообразно вводить чрезвычайные валютные ограничения, например, направленные на жестокое регулирование открытой валютной позиции банков, лицензирование отдельных видов операций с капиталом.

Использованные источники:

1. Киюцевская А. Плавающий курс российского рубля: миф или реальность? / А. Киюцевская // Вопросы экономики. - 2014. - №2. – С.50-67

2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.cbr.ru – 15.03.2015
3. По данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.gks.ru - 17.03.2015
4. По данным Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.cbr.ru - 22.03.2015
5. Последствия европейского долгового кризиса для экономики России: кол. монография; под ред. д.э.н. М.Ю. Головнина. - М.: Институт экономики РАН, 2013. – 66 с.

Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Зеленых А.А.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМА СТАБИЛИЗАЦИИ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье рассматриваются практические и теоретические аспекты развития валютной системы Российской Федерации в период с 1992 по 2014 годы. Теоретико-методологической основой исследования послужили основные положения экономики, финансов, а также концептуальные исследования современных западных и российских ученых - экономистов.

В результате изменений в современной мировой валютной системе, а именно в связи с ослаблением позиций доллара США, возрастанием волатильности валютных курсов, а также и уязвимости евро, особую значимость приобретает дальнейшее развитие валютной системы России. В научно-исследовательском отчете по оценке конкурентоспособности России специалисты ИМЭМО РАН отмечают, что «валютная политика и финансовая сфера играют важную роль в формировании уровня конкурентоспособности страны в мировом хозяйстве» [3]. В мировой практике российская валютная система является достаточно «молодой». Можно выделить несколько ключевых этапов развития валютного рынка России, которые представлены в таблице.

Таблица – Этапы развития валютного рынка в России

Период	Характеристика
1992-1997 гг.	- период первых валютных кризисов и становление отдельных элементов валютного рынка («черные вторники и пятницы»), а также

	функционирование и создание «валютного коридора»
1998-2007 гг.	- кризисный этап развития валютного рынка России (период «августовского дефолта» и пути решения его негативных последствий)
2008-2013 гг.	- период глобального финансово-экономического кризиса и устранения его негативных последствий
2014 г.	- период, когда ЦБ отпустил рубль в «свободное плавание»

Такова краткая периодизация этапов формирования и развития валютного рынка и валютной системы в России.

Так или иначе, принимая решения сегодня, необходимо помнить опыт «золотого десятилетия»: даже при высоких ставках количественное смягчение ведет к росту ВВП. Также иное важное заключение определяется в том, что и падение 2008–2009 годов, и текущее замедление в экономике России произошло из-за увеличения темпа роста количества денег в обращении [4].

Во внимание государства в первую очередь подпадает инфляция, курс рубля, и в итоге неконтролируемая денежная масса обесценивается, а вместе с ней и ВВП.

Да, для бюджета девальвация рубля – единственно возможная выгода из-за упадка сырьевых доходов, но на деле для рядового рабочего - это сокращение рабочих мест и быстрый рост цен из-за уменьшения госрасходов и падения прибыли негосударственных компаний [4].

Попробуем разобраться и определить, что на самом деле происходит с российским рублем. Для этого проанализируем динамику темпов инфляции, сопутствующих замедлению роста российской экономики (рисунок).

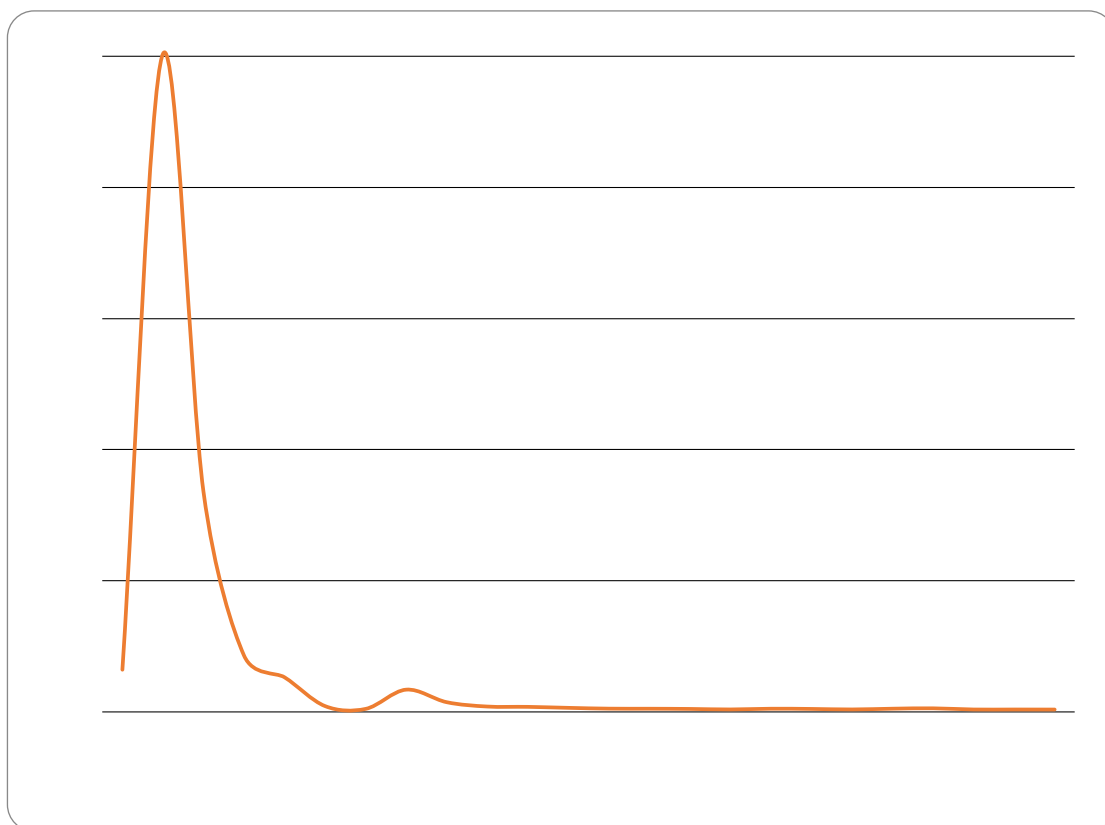


Рисунок – Динамика темпов инфляции в России в 1991-2014 гг.

Необходимо обратить внимание на динамику изменения уровня инфляции в России (рисунок) с 1991 года, когда можно наблюдать постепенное восстановление экономики после кризисных потрясений 1992, 1998, 2008 годов.

В течение прошедшего 2012 года уровень инфляции удерживался на отметке примерно 6,6%, в отличие от 2011 - 6,1%.

Это было связано с недостаточно устойчивым восстановлением экономики государства после кризиса 2008 года, и, конечно, увеличение темпов инфляции в 2014 году связано с наложением экономических санкций на Россию, а также резким снижением мировых цен на энергоносители.

Рассматриваемая ситуация на внутреннем валютном рынке, характеризуется умеренной нестабильностью курса национальной валюты и неопределенностью его дальнейшего развития на фоне изменения цен на сырье, а также энергоносители. Такое явление, возможно, носит временный характер, и при налаживании условий в глобальных финансах и российской экономике, возможно, ожидать рост курса рубля по отношению к другим валютам.

Следует сделать акцент также на том, что рост курса рубля - наиболее важный фактор повышения уверенности и доверия к национальной валюте. Укрепление рубля в ближайшей перспективе несет в себе и ряд положительных сторон для экономики: снижаются темпы инфляции, увеличивается объем импорта товаров производственного назначения,

открываются новые инвестиционные возможности, повышается покупательная способность населения, растет доступность внешних заимствований для частного сектора [5].

Таким образом, укрепление национальной валюты и введение реальной (а не де юре) полной конвертируемости рубля можно считать определяющим периодом в трансформации российской валютной системы и ее соответствия принципам функционирования и основным потребностям рыночной экономики [7].

Для достижения же реальной стабильности рубля необходимо, на наш взгляд, создать условия для формирования экономической базы конкурентоспособной по качеству товаров, издержкам производства и ценам, а также обеспечить стабильность внутренних и внешних факторов производства и обмена. Также внутренний валютный рынок должен стать интегрированной частью мирового рынка и проведение политики, направленной на укрепление реальной стабилизации рубля, возможно, позволит в перспективе сформировать конкурентный потенциал национальной денежной единицы. Также необходимо учитывать не только желание достичь определенного статуса российской валюты, а, прежде всего, усилить доверие населения к перспективам развития экономики страны, а значит и к самой валюте.

Использованные источники:

1. Перспективы рубля благоприятны / О.В. Буторина // Банковское дело. - 2007. - № 1. – С. 9-12
2. Экономика России: от структурных изменений к качественному росту / Р. Гринберг // Проблемы теории и практики управления. - 2008. - №9. – С. 8-14
3. Валютные и финансовые аспекты международной конкурентоспособности России. Конкурентоспособность России в глобальной экономике / ИМЭМО РАН. - М.: Международные отношения, 2003. – 126 с.
4. Выступление премьер-министра РФ Д.А. Медведева на Международном инвестиционном форуме «Ялтинские деловые встречи». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://government.ru/docs/20925>. - 03.12.2014.
5. Перспективы социально-экономического развития России / С. Глазьев // Экономист. - 2009. - № 1. – С. 18
6. Финансовая архитектура – экстренный ремонт / Л. Григорьев, М. Салихов // Россия в глобальной политике. - № 4. - Июль - Август 2009. – С. 5,17
7. Введение полной конвертируемости национальной валюты: проблемы теории и практики / А.В. Навой // Вопросы экономики. - № 3. – 2005. – С. 61.
8. Новая мировая сборка и место в ней России и США / Ю. Громько // Профиль. - №36 (591) - 10 октября 2008 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://profile.ru/items/?item=27138>. - 29.09.2008
9. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: URL:<http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/economylib/mert/pressservice/news>. - 18.11.2014.

*Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Казаиди Э.Я.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО И РАЗВИТИЕ ЕЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: 23 августа 2012 г. Россия стала 156-й страной - участником Всемирной торговой организации (ВТО), но до сих пор вокруг этого события ведутся бурные споры, не угавающие ни на минуту. Эксперты и аналитики высказывают настолько разные мнения, что просто невозможно выявить среди этого многообразия воззрений что-то среднее, близкое к действительности. Одни пророчат ВТО светлое будущее, другие же предвещают крах и гибель экономической системы страны, и порабощение ее западными капиталистами. Таким образом, в данной статье авторами были освещены такие проблемы как: причины вступления России в ВТО, а также положительные и отрицательные последствия этого процесса.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация (ВТО), национальная экономика, интернационализация, глобализация, мировая торговля, таможенные пошлины, инвестиционный климат

В середине декабря 2011 года на Восьмой конференции министров Всемирной торговой организации было принято решение о присоединении к ней нашей страны. С. Йоханнессон, возглавлявший рабочую группу ВТО, оценил данное решение, как масштабное и историческое достижение организации [1]. И в действительности это так. Переговоры были чрезвычайно сложными и длились дольше, чем с какой-либо другой страной, включая Китай, которому потребовалось для подтверждения всех условий пятнадцать лет. Российской делегации было необходимо около восемнадцати лет для проведения переговоров и заключения в итоге соглашения [2].

Такого рода затяжной процесс вступления России в ВТО вызван рядом причин, как внутреннего, так и внешнего характера. В процессе переговоров пришлось противостоять серьезному натиску со стороны партнеров по вопросам выравнивания внутренних и внешних цен на газ, значительного снижения импортных пошлин на автомобили и гражданскую авиатехнику, открытия рынка финансовых и некоторых других услуг. Практически ни по

одной из чувствительных позиций не было сделано уступок. В целом по итогам переговоров мы получили вполне сбалансированные условия членства как по товарам, так и по услугам. Данные условия в принципе позволяют рассчитывать на благоприятные последствия. В Минэкономразвития, в частности, подчеркивают, что присоединение Российской Федерации к ВТО создает стабильность условий выхода на внешне рынки, устранение дискриминации в торговле, а также возможность равноправного участия России в формировании правил международной торговли. К этому можно добавить, что членство в ВТО вносит свой вклад в совершенствование инвестиционного климата в стране и может послужить фактором серьезных изменений в экономике в сторону ее модернизации [3].

И все же основной причиной вступления России в ВТО является меняющаяся структура российского экспорта. Сегодня структура национального экспорта сильно отличается от той, что была в начале 1990-х годов. На рисунке изображена динамика изменения экспорта с 1990 по 2012 гг.

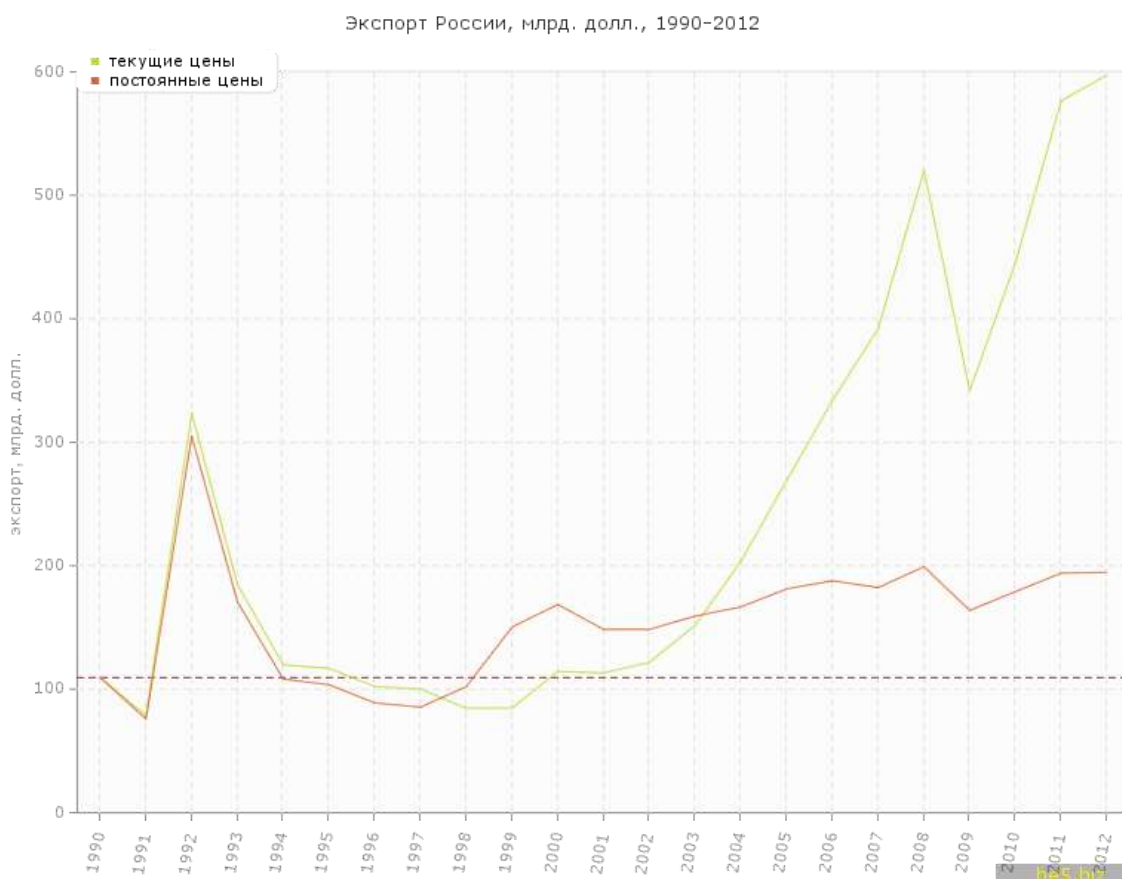


Рисунок – Динамика российского экспорта в 1990-2012 гг. [4]

Уровень экспорта в январе-марте 2014 г. составил 122,7 млрд. долл. Это на 3,0% ниже, чем в 2013 г. Исходя из этого, планируются и дальнейшие изменения – именно на это направлены многочисленные программы новой индустриализации, диверсификации и модернизации экономики [5]. Анализ

экспертов позволяет сделать вывод о том, что все выгоды и преимущества, получаемые от присоединения страны к ВТО, определяются не членством как таковым, а внутренней политикой страны, направленной на модернизацию экономики, повышение качества жизни и консолидацию общества [6].

Рассмотрим подробнее все положительные и негативные последствия вступления России в ВТО.

Для начала хочется отметить, что само вступление России в такую солидную международную организацию является серьезным шагом. Благодаря этому событию внешнеэкономическая деятельность России станет более предсказуемой и стабильной, в связи с чем можно ожидать приток инвестиций из-за рубежа. Таким образом, есть вероятность, что курс рубля станет менее волатильным.

Многие эксперты считают, что к положительным моментам для российской экономики нужно отнести снижение таможенных пошлин на импортные товары. Исходя из этого, большое количество импортируемых товаров упадут в цене, и это заставит иностранные компании проводить более активную работу и создавать здоровую конкуренцию на отечественном рынке. Так, косметика, шампуни, парфюмерия, пудры, соли для ванн, зубные пасты, а также другие заморские средства для «наведения красоты» станут более доступными – не сразу, конечно, но через шесть-семь лет пошлина на эти товары снизится до 6,5% [7]. Но от данных видоизменений в выигрыше останется только население, для отечественных производителей это будет малоблагоприятно.

В течение ближайших пяти лет Россия обнулит таможенные пошлины на ввозимые компьютеры и другую оргтехнику, что приведет к снижению розничных цен на компьютерные комплектующие, мониторы, копировальные аппараты, оборудование для локальных сетей, радиоантенны и др.

Снизятся пошлины и на экспортируемые товары, а это повлечет за собой существенное увеличение экспорта, от чего, прежде всего, выиграют сырьевые отрасли. К тому же экспортерам станет значительно проще действовать на международном рынке, так как членство России в ВТО исключает возможность введения новых заградительных пошлин на экспортируемые российские товары.

Но на этом позитивные моменты вступления России в ВТО и заканчиваются. Гораздо с большим вниманием следует относиться к отрицательным последствиям, которые имеют место быть во всех проявлениях общественной жизни страны.

Так, следует отметить тот факт, что «партнеры», которые пропустили нас в ВТО, стараются «гарантированно выйти на наши рынки» [8], но это означает, что не с инвестициями они к нам придут, а со сбытом своей готовой продукции. В связи с этим, происходит усиление конкурентности

между иностранными производителями и отечественными, и, к сожалению, последние могут оказаться вне «игры». Последствиями данных процессов будет массовая потеря рабочих мест и рост безработицы.

Еще одним существенным моментом является тот факт, что вступление России в ВТО способно коренным образом подорвать отечественное сельское хозяйство, так как оно будет не в силах выдержать конкуренцию с дешевыми сельхозпродуктами, ввозимыми из-за рубежа. К примеру, вследствие снижения пошлин на молочную продукцию и новых, менее строгих правил валютного обмена на отечественный рынок хлынули продукты из Прибалтики, Финляндии и стран СНГ. Более того, мало, кто знает, что, к примеру, в 2012 г. государство выделило фермерам лишь около 5,2 млрд. долл. прямых субсидий, в то время как по условиям присоединения можно было дать 9 млрд. долл. [9]. То есть «виноват» госбюджет, а вовсе не ВТО. При этом некоторые хозяйства свидетельствовали, что размер субсидий со стороны государства у них даже уменьшился по сравнению с периодом до присоединения.

Возвращаясь снова к компьютерной технике, отметим, что, несмотря на все ее плюсы, она может привести к отрицательным последствиям в отечественной экономике.

Дело в том, что низкие пошлины создают невыгодные условия для сборки иностранной техники в России, так как импортировать готовое оборудование станет дешевле, чем закупку отдельных ее компонентов, которые в свою очередь нужно будет собрать и заплатить за это специалистам. Таким образом, опять остро встает проблема потери рабочих мест.

Экономическая система России после вступления в ВТО способна потерять гибкость в решении внешнеэкономических вопросов. К примеру, у нас уже вряд ли получится так рьяно защищать нашу автомобильную промышленность, которая сейчас, надо признать, находится в «тепличных» условиях. И для нас станет невозможным, как в 2010 году, в период засухи введение эмбарго на сельхозпродукцию. К тому же в составе ВТО России будет куда сложнее избавиться от сырьевой зависимости.

Кроме того, сокращение пошлин на экспорт не является однозначным плюсом, так как оно способно привести к еще большему дефициту бюджета. Ни для кого не секрет как покрывается подобный дефицит – производится выпуск дополнительных государственных облигаций, за чем следует увеличение государственного долга со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Если очень кратко охарактеризовать итог переговоров руководства страны о присоединении к правилам и нормам ВТО, то никакого драматического изменения на внутреннем рынке в смысле снижения барьеров не произошло: по истечении переходных периодов средневзвешенная ставка импортного тарифа для промышленных товаров

снизится на примерно 3 процентных пункта, а для сельхозпродукции – примерно на 4 процентных пункта [10].

Следует при этом иметь в виду, что это усредненные показатели и снижение ставки тарифа по конкретным товарным позициям может сильно отличаться от среднего. Нет оснований говорить и о серьезной либерализации рынка услуг.

Таким образом, из приведенного выше перечня основных элементов, необходимых для обеспечения эффективности членства в ВТО, лишь два могут быть отмечены знаком «плюс». Остальные, как было показано, пока остаются скорее со знаком «минус».

Итак, став членом ВТО, мы получили современный инструмент для обеспечения наших торгово-экономических интересов. За 2013-2014 годы Россия подала в ВТО два иска против ЕС. Первый содержит требование о «прекращении использования методики энергетических корректировок» при проведении антидемпинговых расследований в отношении российских товаров [11]. Эта методика предполагает расчет стоимости товаров исходя не из российских цен на энергоресурсы, используемые для производства этих товаров, а из европейских, которые значительно выше. В июле 2014 года ВТО создала третейскую группу по этому иску. Во втором иске, поданном в апреле 2014 года, указывается, что «Третий энергопакет» (утвержден ЕС в 2009 году, направлен на либерализацию рынка электроэнергии и газа) создает препятствия в обеспечении стабильных поставок российского газа в ЕС и осложняет реализацию международного проекта «Газпрома» по строительству газопровода «Южный поток» [12].

Заведующая кафедрой международного бизнеса ВШМБ РАНХиГС Наталья Карпова уверена, что в ответ на вводимые с марта 2014 г. странами Запада в отношении России санкции, мы просто обязаны пользоваться всеми рычагами ВТО. «Россия вступала в эту организацию в первую очередь для того, чтобы наши производители имели равные права на мировом рынке. Став равноправным членом ВТО, мы вправе рассчитывать на то, чтобы к нам не применяли мер дискриминационного характера. Я считаю, что мы просто обязаны пользоваться всеми рычагами этой организации, чтобы исправить ситуацию» [13].

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод: чтобы грамотно использовать все преимущества участия России в ВТО, потребуется время, которое было упущено прежде. Для этого необходимо, чтобы вопрос эффективности членства России в ВТО стал предметом целостного и глубокого анализа на государственном уровне. Определенные практические шаги в этом направлении уже делаются. Создание «Центра экспертизы по вопросам ВТО» - один из таких шагов. По нашему мнению, представляется, что его деятельность внесет конкретный вклад в обеспечение эффективности участия России во Всемирной торговой организации. И это лишь первые

шаги на пути эффективной реализации национальной экономической политики в рамках участия в ВТО.

Использованные источники:

1. Студенческий научный форум «Экономические причины вступления России в ВТО» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/331/6414> - 21.12.2014
2. Братерский, М. Россия вступила в ВТО: теперь пора подумать, нужно ли было это делать? [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=117. – 23.12.2014
3. Сайт Центра Документации ВТО НИУ ВШЭ [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.wto.hse.ru – 21.12.2014
4. Николаева, И. П. Мировая экономика: учебник / И.П. Николаева / [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://knigi-uchebniki.com/ekonomika-mirovaya/204rossiya-vsemirnaya-torgovaya-organizatsiya.html> - 20.12.2014
5. Экспорт России 1990-2012 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.be5/makroekonomika/export/export_russia.html - 23.12.2014
6. Институт комплексных стратегических исследований. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.icss.ac.ru/userfiles/file/public_pdf703.pdf - 20.12.2014
7. Королева, А. Защита от ВТО [Электронный ресурс] / А. Королева // Expert Online. – 2012. – Режим доступа: <http://expert.ru/2012/11/22/zaschita-ot-vto/> - 21.12.2014
8. Дневник Сулакшина «Зачем мы сознательно пошли на эти риски?» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sulakshin.ru/zachem-my-soznatelno-poshli-na-eti-riski/> - 23.12.2014
9. Экономический словарь «Россия в ВТО: плюсы и минусы» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ekoslovar.ru/570.html> - 22.12.2014
10. Промышленник России «Россия и ВТО: жизнь по новым правилам» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.promros.ru/magazine/2012/dec/rossiya-i-vto-zhizn-po-novym-pravilam.phtml> - 21.12.2014
11. Экономика и жизнь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/news/234861/> - 22.12.2014
12. МАХПАРК «Россия подала первый иск к ЕС в рамках ВТО» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://maxpark.com/community/5652/content/2409186> - 21.12.2014
13. Эксперт онлайн «Россия вспомнила о рычагах ВТО» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://expert.ru/2014/09/19/rossiya-vspomnila-o-ryichagah-vto/> - 20.12.2014

*Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Кулич М.В.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН В ЕАЭС: ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ПРИОРИТЕТНОЙ ВАЛЮТЫ

Аннотация: В настоящее время достаточно сложно судить, пойдет ли смена аббревиатуры ЕвразЭС на Евразийский экономический союз (ЕАЭС) на пользу России. Прежде всего, это связано с экономической нестабильностью, основанной на введенных экономических санкциях против России. В статье авторами характеризуются возможные риски и последствия от вступления стран в ЕАЭС; проанализированы основные тенденции развития международной интеграции Беларуси, Казахстана, Армении, Киргизии и России.

Ключевые слова: интеграция, ЕАЭС, энергоресурсы, ВТО, государственные закупки, единое таможенное пространство, валюта.

ЕАЭС - такова теперь аббревиатура бывшего Евразийского экономического союза - работает с 1 января 2015 года [1]. Можно оценить, следовательно, изменения как на национальном внутреннем уровне, так и со стороны внешнеэкономических отношений. При этом возникают сомнения, вовремя ли было принято решение реформирования ЕвразЭС и как новый статус такого союза повлияет на экономику стран, входящих в него. Формирование нового союза обеспечивает серьезные политические выгоды странам, особенно в области поддержания безопасности [1].

Прежде всего, стоит подробно остановиться на том, что же представляет собой ЕАЭС.

Евразийский Экономический Союз — международное интеграционное экономическое объединение [1]. Подписание договора о формировании данного союза произошло 29 мая 2014 года. В состав изначально входили: Россия, Казахстан, Белоруссия и Армения [1]. Цель ЕАЭС - это укрепление экономик стран-участниц и их «сближение» для модернизации и увеличения конкурентоспособности на внешнем рынке. Вступление в союз рассматривается также такими странами как Киргизия и Таджикистан.

Следует ввести такие понятия, как ДНР и ЛНР. ДНР - это аббревиатура Донецкой Народной Республики, то самое непризнанное государственное образование на юго-востоке Украины.

Луганская Народная Республика (ЛНР) - не имеющее выход к морю непризнанное государственное образование на востоке Украины.

Интересным фактом является то, что ДНР, а также ЛНР заявило о желании вступить в ЕАЭС как самостоятельные субъекты [1]. Данный вопрос не был пока рассмотрен в полной мере, но, к сожалению, их вступление может усугубить не только политическую ситуацию, как в России, так и в других странах-участницах, но и экономическую ситуацию. Нужно при этом осознавать, что страны, входящие в данный союз, являются скорее развивающимися и воздействие на их экономики может оказаться весьма пагубным. Тем не менее, для каждой страны-участницы можно выделить определённый набор положительных и негативных факторов.

По мнению большинства аналитиков, наибольшие плюсы получила Белоруссия [3]. Именно Белоруссия является одной из тех стран, которые составляют основу ЕАЭС. И, к сожалению, Белоруссия была последней страной, которая ратифицировала договоренность о создании организации ЕАЭС. Вступление в ЕАЭС позволит стране увеличить и сделать более заметным свое присутствие на международной арене, что по прогнозам экспертов положительно повлияет на вступление в ВТО [2].

Минск не обладает энергоресурсами национального происхождения и получает от России определённые преференции. Также доля продукции из Белоруссии на международных рынках достаточно мала, а в новом союзе Беларусь должна получить, по оценкам, намного больший рынок [3].

Однако, Беларусь должна открыть национальный рынок, который до сих пор защищался различными методами, в частности ограничениями от внешних поставок. Белорусский рынок вскоре наполнят товары из других стран, и речь идет не только о российских, но и казахских производителях. Россия имеет определенные обязательства в рамках членства в ВТО [3]. На своем и на рынке ЕАЭС производителям из Белоруссии необходимо будет конкурировать и с другими странами. Однако Россия заявила о временной изоляции рынка ЕАЭС от ряда западных стран [3]. Но такие меры могут очень негативно сказаться на конкурентоспособности товаров: поскольку Евразийскому союзу необходимо сотрудничество с европейскими коллегами.

Таким образом, для Беларуси при вступлении в ЕАЭС откроются новые возможности рынка свободного перемещения товаров, услуг, рабочей силы и финансов, а также скидки на российские энергоресурсы. К минусам же относится вероятность увеличения пошлин на экспорт нефти и снижение уровня реформирования экономики страны. Однако, на наш взгляд, возможные преимущества для Беларуси от ЕАЭС — лишь прогнозы экспертов, а о результатах можно будет судить спустя полгода, когда пройдет первая четверть года работы союза.

Ещё одним участником Союза является Казахстан. Для Казахстана плюсом, безусловно, является то, что при отсутствии каких-либо выгод от вступления страна может свободно выйти из его состава. Другим плюсом для данной страны является полная свобода в валютной сфере, поскольку

страна имеет право действовать исключительно в своих интересах, но обязана уведомить о своих решениях в течение 15 дней [4].

К минусам же договора аналитики относят увеличение отрицательного сальдо торгового баланса между Казахстаном и Россией [4]. Известно, что Казахстан импортирует из России намного больше, чем экспортирует в неё, и таким образом становится крупным рынком сбыта для российских бизнесменов и предпринимателей.

В результате присоединения к ЕАЭС перед Арменией откроется 170-миллионный рынок, при этом возрастут масштабы производства, снизятся таможенные расходы, национальную продукцию станет возможным экспортировать без ограничений в страны ЕАЭС.

Ожидается, что ВВП Армении повысится до 2,3% и в короткие сроки ЕАЭС обеспечит для экономики Армении стабильный рост на уровне 1,2-2,5% [5].

Цены на товары первой необходимости в течение 5-10 лет не вырастут, а вот повышение пошлин на товары не первой необходимости, возможно, приведет к росту цен на 0,3-0,6%. Более того, отечественные компании смогут участвовать в государственных закупках Казахстана, Беларуси и России наравне с местными производителями [5].

Наконец, помимо стран-основателей к ЕАЭС присоединилась Киргизия. Многие аналитики утверждают, что для Союза Киргизия является стратегически важным партнером, в частности в отношении потенциала страны в добывающей промышленности. Однако аналитики обещают рост производительности труда, рост рабочих мест, увеличение национального производства и в отрасли легкой промышленности [6]. Более того, Киргизия представляет собой весьма привлекательный рынок для инвесторов России и Белоруссии.

Можно сделать выводы и о возможных преимуществах от вступления и для России: во-первых, сотрудничество в новом экономическом объединении предоставит хорошие условия сбыта для отечественных товаров, во-вторых, оно позволит развивать импорт между странами-участницами, а значит, скажется положительно на политике импортозамещения ряда продовольственных товаров Западных стран в условиях действия эмбарго.

Однако на современном этапе взаимодействия стран не было принято решение об общей валюте для данного Союза, по прогнозам такая валюта будет определена лишь только к 2020 году. При этом не исключено введение совершенно новой валюты в рамках ЕАЭС [7].

Президент Российской Федерации В.В. Путин в Послании Федеральному Собранию попросил Банк России и Правительство принять жесткие скоординированные меры по борьбе с желанием спекулянтов «раскачивать» курс рубля и поручил ЦБ и Правительству 25 декабря представить ему доклад по результатам предлагаемых действий [8].

Финансовые власти РФ, со своей стороны, заявили, что пока рассматривают лишь экономические, а не административные меры влияния на валютных спекулянтов.

При этом отмечается возможность появления новой валюты, что в настоящее время активно обсуждается на разных площадках, но о соответствующих законопроектах речи пока не идет. Приоритетами остаются повышение устойчивости и конкурентоспособности курса российской валюты по отношению к доллару и евро. Большинство из членов парламентария РФ убеждены, что если доллар будет влиять на конъюнктуру разных стран так, как это сейчас происходит, например, в России, то рано или поздно это приведет к тому, что появится новая валюта, которая станет альтернативой доллару [8].

Введение новой валюты в рамках работы Евразийского экономического союза планируется на 2025 год, и между ЦБ России, Белоруссии и Казахстана ведется активная работа. В настоящее время ввиду неустойчивости курса рубля за последние 14 лет сомнения о возможности его введения в качестве валюты для ЕАЭС увеличиваются (рисунок).

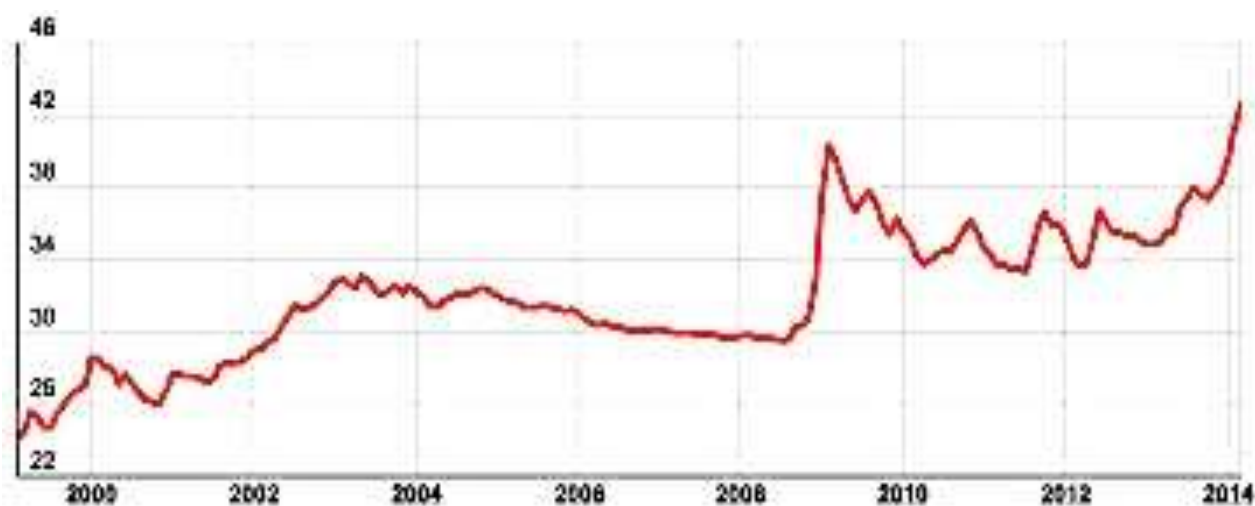


Рисунок - Динамика курса рубль / евро за период 2000-2014 гг. [9]

Из представленных на рисунке данных можно сделать вывод, что с 2008 года и по настоящее время рубль остается нестабилен по отношению к евро, а, следовательно, введение рубля в качестве валюты ЕАЭС будет рискованным для стран-участниц.

В заключение стоит отметить, что при вступлении в ЕАЭС страны-участницы приобретут ряд преимуществ и новых возможностей по сбыту отечественных товаров, что способствует благоприятному развитию национальных экономик и мировой экономики в целом. Тем не менее, прогнозировать потенциально негативные последствия представляется затруднительным. На современном этапе развития интеграционных процессов между Арменией, Беларусью, Казахстаном, Киргизией и Россией

отсутствует единая наднациональная валюта, что обуславливает необходимость ее создания. При этом целесообразным может стать нахождение принципиально новой валюты, которая сможет составить конкуренцию наиболее популярным на сегодняшний день валютам - евро и доллару.

Использованные источники:

1. Евразийский экономический союз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evrazes.com> - 22.12.2014
2. «Уймитесь, господа»: как Путину удалось уговорить Лукашенко – Г. Мирзаян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2014/05/30/ujmites/> - 03.01.2015
3. ЕАЭС. Плюсы, минусы и последствия для Беларуси / Р. Кулинич [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://24smi.org/article/20192-eaes-povue-gynki-i-tyazhelyaya-konkurenciya_spect.html - 15.01.2015
4. Что получит Казахстан от вступления в ЕАЭС / И. Ерлан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lsm.kz/chto-poluchit-kazahstan-ot-vstupleniya-v-eaes.html> - 22.12.1014
5. Евразийский банк обещает Армении неограниченный рынок при вступлении в ЕАЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agregator.pro/> - 06.12.2014
6. О плюсах и минусах вступления Кыргызстана и Армении в ЕАЭС рассказал аналитик / А. Тукушева [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bnews.kz/ru/news/post/207990/> - 22.11.2014
7. Когда деньги станут Деньгами? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.centrasia.ru/news-> 02.02.2015
8. Путин в Кремле выступил с ежегодным посланием к Федеральному собранию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://telegrafist.net-> 04.12.14
9. Что делать с рублем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://avcadvisory.blogspot.ru> – 15.12.2014

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Походина Е.С.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ДОЛЯ РОССИИ В МИРОВОМ РЫНКЕ ЗОЛОТА

Золото обладает высокой ценностью и является всеобщим эквивалентом стоимости различных товаров и услуг.

История развития валютных и денежно-кредитных отношений убедительно свидетельствует о том, что золото с самого начала своего появления и до настоящего момента играет в них важную роль, выступая в трех формах: как товар, как финансовый актив, как деньги [1].

Актуальность статьи заключается в необходимости определения роли золота в современных экономических отношениях и доли участия России на мировом рынке золота.

Рынки золота - это центры торговли золотом, где концентрируется спрос и предложение этого металла и осуществляется его регулярная купля-продажа. Мировой рынок золота в широком плане охватывает всю систему циркуляции этого драгоценного металла в масштабах мира - производство, распределение, потребление [2].

Особенности рынка золота заключаются в том, что:

- золото используется в качестве резервного и страхового фонда многими государствами;

- значительная часть золота представлена в виде монет, ювелирных украшений, посуды и др.

Рынки золота делятся на четыре основные группы в зависимости от степени государственного регулирования:

1) мировые - в Лондоне, Цюрихе, Франкфурте, Чикаго, Гонконге;

2) внутренние свободные - в Милане, Париже, Рио-де-Жанейро;

3) местные контролируемые - в Афинах, Каире;

4) «черные» рынки - в Бомбее [3].

По состоянию за 2013 г. общие запасы золота на мировом рынке составляли 31 597,6 тонн или более 1 198,7 тыс. долл. Основные запасы золота по странам, занимающим первые 10 позиций, представлены в таблице.

Таблица - Рейтинг стран мира по объемам запасов золота в госрезервах, тонн (по состоянию на 2013 г.) [5]

Позиция в рейтинге	Страна	Золотой запас, тонн	Уд. вес, %
1	США	8 133,5	25,7
2	Германия	3 391,3	10,7
3	Италия	2 451,8	7,8
4	Франция	2 435,4	7,7
5	Китай	1 054,1	3,3
6	Швейцария	1 040,1	3,2
7	Россия	957,8	3,1
8	Япония	765,2	2,4
9	Нидерланды	612,5	1,9
10	Индия	557,7	1,8
Прочие страны	-	10 198,2	32,4
Итого	-	31 597,6	100,0

Как видно из таблицы, по запасам золота первое место занимают США, на их долю приходится 25,7%, второе место - Германия с 10,7%, а третья - Италия с 7,8%.

Россия по данному критерию находится на седьмом месте и на ее долю приходится 957,8 тонн или 3,1% от официального запаса золота в мировых госрезервах.

Графически запасы золота в официальных госрезервах стран мира в процентном отношении представлены на рисунке 1.

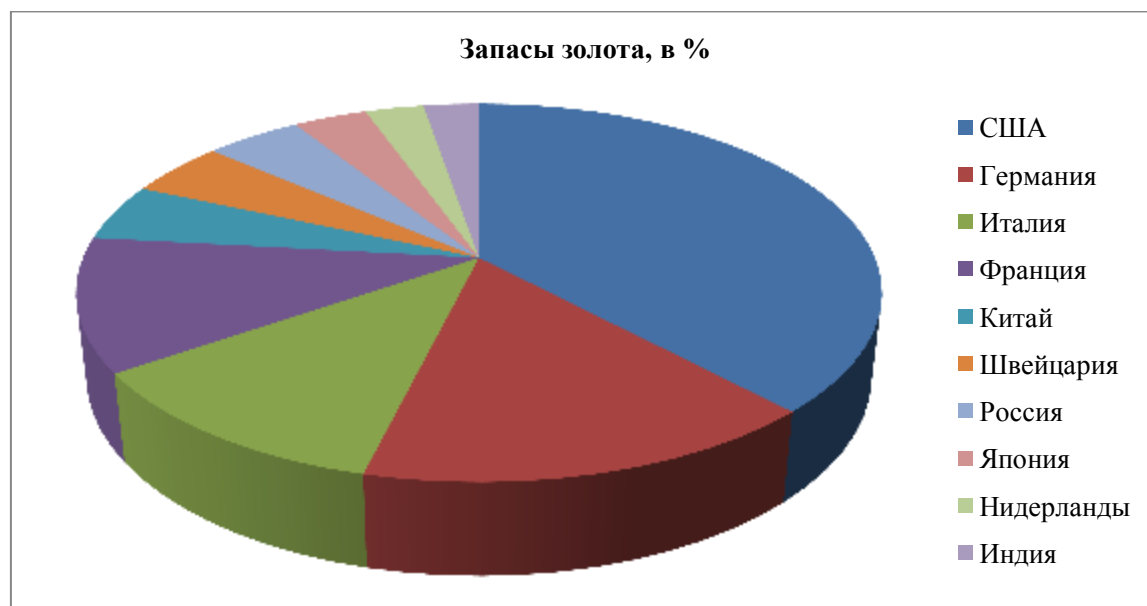


Рисунок 1 – Распределение официальных государственных резервов запасов золота стран мира [5]

Анализ мировых тенденций развития добычи и нахождения природных запасов золота за последние четверть века показал, что проявляются тенденции как в увеличении объемов производства золота, так и в их уменьшении.

Россия опередила США в 2013 году в мировом рейтинге по добыче золота и теперь занимает третье место - 237,8 тонны против 230,1 тонны в 2012 году.

США, в свою очередь, из-за низкого содержания драгметалла в руде на предприятиях Newmont и Goldstrike снизили добычу золота на 2% [6].

На рисунке 2 представлены топ-позиции 5 стран - ключевых производителей золота за 2013 г.

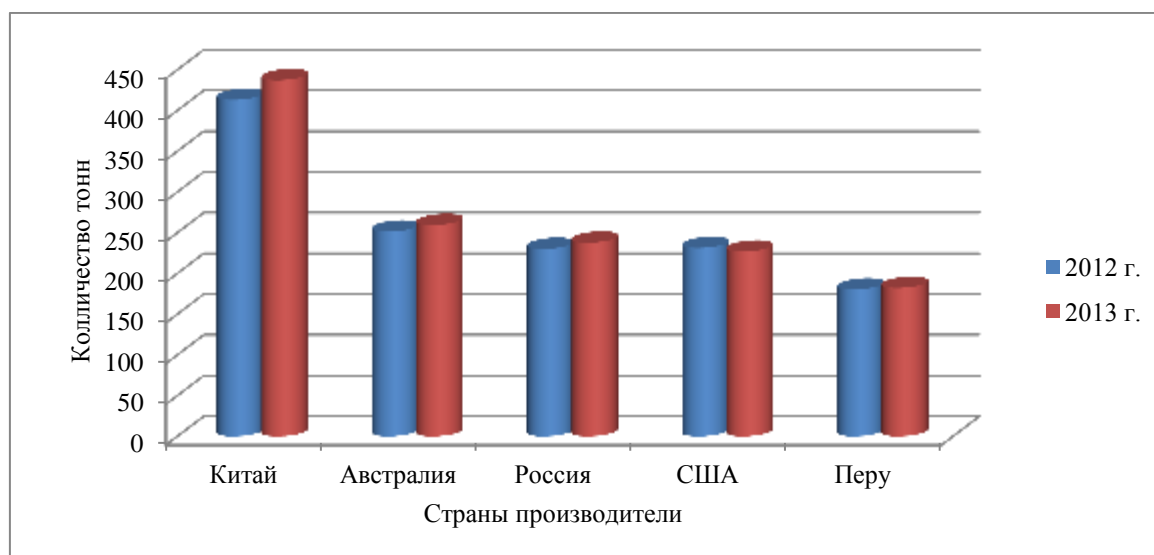


Рисунок 2 – Позиции стран-производителей золота по объемам добычи (за 2012-2013 гг.) [5]

В целом, мировая добыча драгоценного металла по итогам 2013 года увеличилась на 4,1%. Лидером по добыче остается Китай (437,3 тонны), на втором месте находится Австралия (259,4 тонны), на третьем месте Россия (237,8 тонн) [5].

Конъюнктура рынка золота Российской Федерации определяется соотношением предложения и спроса в различных сферах экономики. Уровень развития золотодобывающей промышленности, зависящий от состояния ее минерально-сырьевой базы, непосредственно влияет на объемы поступления золота. Конъюнктура золотого рынка выражается в установленной цене золота, на которую влияют не только развитие золотодобывающей промышленности и наличие минерально-сырьевой базы, но и экономическая и политическая ситуация как в конкретной стране, так и в мире в целом.

С 1917 г. российский рынок золота стал функционировать только для операций государства. Данное обстоятельство значительно повлияло на возможности частных иностранных инвесторов. А для отечественных инвесторов рынок существовал только в форме ювелирных изделий. Только с начала 1990 г, в России система торговли золотом стала развиваться.

На современном этапе главная проблема российского рынка драгоценных металлов при активном увеличении объемов производства (в 2013 г. 237,8 тонн, рост около 3,0% в год) и быстром росте покупательной способности частных и институциональных инвесторов состоит в низком объеме внутреннего потребления золота в России. Добытый драгоценный металл продается за рубеж, не находя применения на внутреннем рынке.

В общем, за последние годы сложилась благоприятная конъюнктура золота на мировом рынке для развития отечественной золотодобывающей отрасли. Растущая цена (уже более 54 долларов США за грамм) не снижает

спрос на него как со стороны финансового направления экономики, так ювелирной и других отраслей промышленности. На данный период времени золото находится в дефиците, многие национальные центральные банки активно распродают свои золотые запасы, а производство многих зарубежных золотодобывающих компаний ежегодно падает на 3-5% (доказательство тому США, производства золота которого снизилось на 2 %) [6].

К тому же большую редкость представляют крупные неразрабатываемые месторождения во многих странах мира, в чем над ними отечественная золотодобывающая отрасль имеет большие преимущества. Все это открывает перед Россией благоприятные перспективы развития и улучшения золотодобывающей промышленности, в результате чего это позволяет ожидать как рост объемов добычи и производства золотого металла, так и расширения внутреннего потребления, прежде всего в ювелирной промышленности. В дальнейшем продолжится консолидация предприятий золотопромышленной специализации, что позволит уменьшить себестоимость и снизить производственные издержки золота в целом по стране. Следовательно, в результате развития данной отрасли можно быть уверенным в том, что пока мировая цена на золото растет, поток иностранных и отечественных инвестиций в золотодобывающую отрасль не иссякнет.

Использованные источники:

1. Громова, О.П. Мировой рынок золота: текущее состояние и основные тенденции / О.П. Громова // Рынок ценных бумаг. – 2013.- №3. – С. 21-35
2. Красавина, Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Л.Н. Красавина. – М.: Финансы и статистика, 2011 – 688 с.
3. Моисеев, С.Р. Международные валютно-кредитные отношения: учебник / С.Р. Моисеев. – М.: Изд. «Дело и Сервис», 2012. - 154 с.
4. URLШПИОН – мировой рынок золота [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [http:// www.sakhcube.ru](http://www.sakhcube.ru) – 15.12.2014.
5. EREPORT – мировая экономика [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.ereport.ru/articles/commod/gold.htm> – 17.12.2014.
6. РЦБ – мировой рынок золота [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [http:// www.old.rcb.ru/](http://www.old.rcb.ru/) - 17.12.2014.

*Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита*

*Усольцева Е.В.
студент 4-го курса*

факультет «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

БАНК РОССИИ КАК МЕГАРЕГУЛЯТОР ОПЕРАЦИЙ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Аннотация: статья посвящена вопросам эффективности регулирования финансового рынка в условиях расширения полномочий и компетенций Банка России как мегарегулятора в данной сфере, а также оцениваются положительные и отрицательные стороны проведенной реформы регулирования финансовых рынков

Ключевые слова: финансовый рынок, операции, Банк России, мегарегулятор, регулирование, надзор, контроль.

На сегодняшний день среди политиков и ученых ведутся активные дискуссии по поводу создания единой структуры управления и регулирования финансовых рынков на базе Центрального Банка Российской Федерации (Банке России). При этом, единого подхода к идее образования мегарегулятора так и не сложилось.

Напомним, что с 1 сентября 2013 г. вступил в силу закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Банку России полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков», предусматривающий передачу Банку России полномочий Федеральной службы по финансовым рынкам по нормативно-правовому регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков, в том числе страховой деятельности, кредитной кооперации и микрофинансовой деятельности, деятельности товарных бирж, биржевых посредников и биржевых брокеров, формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений и иных полномочий [1].

Созданию мегарегулятора в нашей стране способствовал ряд условий и предпосылок, а именно:

- частичность регулирования финансового рынка;
- высокие государственные расходы на содержание регулирующих структур финансового рынка, и вместе с этим низкая эффективность функционирования таких органов;
- неполнота правового обеспечения деятельности участников финансового рынка;
- дублирование функций регулирующих структур;
- отсутствие единого контроля и мониторинга за финансовым рынком, который бы обеспечил получение полной и достоверной информации о его

состоянии, необходимой для принятия решений по обеспечению бесперебойного функционирования экономики страны [3].

Основной идеей создания мегарегулятора в России является достижение синергетического эффекта от «межсекторального» регулирования финансового сектора с мультипликативным воздействием на реальный сектор экономики, переход от секторального к кросс-секторному регулированию финансового рынка [4].

При этом, закрепление за Банком России функций мегарегулятора финансовых рынков имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

Рассмотрим ряд положительных аспектов проведенной реформы в сфере регулирования финансового рынка Российской Федерации:

- во-первых, унификация приемов и правил регулирования и надзора за деятельностью участников финансового рынка, что обеспечит повышение стабильности на финансовом рынке;

- во-вторых, единый регулятор будет способствовать развитию существующих, а также формированию новых сфер финансового рынка России;

- в-третьих, ликвидация Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) обеспечит значительное сокращение расходов на госаппарат;

- в-четвертых, применение передовых практик ЦБ РФ позволит улучшить в финансовых организациях качество риск-менеджмента;

- в-пятых, наделение единой структуры всеми управленческими полномочиями в сфере регулирования финансовых рынков позволит оперативно реагировать на непредвиденные обстоятельства, внешние внутренние риски, а также объединить деятельность всех участников финансового рынка [6].

В то же время создание мегарегулятора на базе Банка России влечет за собой ряд негативных эффектов, среди которых можно выделить следующие:

- опыт зарубежных стран (Норвегия, Швеция, Япония) свидетельствует о неизбежности потерь в эффективности надзора в переходный период, что может замедлить развитие финансового рынка, а также привести к росту регулятивных издержек и повышению системного риска;

- концентрация у Центрального Банка России множества различных функций может привести к конфликту интересов, а также игнорированию специфики отдельных секторов финансового рынка;

- существует угроза исчезновения находящихся вне банковских технологий продуктов и услуг индустрии коллективных инвестиций, а также пенсионных продуктов [5].

Ко всему прочему, наделение Банка России функциями мегарегулятора операций на российском финансовом рынке влечет за собой ряд определенных рисков.

Один из них заключается в усилении конфликта интересов, возникающего в связи с одновременным осуществлением контроля и надзора за финансовыми организациями Банком России и участием в их капитале. Кроме того, существует вероятность чрезмерной унификации правил регулирования кредитных организаций и финансовых некредитных организаций, что может вызвать уход с финансового рынка брокеров, дилеров, управляющих компаний и страховых компаний [2].

Безусловно, необходимость реформирования системы государственного регулирования, контроля и надзора за российским финансовым рынком имеет место быть. Однако, по нашему мнению, существует ряд альтернативных вариантов преобразования системы регулирования и надзора на финансовых рынках.

Так, на наш взгляд, лучшим вариантом среди предлагаемых и уже частично реализованных является создание специализированного органа, действующего как лицо публичного права, способного совместить функции регулирования и надзора на всех секторах финансового рынка.

Также, целесообразным видится переход к модели *twin peaks* – двух структур, отвечающих за разные аспекты регулирования. Переход к указанной модели реформирования системы регулирования финансовых рынков заключается в сохранении ранее существовавших полномочий за Банком России, и усилении статуса ФСФР России за счет наделения ее всем объемом регулятивных и надзорных функций в отношении небанковских участников рынка.

В свете этого, по нашему мнению, следует отказаться от идеи концентрации всех полномочий в отношении всех финансовых организаций в Банке России и вернуть ФСФР как орган регулирования финансового рынка РФ. При этом, достаточно обеспечить Банк России в его первоначальной структуре полномочиями по пруденциальному регулированию и надзору за системно значимыми организациями, а в ведение ФСФР России предоставить регулирование деятельности и контроль за деятельностью этих и иных (за исключением кредитных организаций) финансовых компаний. Безусловно, такая модель потребует значительных бюджетных расходов, однако позволит достичь решения ряда проблем, стоящих перед российским финансовым рынком.

Использованные источники:

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федеральный закон Российской Федерации от 10.07.2002 г. N 86-ФЗ (ред. от 29.12.2014) // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. Система.
2. Вавулин, Д. А. Центральный банк Российской Федерации как мегарегулятор российского финансового рынка / Д.А. Вавулин, С.В. Симонов // Банковское дело. – 2014. - № 5 (581). - С. 21-32.

3. Костюков, А. Н. Центральный банк Российской Федерации – регулятор финансовых рынков / А.Н. Костюков // Вестник Омского университета. - 2013. - № 4 (37). - С. 38–43.
4. Маркова, О.М. Кросс-секторное регулирование Банком России финансового рынка / О.М. Маркова // Банковские услуги. – 2014. - № 3. - С. 2-8.
5. Медведева, О.Е. Преимущества и недостатки создания мегарегулятора на финансовом рынке России / О.Е. Медведева, Т.В. Макшанова // Вектор науки ТГУ. - 2013. - № 3. – С. 353-356.
6. Хоменко, Е. Г. Мегарегулятор: перспективное решение? / Е. Г. Хоменко // Юридическая работа в кредитной организации. - 2013. - № 2 (36). – С. 13-21.

*Зиниша О.С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Шрамченко А.А.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: В статье авторами анализируются вопросы, связанные с особенностью инфляционных процессов в РФ на современном этапе; сформулированы основные проблемы и представлены ключевые показатели инфляции за последние 15 лет; в заключительной части разработан комплекс мер, направленных на регулирование инфляционных процессов.

Ключевые слова: инфляция, экономический рост, антиинфляционная политика, таргетирование, индекс потребительских цен.

Инфляция (от лат. Inflatio - вздутие) - повышение уровня цен на товары и услуги [1].

Под инфляцией понимают тенденцию стабильного и продолжительного повышения уровня цен и соответствующего обесценивания денег, появившегося вследствие увеличения их количества по отношению к массе товаров и услуг. Вместе с инфляцией возникает перевес денежного спроса над реальными возможностями предложения. При этом не обязателен рост цен на все товары и услуги, а достаточно всего лишь роста цен на те товары, которые формируют основу потребительского спроса [2].

Но этот сложный экономический процесс сводится не только к денежному феномену: он возникает из-за непропорциональностей воспроизводства в различных сферах национального хозяйства и является одной из самых глобальных проблем современной экономики. Изменения

цен влияют на поведение всех экономических субъектов. Инфляционные составляющие являются важным показателем динамики состояния всей социально-экономической системы. В общем, инфляция представляет собой негативное явление и по ее уровню можно судить о степени устойчивости и сбалансированности экономики страны и ее денежной системы.

Следует отметить наиболее значимые факторы и процессы, определяющие темпы инфляции в России в ближайшем будущем с позиции направления влияния: являются ли они ускоряющими или замедляющими инфляцию факторами (таблица 1). Такое деление в некоторой степени условно и применимо лишь к определенному периоду, поскольку данные факторы при известных обстоятельствах могут периодически меняться местами [3].

Таблица 1 – Факторы инфляционных процессов в России

Замедляющие	Ускоряющие
<ul style="list-style-type: none"> - стабилизация и укрепление рубля; - замедление роста цен на продовольствие; - отток капитала; - снижение таможенных пошлин; - ситуация на рынке труда; - ценовые (инфляционные) ожидания; - кредитно-денежная политика ЦБ РФ 	<ul style="list-style-type: none"> - высокие цены на сырьевые товары; - кредитная экспансия; - рост тарифов естественных монополий; - институциональная среда; - эффект денежной базы; - состояние госбюджета и предвыборные расходы

Рассмотрим сложившуюся ситуацию с инфляцией в данный период с учетом конкретной фазы экономического цикла развития отечественной экономики.

В настоящее время инфляция – один из самых болезненных и опасных процессов, который отрицательно воздействует на финансы, денежную и экономическую систему в целом. По итогам 2000 года уровень инфляции составил 20,1%, к 2005 году удалось снизить инфляцию до 10,91%. В 2010 году она составила 8,78%. Однако в 2014 году, вместо прогнозируемых 7,5%, рост инфляции по состоянию на декабрь достиг 9,4%, и в целом в 2014 году составит около 10% (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика уровня инфляции в Российской Федерации, % [4]

Показатель	2000г.	2005г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г
	20,1	10,91	13,28	8,80	8,78	6,10	6,58	6,45	9,4

По оценкам Банка России, к концу 2015 года инфляция снизится до 8% [3].

На современном этапе развития национальной экономики инфляцию следует рассматривать как негативный процесс, который способствует снижению покупательной способности национальной денежной единицы. Под инфляцией понимается не только снижение покупательской

способности денег, она препятствует возможности хозяйственного регулирования, приводит не только к снижению инвестиционной активности и привлекательности страны, но и к осложнениям в ходе проведения модернизации экономики в целом и отдельных ее отраслей. Препятствует переходу экономики России на более новую, качественную ступень современного развития экономики [5].

На основе выявленных причин и показателей инфляции можно выделить следующие необходимые, на наш взгляд, меры антиинфляционной политики:

- следует ограничить повышение цен на продукцию естественных монополий и тарифов на услуги ЖКХ и при этом усилить контроль над издержками монополистов;
- ужесточить контроль денежной эмиссии;
- обеспечить равновесие источников денежного предложения в соответствии с реальным денежным спросом хозяйственного оборота;
- повысить степень доверия населения к банковской системе и финансовым рынкам путем совершенствования системы стратегических показателей инфляции и их прозрачности;
- придерживаться ежегодных намеченных ориентиров - таргетов и целевых показателей;
- сформировать условия, способствующие увеличению объемов инвестиций в производственные технологии и инфраструктуру для модернизации экономики;
- уменьшить зависимость инфляции и экономического роста от воздействия внешних факторов конъюнктуры мировых рынков.

Таким образом, в краткосрочном плане мероприятий, направленных на контроль и преодоление негативных последствий инфляции, необходимо разработать долгосрочную комплексную программу снижения темпов инфляции. Она должна базироваться на методах государственного и рыночного регулирования в целях согласования частнособственнических и общенациональных интересов. Это обеспечит создание условий стабилизации и укрепления экономики на долгосрочную перспективу, препятствуя росту инфляции.

Подводя итог, следует отметить, что инфляция – это сложное противоречивое явление, которое имеет негативные последствия. Чтобы достичь процветания экономики России необходимо придерживаться политики снижения темпов инфляции, что, в конечном итоге, повлечет за собой укрепление финансовой системы, стабилизацию и конкурентоспособность банковской системы.

Использованные источники:

1. Фролова, Т.А. Экономическая теория: конспект лекций / Т.А. Фролова. - Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. – 245 с.

2. Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки: учебник / О.И. Лаврушин – М: Кнорус, 2010. – 320 с.
3. Доллар не вписывается в Уголовный кодекс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http:// www.gazeta.ru/ business/ 2014/12/11/ 6338621.shtml](http://www.gazeta.ru/business/2014/12/11/6338621.shtml).
4. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http:// www.cbr.ru /statistics/?PrId=macro_sub. Shtml](http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=macro_sub.Shtml) - 23.12.2014
5. Красавина, Л.Н. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирования в России: системный подход / Л.Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2011. - №3. – 10с.

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Шрамченко А.А.

студент 3-го курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ (НА ПРИМЕРЕ БРИКС)

Аннотация: В статье авторами рассматриваются основные проблемы взаимодействия между странами-членами БРИКС и их причины. Проводится сравнительный анализ ряда ключевых параметров, характеризующих динамику ВВП этих стран.

Ключевые слова: глобализация, страны БРИКС, развивающиеся страны, экономический рост, ВВП.

XXI век – это век инноваций. Обстоятельства глобализации таковы, что инновации определяют основное направление развития страны и значимость ее места в мире. Продвижение по сложному пути научно-технического прогресса нельзя осуществить вне мировой интеграции. Воплощением процесса мировой интеграции являются разнообразные по содержанию и форме международные экономические объединения и организации.

Во всем мире происходят кардинальные изменения и в условиях этих изменений большую роль начинают играть развивающиеся страны. У находящихся на подъеме Бразилии, Российской Федерации, Индии, Китая и небольшой по площади, но имеющей наибольшую значимость на своем континенте, Южной Африки (страны БРИКС) потенциал велик, и в последнее время он интенсивно растет. Как справедливо отмечают многие специалисты, этим странам предстоит бросить новый вызов мировому порядку и, возможно, изменить расстановку сил в мире.

Для краткой формулировки международного феномена БРИКС можно привести следующие слова ректора МГИМО (У) МИД России, академика А. Торкунова: «Страны БРИКС — Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР — делают все более уверенные шаги на мировой арене, играют все более весомую и постоянно растущую роль в современных международных отношениях. Их голос все громче звучит при осмыслении (и переосмыслении) политического и концептуального содержания идеи мирового порядка, новых мировых реалий, в деле реформирования международного финансового регулирования. Усиливается глобальная проекция их внешнеполитических стратегий. Сегодня без участия стран БРИКС не могут эффективно решаться такие глобальные проблемы, как выход из новой фазы глубокого мирового финансово-экономического кризиса, пути преодоления его последствий и стабилизация мировой экономики, экологическая, продовольственная, энергетическая безопасность, борьба с международным терроризмом и наркотрафиком» [1].

БРИКС стал отражением новых методов многосторонней дипломатии, которые соответствуют изменяющимся качествам международных отношений на современном этапе мироустройства, при котором государства взаимодействуют не против кого-то, а во имя чего-то, для реализации своих общих интересов. На первый план выдвигаются возможности авторитета влияния стран БРИКС на ситуацию в мировой экономике и мировой политике. Потенциал стран БРИКС может и должен быть направлен на формирование нового механизма экономического регулирования и контроля не только на региональном, но и на общемировом уровне. Поставленные задачи мировым сообществом актуальны и требуют решения в перспективе с участием стран БРИКС.

В настоящее время на фоне продолжающегося мирового кризиса страны БРИКС столкнулись с несколькими проблемами.

Одна из основных – экономическая. Такие члены БРИКС как Бразилия, Российская Федерация и Южно-Африканская Республика пытаются избавиться от нестабильности своей экономики. На фоне низкого экономического роста, который не улучшается на протяжении несколько лет, в этом году проходили выборы в Индии. Только Китай сохраняет свои лидирующие позиции среди всех стран БРИКС: результатом проведения сложных реформ стал рост экономики более чем на 7% в год (рисунок). Поставленную перед собой цель следовать общей положительной динамике экономического роста пока реализовать не удалось.

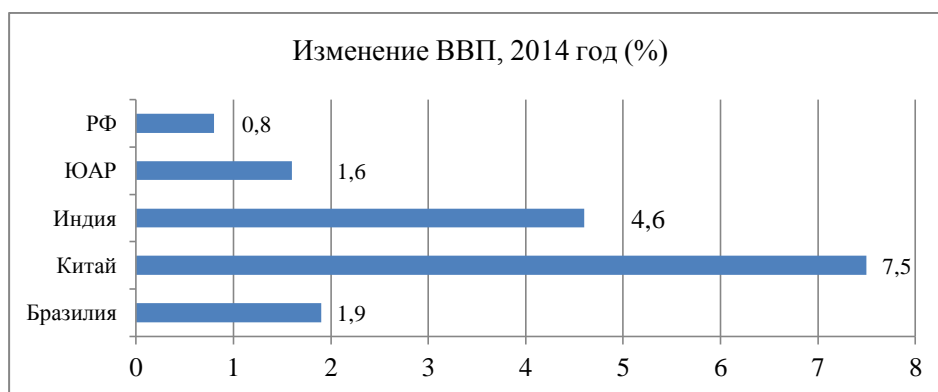


Рисунок – Динамика ВВП стран БРИКС в 2014 г., % [2]

Во-вторых, политическая нестабильность. Во время экономического подъема в странах БРИКС, происходило повышение работоспособности политических систем. В настоящее время происходит образование новых и возвращение старых очевидных политических недостатков, таких как коррупция.

Третья проблема заключается в несвязности группы. Хотя страны БРИКС явно стремятся стать голосом не западного мира, они несопоставимы между собой. События в Бразилии или ЮАР не проливают свет на будущее Китая - страны настолько большой и мощной, что она находится в своей собственной категории. Между тем Россия погрязла в глубоком и беспрецедентном кризисе в отношениях с Западом.

В принятом Плане действий БРИКС, кроме вопросов экономики и финансов, в поле деятельности сообщества теперь включены вопросы здравоохранения, энергетики, образования, спорта, туризма, борьбы с терроризмом и наркоугрозой, информационной безопасности, науки, технологий, борьбы с коррупцией и многое другое [3].

Клуб БРИКС является очень молодой организацией, но уже смог зарекомендовать себя. За короткий период времени своего существования он смог многого достичь, поднявшись в политическом и экспертном мнении западных ведущих экономик и собственного населения с уровня игнорирования и снисходительной иронии до неохотного признания и осторожной похвалы.

БРИКС также постепенно превращается из недовольных, обделенных авторитетом и желаемым статусом стран, в клуб с все более широким спектром общих интересов и взглядов участников на международные экономические и политические проблемы.

Таким образом, БРИКС становится влиятельным объединением с устойчиво растущим экономическим фундаментом [4]. Несмотря на замедление роста в последние годы, странам БРИКС удавалось справляться с ним гораздо лучше, чем США и Европе. В ближайшем будущем, вероятно, объединение будет активно наращивать свой потенциал, делая акцент на

институционализации взаимоотношений и выработке единых подходов в решении общих задач.

Использованные источники:

1. Восходящие государства-гиганты БРИКС: роль в мировой политике, стратегии модернизации: Сборник научных трудов / Отв. редакторы Л.С. Окунева, А.А. Орлов. - М.: МГИМО - Университет, 2012. – 392 с.
2. Финансово – биржевая корпорация / Сравнительная характеристика экономики стран большой семерки и стран БРИКС // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.finbk.ru/wnews/230.html> – 19.08.2014
3. Давыдов, В.М. Особенности сотрудничества в формате БРИКС и роль России / В.М. Давыдов // Россия в БРИКС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mid.ru/brics.nsf/WEB_forum_Bric/CF0C12E70D1063B6C3257859005A829. – 05.12.2014.
4. Группа БРИКС: история и цели создания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/20110414/364351996.html>. – 18.12.2014

Зияева Ш.Т.

Аминов С.Д.

*Ташкентский педиатрический
медицинский институт
Республика Узбекистан*

ВЛИЯНИЕ ФИРУТАСА НА СОДЕРЖАНИЕ ХОЛЕСТЕРИНА И ТРИГЛИЦИРИДОВ В ОРГАНАХ КРОЛИКОВ ПРИ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОМ АТЕРОСКЛЕРОЗЕ

Актуальность. Атеросклероз – одно из самых распространенных заболеваний, на фоне которого тяжело протекают и трудно поддаются лечению такие грозные заболевания, как инфаркт миокарда, гипертоническая болезнь, острые и хронические нарушения мозгового кровообращения.

В настоящее время для лечения атеросклероза и нарушений липидного обмена применяются различные по структуре и механизму действия препараты. Но большинство из этих гиполипидемических средств не всегда дают желаемый терапевтический эффект, а длительное применение их часто приводит к развитию побочных эффектов и серьезных осложнений [1,4,9].

В связи с этим, поиск, фармакологическое изучение и внедрение новых гиполипидемических средств, обладающих малой токсичностью и высокой активностью, представляет большой интерес и является важной актуальной проблемой современной кардиологии. [7, 8, 9].

Большой интерес в этом направлении представляет изучение комплексных препаратов, обладающих антиоксидантным и гиполипидемическим действием. Таким препаратом, обладающим широким спектром биологического действия является фирутас, включающий в свой состав фитин, рутин и аскорбиновую кислоту [2, 3].

Как известно, нарушение показателей липидного обмена является интегральным отражением метаболизма липидов в органах. Развитие гипертриглицеридемии при экспериментальных моделях атеросклероза связано именно с нарушением обмена холестерина и триглицеридов в печени. [4]. В связи с этим исследование влияния фирутаса и никотиновой кислоты на содержание общего холестерина и триглицеридов в аорте, миокарде и печени кроликов представляло определённый интерес при экспериментальном атеросклерозе. Исследование влияния многокомпонентного препарата – фирутаса – на показатели основных липидов, на определённые звенья патогенеза развития атеросклероза, по-видимому, будет в какой-то степени способствовать раскрытию механизма гиполлипидемического действия.

Цель исследования. Изучить влияние нового комплексного препарата – фирутаса в сравнении с никотиновой кислотой на содержание общего холестерина и триглицеридов в органах кроликов при экспериментальном атеросклерозе.

Материал и методика исследований. Многокомпонентный препарат фирутас является биоактивной композицией фитина, рутина и аскорбиновой кислоты в соотношении 1,6:1:1. Атеросклероз вызывали у кроликов породы Шиншилла массой тела 2,5-3 кг по методу Аничкова, ежедневным введением масляного раствора холестерина (перорально) в дозе 300 мг/кг в течение 3 месяцев. Действие фирутаса сравнивали с никотиновой кислотой. Проведены 2 серии исследований. В первой – изучали влияние фирутаса на развитие экспериментального атеросклероза. Исследовали 4 группы кроликов: 1 – интактная, животным вводили эквивалентное количество дистиллированной воды; 2 – контрольная, животные получали холестерин в течение 3 месяцев; 3 – животным одновременно с холестерином вводили фирутас (100 мкг/кг в течение 3 месяцев); 4 – животным одновременно с холестерином вводили никотиновую (300 мг/кг). Во второй серии изучали влияние фирутаса на обратное развитие атеросклероза. У кроликов ежедневным введением ХС (в течение 3 месяцев) воспроизводили атеросклероз, затем в течение месяца их лечили исследуемыми препаратами. Животных разделили на 4 группы: 1 – интактная; 2 – контрольная, животным вводили эквивалентное количество дистиллированной воды; 3 – животным вводили фирутас (100 мг/кг); 4 – животным вводили никотиновую кислоту (300 мг/кг). Животных декапитировали после трехмесячного кормления ХС и через месяц после лечения. После забоя животных определяли показатели липидного обмена холестерина и триглицеридов в органах – аорте, миокарде и печени. Содержание общего холестерина (ОХ) определяли по методу Ильяка, триглицеридов (ТГ) – набором реактивов «Биала-тест» фирмы Лахема, ЧССР [5]. Данные статистически обрабатывали методом вариационной статистики по Р.В. Стрелкову [6].

Результаты исследований. Показали, что применение холестериновой диеты в течении 90 дней у животных контрольной серии опытов привело к повышению содержания ОХ в тканях аорты, миокарда, а также печени соответственно в 7,2, 1,1, 5,9 раза по отношению к результатам у животных интактной серии опытов (табл.1).

Более всего содержание ОХ увеличивается в тканях печени, аорты и менее в миокарде. Как указывалось в выше приведённых частях исследования, для предупреждения развития экспериментального атеросклероза у кроликов, одновременно с холестерином вводился новый препарат фирутас и уже известный – никотиновая кислота - в течение 90 дней. Под действием фирутаса содержание ОХ снижалось в тканях печени на 72,6%, в тканях аорты на 71,1% и в тканях миокарда на 50%. Под влиянием препарата уровень ТГ в исследуемых органах уменьшался соответственно на 61,7, 45 и 45,3% по отношению к результатам контрольной серии опытов. При введении никотиновой кислоты с лечебно-профилактической целью содержание ОХ в тканях печени снижалось на 25,1%, аорты – на 44,8% и миокарда – на 26%. А уровень ТГ уменьшался в исследуемых органах соответственно на 40,7, 52 и 36,3% по сравнению с показателями животных контрольной серии опытов.

Исследуемые препараты препятствовали резкому увеличению содержания ОХ и ТГ в органах. Липотропное действие никотиновой кислоты было менее выражено по сравнению с фирутасом. В лечебной группе препараты вводились после развития гиперлипидемии и атеросклероза, через три месяца после начала эксперимента, в течение 30 дней. В контрольной серии опытов, на 120 день эксперимента, содержание ОХ и ТГ оставалось повышенным. Лечение этими препаратами приводило к снижению общего уровня ОХ и ТГ в исследуемых органах, в то время как в контрольной серии опытов уровень ОХ в тканях печени, аорты и миокарда был повышен в 3 раза, 4 раза и на 65,1%. Содержание ТГ оставалось повышенным соответственно на 88,8, 159 и 76,5% по отношению к результатам у животных интактной серии опытов (табл.1). Лечение экспериментального атеросклероза исследуемыми препаратами привело к снижению содержания ОХ и ТГ в тканях органов. Фирутас и никотиновая кислота вводились в течение 30 дней с лечебной целью после воспроизведения экспериментального атеросклероза.

При лечении фирутасом, содержание ОХ в тканях печени снижалось на 62,1%, в тканях аорты – на 68,2% и в тканях миокарда на 32,8%. Препарат уменьшал уровень ТГ соответственно на 39,2, 79,2 и 41,4%.

При лечении никотиновой кислотой содержание ОХ уменьшалось в тканях исследуемых органов соответственно на 49,7, 45,7 и 22%. Уровень ТГ, под влиянием никотиновой кислоты, снижался в тканях печени на 19,5 %, в тканях аорты – на 33,8% и в тканях миокарда – на 19,9% по отношению к

показателям животных контрольной серии, исследованных на 120 день эксперимента (табл.1).

Лечение этими препаратами приводило к снижению уровня ОХ и ТГ в исследуемых органах.

При лечении фирутасом, содержание ОХ в тканях печени снижалось на 62,1%, в тканях аорты – на 68,2% и в тканях миокарда на 32,8%. Препарат уменьшал уровень ТГ соответственно на 39,2, 79,2 и 41,4%.

При лечении никотиновой кислотой содержание ОХ уменьшалось в тканях исследуемых органов соответственно на 49,7, 45,7 и 22%. Уровень ТГ, под влиянием никотиновой кислоты, снижался в тканях печени на 19,5 %, в тканях аорты – на 33,8% и в тканях миокарда – на 19,9% по отношению к показателям животных контрольной серии, исследованных на 120 день эксперимента (табл.1). Лечение этими препаратами приводило к снижению уровня ОХ и ТГ в исследуемых органах. Таким образом, на основании проведённых исследований, можно заключить, что фирутас и никотиновая кислота, при введении с лечебно-профилактической и лечебной целью, оказывали однонаправленное липотропное и антиатерогенное действие. Под влиянием препаратов уменьшалось содержание ОХ и ТГ в тканях печени, аорты и миокарда, что, по-видимому, препятствовало накоплению этих липидов в кровеносных сосудах. Антиатерогенное действие препаратов связано с их антиоксидантными действиями, изученными в наших исследованиях.

Фирутас – по липотропному и антиатерогенному эффекту – значительно превосходит известный гиполипидемический препарат – никотиновую кислоту, это связано с более выраженным антиоксидантным действием фирутаса, что объясняется наличием в составе препарата естественных антиоксидантов – рутина и аскорбиновой кислоты. Эти биополимеры обладают антиоксидантным действием и стимулируют превращение холестерина в желчные кислоты, повышая продукцию липазы, разрушают избыточное количество триглицеридов. После последнего введения изучаемых препаратов проводились патоморфологические исследования аорты.

Морфологические исследования дуги, грудного и брюшного отдела аорты показали, что у интактных животных она имеет равномерную толщину на всех участках, интима без деструктивных изменений, проявления фиброза и липоидоза отсутствуют. Она имеет гладкую равномерную поверхность

(Фото 1).

При визуальной оценке толщина аорты контрольных кроликов (получавших холестерин в течение 3-х месяцев) была наибольшей в области дуги, в неизменённых участках до 2 мм, а в участках с атеросклеротическим поражением до 3,5-4 мм. Основными проявлениями атеросклероза были липоидоз, фиброзные бляшки и кальциноз. Локализации жировых пятен и

полосок не имели определенной закономерности и носили больше диффузный характер. Атеросклеротические поражения были обнаружены в аортах всех кроликов контрольной группы. Явление липоидоза чаще встречалось в брюшном отделе. Фиброзные бляшки чаще встречались в дуге аорты и в грудном отделе (Фото 2). В группе животных, получавших, одновременно с холестерином, фирутас, атеросклеротические изменения не обнаруживаются. Большая часть аорт внешне не отличалась от интактных животных. В остальных случаях изменения были небольшими и представлены, в основном, липоидозом интимы. У этих кроликов толщина стенок аорты была равномерной и не отличалась от таковой у интактных животных (Фото 3).

Влияние никотиновой кислоты на атеросклеротические изменения аорт кроликов было намного слабее, чем таковое у фирутаса. Стенки аорт животных, получавших никотиновую кислоту, были утолщены, атеросклеротические изменения были выражены и занимали большую поверхность. Стенка аорты неравномерно утолщена за счет бляшковидных набуханий.

Таблица 1.**Влияние многокомпонентного препарата фирутас и никотиновой кислоты на содержание холестерина и триглицеридов (ммоль/л) в органах кроликов при развитии и регрессии экспериментального атеросклероза ($m \pm m$) (n=6)**

Условия опыта	Дни иссл.	Аорта		Миокард		Печень	
		Холестерин г/л	Триглицериды г/л	Холестерин г/л	Триглицериды г/л	Холестерин г/л	Триглицериды г/л
Развитие атеросклероза							
Интактная группа		1,49±0,07	1,3±0,3	2,12±0,07	2,3±0,06	2,35±0,12	2,5±0,09
Контрольная гр. (холест. диета)	90	12,3±0,35	3,8±0,3	4,4±0,16	4,79±0,3	16,15±0,1	8,1±0,05
Леч.-проф. Гр. (фирут. + холест.)	90	3,55±0,18	2,09±0,3	2,2±0,12	2,62±0,09	4,58±0,1	3,1±0,09
Леч.-проф. гр. (никот. кисл. + холест.)	90	6,78±0,1	2,5±0,08	3,3±0,3	3,05±0,04	12,1±0,14	4,8±0,13
Регрессия атеросклероза							
Исходный уровень	90	12,3±0,35	3,8±0,3	4,4±0,16	4,49±0,3	16,15±0,1	8,1±0,05
Контрольн. гр. (90 дн. холест. диета + 30 дн. дистил. вода)	120	7,56±0,04	3,37±0,26	3,5±0,05	4,06±0,04	9,5±0,06	4,72±0,06
Леч.гр. (90 дн. холест. диета + 30 дн. фирут.)	120	2,4±0,05	1,7±0,05	2,35±0,04	2,38±0,05	3,6±0,07	2,87±0,06
Леч.гр. (90 дн. холест. диета + 30 дн. никот. кисл.)	120	4,1±0,04	2,23±0,05	2,73±0,04	3,25±0,26	4,78±0,05	3,8±0,07

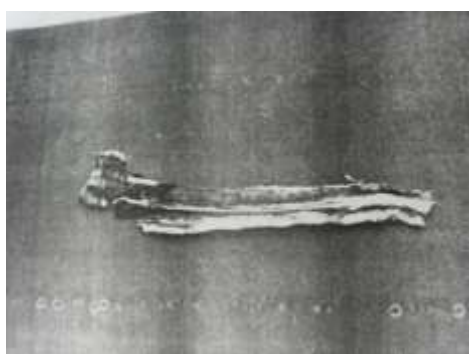


Фото 1.



Фото 2.



Фото 3.



Фото 4.

Следует отметить, что у кроликов, получавших никотиновую кислоту, атеросклеротические изменения аорты были выражены в меньшей степени, чем в контроле, но в значительно большей, чем в группе леченных фирутасом (Фото 4).

Выводы. 1. Таким образом, морфологические изменения показали, что в аортах кроликов контрольной группы имеются выраженные атеросклеротические изменения в виде липоидоза, фиброзных бляшек и, иногда, явление кальциноза. Просветы большинства аорт сужены. В интима и средней оболочке аорт контрольной группы наблюдаются липоидоз, фиброзные бляшки и кальциноз.

2. Испытываемые препараты оказывают выраженное антиатерогенное действие, уменьшая площадь атеросклеротического поражения аорт кроликов при развитии атеросклероза. Данные морфологических исследований согласуются с результатами, полученными при изучении влияния препаратов на показатели липидного обмена в сыворотке крови, органах, процессы ПОЛ и состояние ферментативной антиокислительной защиты.

3. На основании проведенных исследований можно заключить, что комплексный препарат фирутас, оказывает выраженное

антиатеросклеротическое действие при развитии холестерина атеросклероза у кроликов. По антиатерогенному эффекту фирутас превосходит никотиновую кислоту.

Использованные источники:

1. Абдуллаев А.Х. Влияние 18-дегидроглицирретовой кислоты и полиспонина на регрессию экспериментального атеросклероза. //Организация и экономика фомации, технология и фармакология некоторых лекарственных препаратов. Сб. научн. труд. Ташкент. – 1990. – С. 3-5.
2. Азизова С.С., Аминов С.Ж., Завулунова Е.А. Гиполипидемические свойства комбинированного препарата фитина. //Мед.журнал Узбекистана. – 1994. - № 2. – С. 63-65.
3. Аминов С.Д. Влияние фитина, рутина и аскорбиновой кислоты на некоторые показатели липидного обмена при этаноловой гиперлипидемии. //Узб.биолог. журнал. – 1996. - № 1. – С. 3-5.
4. Абдуллаходжаева Д.Г. Некоторые аспекты патогенеза атеросклероза. //Мед.журнал Узбекистана. – 1999. - № 4. – С. 99-103.
5. Меншикова В.В. Лабораторные методы исследования в клинике. – М., 1987. – С.242-243.
6. Стрелков Р.Б. Статические таблицы для ускоренной количественной оценки фармакологического эффекта. //Фармакология и токсикология. – 1986. - № 4. – С. 100-104.
7. М.Г. Бубнова, Д.М. Аронов, Н.В. Перова, И.В. Чудакова, О.Е. Мелькина, С.В. Лобикова, В.Г. Жасминова. Никотинвая кислота (пролонгированная форма эндурацин) повышает толерантность липидтранспортной системы к атерогенному воздействию пищевых жиров. //Клиническая фармакология и терапия. 2002. -№11(4). –С.26-30.
8. Гиляревский С.Р., Орлов В.А., Кузьмина И.М. и др. Гиполипидемические эффекты применения интенсивных режимов приема статинов при лечении больных с острым коронарным синдромом: подходы к выбору препарата и его дозы // Кардиология и сердечно-сосудистая хирургия. 2012. № 4. С. 36–41.
9. Пристром А.М., Самоходкина С.В., Крейтер М.Л. и др. Сравнительная эффективность и безопасность Мертенила® (розувастатина) у пациентов с гиперлипидемией // Мед. новости. 2013. № 3. С. 51–56.

*Золотарь А.А.
аспирант
кафедра Гражданского права и процесса
ИСО (филиал)
ФГБОУ ВПО «Донской государственный
технический университет»
РФ, г. Шахты*

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Принято считать, что начало страховому делу было положено в XVII в. в лондонской кофейне Эдварда Ллойда, где встретились торговцы, многие из которых понесли немалый урон вследствие ушедших в плавание и не вернувшихся по различным причинам кораблей. Собравшиеся решили в случае гибели и пропажи кораблей не оставлять в беде того, кто снарядил корабль в экспедицию, а распределять понесенный ущерб между всеми. Для этого договорились производить отчисления от стоимости участвующего в экспедициях имущества, за счет которых создать особый фонд и из него оказывать помощь соучредителю, попавшему в беду. Таким образом зародилось страхование в его современном понимании. Что касается страхования как формы хозяйственной жизни, то оно уходит своими корнями в далекую историю. Естественным стремлением человека было и остается желание каким-то образом обезопасить себя и свое имущество от любых бедствий, иметь запасы, позволяющие обеспечить будущее и смягчить последствия того или иного несчастья. Для решения данной проблемы человечество постепенно пришло к такой форме общественных отношений, как страхование, которое можно считать древнейшей категорией экономических отношений между людьми и которое является неотъемлемой частью производственных отношений.

Первоначальные формы страхования возникли в глубокой древности. По дошедшим до нашего времени источникам, еще в рабовладельческом обществе встречались соглашения, в которых можно усмотреть черты договора страхования. Посредством данных сделок люди распределяли между собой риск возможного ущерба, причиненного имуществу, торговле, судам и грузам при морских перевозках. Наиболее ярким примером того времени является Родосский морской ордонанс (сборник правил мореплавания и морской торговли, составленный в Византии и сохранившийся в виде приложения к Эклоге, принятый на острове Родос в 916 г. до н.э.), в котором была представлена система распределения ущерба в случае общей аварии. Отдельные нормы этого закона применялись в международной торговле вплоть до XV в., а принципы, примененные в данном документе, сохранились до наших дней [1].

Отдельные элементы, присущие страхованию, проявились еще во времена строительства первого храма в Иерусалиме (правление царя

Соломона), когда участники караванов, шедших из финикийских городов восточного Средиземноморья, распределяли между собой убытки, понесенные ими во время пути. Также отношения, схожие со страховыми, существовали в Древней Греции, Риме и были связаны с морской торговлей. В Древнем Риме существовали похоронные коллегии, которые брали на себя обязательства по погребению своих членов.

С ростом городов и возникновением крупных населенных пунктов возрастала опасность гибели или повреждения имущества от пожаров и других стихийных бедствий, что подталкивало людей к объединению для совместных действий по предотвращению опасности. К мерам по ликвидации последствий негативных для человека событий стали относить и экономические. Так, в 1310 г. в г. Брюгге (Германия) была учреждена Страховая палата, которая проводила операции по защите имущественных интересов купечества и ремесленных гильдий[2].

Так как большинство строений в тот период развития человечества были деревянными, пожары являлись наибольшим бедствием для людей. Одной из первых форм страхования от огня был специальный сбор для помощи тем, чье имущество сгорело или пострадало. Например, после пожара 1666 г., уничтожившего почти весь центр Лондона, было учреждено общество "Огневой полис" для страхования домов и других сооружений. В 1667 г. в г. Христиании (Осло) была учреждена Норвежская бренд-касса. По всей Европе в течение нескольких лет возник ряд страховых компаний[3].

С развитием института страхования, когда экономическое состояние общества уже не укладывалось в рамки обычного и общего гражданского права, жизнь настоятельно потребовала особых законоположений в области страхования. В начале XVII столетия в истории экономики стали встречаться первые юридические положения о страховых сделках, хотя самостоятельного значения они еще не получили, а были подчинены общим и однородным сделкам гражданского права. Собственно, по-другому и быть не могло, потому что страховой вопрос в то время еще не был общераспространенным явлением, а потому не имел под собой более или менее прочного экономического основания как в науке, так и в практической жизни.

Первые отголоски зарождения страховых отношений на Руси можно встретить в памятнике древнерусского права - Русской Правде, где имеют место такие законы, в которых прослеживается появление страхования личной безопасности и собственности.

Преобладающим видом наказания за преступления по Русской Правде было денежное взыскание в пользу потерпевшей стороны. "Если кто убьет княжеского мужа, совершив на него нападение, и убийца не будет пойман, то платит за него 80 гривен та округа, где найден убитый. Если же убит простой человек, то округа платит 40 гривен"[4].

В данных положениях Русской Правды прослеживаются элементы

договора страхования гражданской ответственности, где при непреднамеренном убийстве дикая вира является результатом предварительного страхового договора и обязательна не для всех, а лишь для тех и в пользу тех, кто путем этого договора вступил в такое взаимотерриториальное страховое сообщество.

И все-таки говорить о действительно оформленных правом страховых отношениях, тем более как предпринимательских, еще довольно рано. Они возникнут с момента создания Страховой экспедиции при Государственном заемном банке, когда произойдет крушение принципа государственной страховой монополии и идей государственного страхования. Это событие можно отнести к первому этапу развития института страхования в России.

Второй этап - становление страхования в России, связано с началом формирования национального страхового рынка, появлением частных акционерных компаний.

Третий этап - зарождение национального страхового рынка.

Четвертый этап - возникновение новых видов взаимного страхования в среде землевладельцев и фабрикантов.

Следующие два этапа относятся к периоду 1917 - 1991 гг., где первый из этапов - национализация страхового дела и установление государственного контроля над всеми видами страхования, а второй - объявление страхования во всех видах и формах государственной страховой монополией.

Существующий ныне этап можно определить как страхование в Российской Федерации после 1991 г.

Сразу необходимо отметить, что в России наблюдается какое-то историческое тяготение к огосударствлению и монополизации страхового дела. Если провести краткий исторический экскурс в историю развития страхования в России, то точкой отсчета можно считать манифест от 28 июня 1776 г., которым Екатерина II вместе с учреждением Государственного заемного банка, которому было предоставлено право "принимать на свой страх каменные дома и фабрики", запретила страхование имущества в иностранных страховых компаниях. При данном банке в этом же году была создана Государственная страховая экспедиция.

Следует отметить, что в России до издания вышеуказанного манифеста оказанием страховых услуг занимались иностранные страховые компании. Как отмечает А.А. Мамедов, значительное число домов аристократии в Санкт-Петербурге страховались за границей. Продажей страховых полисов занимались страховые агенты, выполнявшие посреднические функции от имени и по поручению иностранных страховых обществ. Негативным последствием деятельности иностранных страховщиков являлся отток денежных средств в виде страховых премий за границу.

В целом приходится признать, что до начала XX столетия в России закрепление такого вида страхования, как страхование гражданской

ответственности, в законодательстве не наблюдалось. В период с середины XIX в. и до начала XX в. проходил процесс становления страхового права, осмысления его финансовой целесообразности и необходимости практического применения в повседневной жизни того времени применительно к страхованию имущества и личному страхованию. Активное развитие процессов интеграции норм иностранного права в отечественное, а также рост потребности в финансовой защите граждан и появляющихся страховых обществ не могли не привести к появлению такого вида страхования, как страхование гражданской ответственности.

Один из первых нормативных актов, регулирующих интересующие нас отношения, именовался "Общие условия страхования гражданской ответственности владельцев предприятий фабрично-заводской, горной и горнозаводской промышленности по несчастным случаям с рабочими и служащими". Он был утвержден Министерством внутренних дел 9 апреля 1904 г.

Первоочередной целью зарождавшегося страхования гражданской ответственности являлась защита имущественных интересов страхователя, которая обеспечивалась следующим механизмом: при причинении вреда страхователь (по предварительному соглашению со страховым обществом или на основании решения суда) возмещал вред потерпевшему от действий страхователя лицу, а затем страховое общество компенсировало страхователю понесенные в результате такого возмещения убытки. Данный механизм, с одной стороны, заставлял страхователя первоначально самостоятельно возмещать причиненный вред (т.е. исполнять деликтное обязательство в полном объеме им самим непосредственно), а с другой - обеспечивал полную защиту его имущественных интересов, поскольку страховое общество возмещало именно ту сумму, которую страхователь оплатил сам.

С ходом истории страховое дело, обеспечивая возрастающие потребности общества в компенсации разнообразных ущербов, развивалось наряду с достижениями человечества в области науки и техники, промышленного и сельскохозяйственного производства, сфер услуг и транспорта и др. В наше время трудно представить современное общество без страховой деятельности, затрагивающей разнообразные сферы человечества.

Со временем страхование превратилось в развитую и гибкую систему социально-экономических отношений, включающую совокупность диверсифицированных форм и методов формирования целевых фондов денежных средств, а также их использование для возмещения ущерба при самых разнообразных рисках, широко затрагивающих интересы нашего общества как в экономической, так и в социальной сфере.

В настоящей работе нас интересуют отношения, не только связанные со страхованием гражданской ответственности, но и сопряженные со сферой

автотранспортного движения. 1 февраля 1898 г. американская страховая компания Travelers Insurance Company выдала первый полис автострахования. Сегодня без полиса (как минимум одного) невозможно себе представить машину на улице любой развитой страны мира. История сохранила имя первого автовладельца, приобретшего страховой полис. Некий доктор Трумэн Мартин заплатил 12 долларов 25 центов за полис с покрытием в 500 долларов. Цена полиса была довольно значительной, но доктора Трумэна можно было понять: автомобиль в те времена был роскошью, которую могли себе позволить не более 4 тыс. человек на всю страну, а лошадей было 20 млн., и именно столкновения с этим многочисленным "транспортом" и опасался доктор Трумэн

Уже в первой половине XX в. в развитых странах появилось большое количество автомобилей, следствием чего стало резкое увеличение числа аварий, жертвами которых были в основном пешеходы. При неразвитости концепций компенсации такого ущерба часто было непонятно, кто должен возмещать ущерб и в каком объеме. При отсутствии адекватной системы социального страхования пешеходы были самыми незащищенными участниками аварий. Основной целью введения обязательного страхования гражданской ответственности в таких условиях стала финансовая защита пешеходов.

Следующим был этап модернизации и социальной оптимизации автострахования. После Второй мировой войны выросли уровень моторизации и степень развития дорожной инфраструктуры. Во многих странах изменились как характер дорожного движения, так и распределение жертв дорожных аварий. Сократилась доля пострадавших пешеходов, и возросла доля пострадавших водителей и пассажиров.

Для общества в целом во второй половине XX в. риск ДТП приобрел большую социальную и экономическую значимость. Оказалось, что существующие концепции компенсации ущерба и система перераспределения ущерба в отношении ДТП во многом неадекватны новым экономическим и социальным условиям. Изменение социально-экономических условий послужило толчком к развитию, трансформации и модернизации концепций компенсации ущерба вообще и в сфере ДТП в частности. Так, начиная с 1960-х гг. стали появляться теоретические разработки и исследования систем и концепций компенсации ущерба (в частности от ДТП) на стыке экономики и юриспруденции. Задачей служила теоретическая разработка экономически эффективной концепции гражданской ответственности и системы компенсации ущерба. В 1960-е и 1970-е гг. практика урегулирования последствий дорожных аварий развивалась наиболее интенсивно. Изменился и взгляд общества на проблему ДТП: больше внимания стало уделяться полной и справедливой компенсации ущерба. В первую очередь ущерба от телесных повреждений. В результате в некоторых развитых странах существенно возросли степень

участия и роль судов при определении величины компенсации в случае телесных повреждений. В сфере компенсации ущерба от ДТП в обязательном страховании гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, таким образом, смещается акцент с пешеходов на всех участников дорожного движения. Эта тенденция сохраняется и в настоящее время. Системы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств во многих странах в рамках новой социально-экономической действительности, в частности при ином распределении жертв ДТП и другом видении и реализации системы компенсации ущерба, могли стать неадекватными или устареть. Так, в некоторых странах, в первую очередь в тех, которые ввели ОСАГО в первой половине XX в., были существенно изменены старые или введены новые законы об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Например, в Норвегии новый закон вступил в силу в 1961 г., в Швейцарии - в 1958 г., Массачусетсе - в 1971 г., Швеции - в 1975 г., Великобритании - в 1988 г., в Дании - в 1992 г.

Судебная система и система добровольного автострахования не обеспечивают адекватной компенсации ущерба от телесных повреждений в достаточном объеме, поэтому возникла необходимость введения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

В целях защиты прав пострадавших в дорожно-транспортных происшествиях в России был введен в действие Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. N 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств". До вступления Закона в силу обсуждения о необходимости принятия закона об обязательном страховании ответственности владельцев транспортных средств велись уже тридцать лет, а сам Закон разрабатывался с 1996 г.[5].

Использованные источники:

1. Страховое право: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.В. Григорьева, С.Л. Ефимова. М.: Юнити-Дана; Закон и право. 2002. С. 7 - 9.
2. Ермасова Н.Б., Ефимова Н.Ю. и др. Страхование. М.: Юрайт-Издат, 2005. С. 12.
3. Худяков А.И. Страхование право. СПб., 2004. С. 23
4. Сплетунов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2006.
5. Васин П.М. Страхование транспорта (КАСКО) и автогражданской ответственности (ОСАГО): Учебное пособие. Новосибирск: Издательство СибАГС, 2008. С. 61

*Золотарь А.А.
аспирант
кафедра Гражданского права и процесса
ИСО (филиал)
ФГБОУ ВПО «Донской государственный
технический университет»
РФ, г. Шахты*

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ
ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ**

Обязательное страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств является одним из самых массовых и распространенных видов страхования в Российской Федерации. Новый страховой продукт быстро стал одним из главных в линейке страховых предложений и по масштабам уступает разве что только обязательному медицинскому страхованию граждан. С момента введения в действие системы ОСАГО [4] обязательное автострахование очень быстро развивалось, при этом выявлялись все новые и новые спорные моменты ее применения на практике.

Для успешного продолжения развития системы ОСАГО в нашей стране необходимо рассмотреть все актуальные на данное время вопросы исследуемой системы в целом, а также проблемы, возникающие в области применения обсуждаемого страхового законодательства, которые, в свою очередь, оказывают воздействие на сам договор ОСАГО.

Для страхового рынка России 2003 г. стал уникальным и переломным, в связи с тем, что с 1 января указанного года Закон об ОСАГО обязал всех владельцев транспортных средств страховать свою ответственность при управлении транспортным средством. Прошло уже почти десять лет с момента введения в действие указанного Закона, и уже можно делать определенные выводы. ОСАГО стало действительно массовым и, что самое главное, достаточно доступным видом страхования (полис стандартной спецификации в среднем по России в 2013 г. стоил примерно 3000 рублей).

Однако доступность и массовость данного вида страхования (а значит, и его способность генерировать мощный денежный поток в сторону страховщика) совершенно не повлияли на извечную борьбу между страховщиками и застрахованными лицами за страховые выплаты, а конкретнее, за размер данных выплат.

В течение времени существования Закона об ОСАГО в большинстве случаев определение ущерба, нанесенного владельцу транспортного средства, попавшего в ДТП, выполнялось оценщиками тех оценочных компаний, которые состояли в договорных отношениях со страховщиком. При этом страховая компания действует абсолютно законно, рекомендуя клиентам своих партнеров для проведения оценки, однако фактически эта

ситуация содержит первую проблему оценочной деятельности в рамках ОСАГО. Согласно ч. 2 ст. 16 Федерального закона "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" оценка не может производиться оценщиком, "если он является учредителем, собственником, акционером, должностным лицом или работником юридического лица - заказчика, лицом, имеющим имущественный интерес в объекте оценки, либо состоит с указанными лицами в близком родстве или свойстве". Указанный Закон не закрепляет невозможность проведения оценки при наличии договорных взаимоотношений, которые создают интерес оценщика и делают оценку необъективной. При всем этом немногие клиенты страховых компаний знают о своем праве привлекать независимых оценщиков (ведь всего в течение 5 дней, согласно Закону об ОСАГО, страховая компания обязана оценить ущерб, иначе страхователь имеет право привлечь независимого эксперта)[2].

Как известно, с 1 сентября 2014 вступил в силу ряд изменений к закону об обязательном страховании автогражданской ответственности (ОСАГО).

Согласно этим изменениям вводится новый порядок возмещения ущерба, полученного в результате дорожно-транспортных происшествий. Теперь автовладелец может самостоятельно выбирать, какой вид возмещения он хочет получить – либо денежную компенсацию, либо восстановление автомобиля на станции технического обслуживания (СТО) с которой сотрудничает страховая компания. При этом страховщики должны предоставлять полный перечень партнерских СТО.

Одно из самых значительных изменений это изменения в части страховой суммы согласно ст. 7 Закона Об ОСАГО Страховая сумма, в пределах которой страховщик при наступлении каждого страхового случая (независимо от их числа в течение срока действия договора обязательного страхования) обязуется возместить потерпевшим причиненный вред, составляет: в части возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью каждого потерпевшего, не более 500 тысяч рублей, в части возмещения вреда, каждого потерпевшего, 400 тысяч рублей.

Еще одно немаловажное изменение в законе об ОСАГО касается максимального срока, в течении которого должен быть урегулирован страховой случай. Если раньше этот срок равнялся тридцати дням, то теперь он снижен до двадцати дней с момента, когда потерпевшая сторона предоставила все необходимые документы. При этом если страховщики не будут укладываться в отведенный законом срок, то им придется платить неустойку в размере одного процента за каждый день просрочки. О чем указывается в ст. 12 Закона об ОСАГО.

Согласно ст. 12 новой редакции размер износа который начислялся на старые автомобили которые попали в ДТП составляет максимум 50% при этом в старой редакции «на указанные комплектующие изделия (детали, узлы и агрегаты) не может начисляться износ свыше 80 процентов их

стоимости»

В соответствии со ст. 12.1 закона в новой редакции принята единая методика определения размера расходов на восстановительный ремонт в отношении поврежденного транспортного средства, которая утверждается Банком России и содержит, в частности:

- а) порядок расчета размера расходов на материалы, запасные части, оплату работ, связанных с восстановительным ремонтом;
- б) порядок расчета размера износа подлежащих замене комплектующих изделий (деталей, узлов, агрегатов), в том числе номенклатуру комплектующих изделий (деталей, узлов, агрегатов), на которые при расчете размера расходов на восстановительный ремонт устанавливается нулевое значение износа;
- в) порядок расчета стоимости годных остатков в случае полной гибели транспортного средства;
- г) справочные данные о среднегодовых пробегах транспортных средств;
- д) порядок формирования и утверждения справочников средней стоимости запасных частей, материалов и нормо-часа работ при определении размера расходов на восстановительный ремонт в отношении поврежденного транспортного средства с учетом установленных границ региональных товарных рынков (экономических регионов).

В соответствии с Федеральным законом от 21.07.2014 № 223-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" с 1 сентября 2014 года вносятся изменения соответственно в закон об осаго. Документ состоит из 97 страниц, что говорит о значительности изменений которые были внесены и в настоящее время только начинают работать. Данные изменения еще нуждаются в правоприменительной практике и разъяснениях. Как именно на эти изменения будут реагировать суды в которые обращается большая часть потерпевших от ДТП, т.к. страховые компании на данный момент в практически поголовно занижают страховые выплаты.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. N 31. Ст. 3813.
2. Склянов В.С. Современные проблемы страховой деятельности в рамках ОСАГО. Международная заочная научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых "Молодые ученые о современном финансовом рынке РФ", 28 апреля 2010 г., Пермь
3. Васин П.М. Страхование транспорта (КАСКО) и автогражданской ответственности (ОСАГО): Учебное пособие. Новосибирск: Издательство СибАГС, 2008. С. 61
4. Федеральный закон от 25 апреля 2002г. N40-ФЗ

"Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств"/Собрание законодательства РФ", 06.05.2002, N 18, ст. 1720

*Зотова А. И., к.э.н.
профессор
кафедра «Финансы и кредит»
Сливаченко Д.Г.
студент 3 курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ В ПОВЫШЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Роль регионов в решении проблем социально-экономического развития страны достаточно велика, потому что в основе экономического роста, как правило, лежит инвестиционный рост. В настоящее время приоритетным направлением экономического развития России является привлечение инвестиций в экономику на всех уровнях управления: федеральном, местном и муниципальном. Одной из наиболее актуальных проблем современности является проблема привлечения инвестиций в регионы. Наибольшее влияние на готовность инвестора вкладывать свои средства в конкретный регион оказывает инвестиционная привлекательность данного субъекта.

Существует множество подходов к оценке инвестиционной привлекательности региона, но именно факторный подход позволяет учесть все аспекты, влияющие на инвестиционную привлекательность, так как инвестиционная привлекательность, прежде всего, это набор определенных факторов, влияющих на отток или приток инвестиций в конкретный регион.

Факторный подход был разработан учеными Института экономики Российской Академии наук, и он основывается на наборе основных факторов – ресурсов, объективно влияющих на инвестиционную привлекательность региона. Согласно данному подходу влияние на инвестиционную привлекательность региона оказывают факторы, характеризующие экономический потенциал региона; зрелость рыночной среды в регионе ; периодические факторы; социальные и социокультурные факторы; организационно правовые; финансовые.

Наибольший интерес представляют периодические факторы, так как они позволяют выявить степень взаимосвязи власти и населения, а так же понять, насколько эффективна политика, проводимая региональными властями. К периодическим факторам оценки инвестиционной привлекательности региона относят степень доверия населения к региональной власти, взаимоотношения региона с федеральным Центром, состояние политической стабильности в регионе.

Ростовская область признается одним из самых открытых для внешних инвестиций российских регионов. Высокая инвестиционная привлекательность является одним из ключевых факторов позитивного имиджа Ростовской области, использование которого может значительно увеличить приток внешних финансовых ресурсов в регион для решения стратегических задач его развития. «Инвестиционная привлекательность региона не исчерпывается системой льгот для инвесторов и субсидий для производителей инновационной продукции. Она включает в себя и политическую стабильность, и прозрачность госзакупок, и наличие антикоррупционных механизмов в управлении»[3], другими словами на высокую инвестиционную привлекательность Ростовской области наибольшее влияние оказывают периодические факторы, выделенные в рамках факторного подхода.

Для того чтобы оценить степень доверия к региональной власти Фондом развития гражданского общества на основе данных Фонда «Общественное мнение», Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, Национальной службы мониторинга, Рейтинга социального самочувствия регионов России, а также оценки экспертов проводится исследование, итогом которого служит рейтинг эффективности губернаторов. Рейтинг формируется на основе ответов респондентов на вопросы о положении дел в регионе, о том, устраивает ли население нынешняя региональная власть и проводимая ей политика, и просьбы оценить нынешнюю экономическую ситуацию конкретного региона. Данный рейтинг, безусловно, субъективен и главным является не столько место, которое занимает губернатор Ростовской области, а динамика его продвижения. Согласно данному исследованию губернатор Ростовской области с декабря 2013 года поднялся в рейтинге на 18 позиций и занял устойчивую позицию в группе губернаторов с высоким рейтингом (таблица 1). [4]

Таблица 1

Рейтинг эффективности губернатора Ростовской области в динамике

	Место в рейтинге	Группа	Рейтинг
Декабрь 2013	51	Третья группа (средний рейтинг)	60
Декабрь 2014	44-45	Вторая группа (высокий рейтинг)	67
Февраль 2015	33-34	Вторая группа (высокий рейтинг)	72

На положительную динамику продвижения в губернаторском рейтинге большую роль оказало успешное преодоление кризисной ситуации в Ростовской области, которая была обусловлена притоком беженцев в регион. В новейшей истории еще ни один регион не сталкивался так близко с гуманитарной катастрофой такого масштаба и благодаря руководству Ростовской области, а именно губернатору Голубеву В. Ю. и его команде

регион в кратчайшие сроки организовал помощь жителям Юго-востока Украины. Это было отмечено Президентом Российской Федерации, и руководство области заслужило признание на федеральном уровне.

Благодаря социально-политической стабильности приток инвестиций в Ростовскую область увеличивается, что видно из динамики инвестиций в основной капитал (таблица 2). [5]

Таблица 2

Динамика инвестиций в Ростовской области и рейтинга инвестиционной привлекательности

Год	Инвестиции в основной капитал, млн. рублей	Рейтинг
2010	152116,2	2А
2011	154914	2А
2012	198207,9	2А
2013	242450,5	2А
2014	256000	2В

Объем инвестиций в 2014 году вышел на рекордный уровень, составив 256 млн руб., что на 5,56% больше, чем в 2013г. По уровню инвестиционного потенциала Ростовская область с 2010 по 2013 год занимала позицию региона со средним потенциалом и минимальным риском, и лишь в 2014 году уровень риска был отмечен как умеренный. Но изменение уровня инвестиционного риска не связано с периодическими факторами инвестиционной привлекательности, а связано с макроэкономической ситуацией, сложившейся в мире.

Большое влияние на инвестиционную привлекательность Ростовской области оказало развитие мегапроектов в инфраструктурной отрасли, прежде всего, в связи с поведением Чемпионата мира по футболу 2018, начиная со стадиона, на котором в 2018 году пройдут игры чемпионата мира по футболу, и заканчивая строительством нового Ворошиловского моста через Дон и международного аэропорта Южный. Началось создание ростовской городской агломерации, в которую должны войти пять городов и семь районов области (а это почти 2,5 миллиона человек), и она станет в России третьей по численности населения после московской и петербургской.

Благодаря умению руководства Ростовской области продвигать масштабные проекты и умению стратегически мыслить на сегодняшний день ни один из заявленных проектов не был отозван, несмотря на кризисный период. Основой притока инвестиций в Ростовскую область, начиная с 2013 года, является старт реализации программы «100 губернаторских проектов», в рамках которой на территории региона были реализованы крупнейшие инвестиционные проекты. В донском правительстве развивают проекты на перспективу – на 20–30 лет вперед и итогом развития таких проектов, несомненно, станет попадание Ростовской области в первую десятку самых развитых регионов России. Благодаря грамотной

региональной политике, а так же высокой степени положительных взаимоотношений с Центральным аппаратом Ростовская область является одним из наиболее инвестиционно привлекательных регионов России.

Приток инвестиций невозможен без стабильной политической ситуации в регионе, без грамотного аппарата управления, который, несомненно, является одним из основополагающих факторов экономического развития Ростовской области, а доверие населения к региональной власти характеризует стабильность и прозрачность политического управления, а для инвестора минимизирует риски. При выборе региона для инвестиций инвестором обязательно должны быть учтены периодические факторы инвестиционной привлекательности, так как они являются гарантом успешной инвестиционной деятельности в конкретном регионе.

Использованные источники:

1. Бабанов А.В. Классификация факторов, формирующих инвестиционную привлекательность региона // Экономический журнал . 2012. № 28.
2. Желтов О.Л. Влияние региональных программ на инвестиционную привлекательность региона // Вестник Тюмгу . 2011. №11.
3. Инвестиционный портал Ростовской области <http://invest-don.com/>
4. Фонд развития гражданского общества <http://civilfund.ru/>
5. Рейтинговое агентство РИА Рейтинг <http://riarating.ru/>

*Зотова А.И., к.э.н.
профессор*

*Савенко О.Л., к.э.н.
доцент*

*Савенко М.Н.
магистрант 1 года обучения
кафедра «Финансы и кредит»
экономический факультет*

*ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТУРБУЛЕНТНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: В статье отражены финансово-экономические аспекты поддержки малого и среднего предпринимательства со стороны банковского сектора в части предоставления кредитных ресурсов в условиях турбулентной экономики.

Осуществлена оценка современного состояния, перспектив развития и взаимозависимости предпринимательских структур, относимых к малым и средним формам хозяйствования в условиях ограничения доступа к финансовым ресурсам и необходимости продолжения институциональных и

экономических изменений, начатых в докризисный период развития, и направленных на модернизацию экономики.

Ключевые слова: *финансирование, малое и среднее предпринимательство, гарантии, модернизация и турбулентность российской экономики.*

В последние годы все больше внимания со стороны российского правительства уделяется инструментам координации малого и среднего предпринимательства (МСП) как двигателям роста, а также диверсификации рабочих мест и доходов. Это подтверждается также данными, представленными на XXV Съезде Ассоциации российских банков ее председателем - Тосуняном Г.А., который отметил, что для российского банковского сектора на 2014 год приоритетной задачей выступает борьба в отношении стагнационных процессов в экономике. В 2013 году прирост ВВП российской экономики составил 1,3%, в Великобритании - 2,7%; в Японии - 2,6%; в США - 2,5%. В таких условиях вопрос поиска новых источников роста приобретает стратегический характер.

Долгое время считалось, что банковский сектор был и должен оставаться основным драйвером роста экономики России. Однако, все очевиднее исчерпанность потенциала роста, который обеспечивало кредитование крупных корпоративных клиентов в период с 2000-го по 2008 г., а также из-за завершения бума розничного кредитования 2009-2013 гг. ввиду объективного насыщения рынка и регуляторных действий со стороны Банка России [1, с. 5].

Сохранение трудноразрешимых проблем, блокирующих эффективные траектории развития малого и среднего предпринимательства [2], традиционно ассоциируемых с драйверами экономического роста и инновационного развития экономики, обусловлено: дисфункциональностью института частной собственности в России; нарастанием неопределенности и риска ввиду действия экзогенных и эндогенных факторов, имеющих политическую, историческую и др. природу (рисунок 1).

Именно малому и среднему предпринимательству в большей степени доступны такие стратегии развития (адаптационные, прорывные и др.), которые позволяют преодолеть многополярные эффекты «вихревого потока» развития российской экономики, идентифицируемой с точки зрения будущих трендов и перспектив, как турбулентной, подчиняющейся действию следующих законов [3, с. 27]:

- перманентности изменений и трансформаций, переходного состояния различных структур и институтов экономического пространства;
- доминанты неравновесных состояний в существующих пространственно-временных координатах экономической реальности;
- каскадного механизма передачи турбулентных течений между разными уровнями хозяйствования;

– всепроникновения и нарастания риска.



Рисунок 1 - Вариативность развития бизнес-среды в контексте модернизационных преобразований [4, р. 105]

Как известно, малое и среднее предпринимательство – это основа экономик большинства индустриально развитых стран (ИРС), в которых на долю малого и среднего бизнеса в ВВП приходится не менее 50%. В России этот показатель значительно ниже - около 21% ВВП. По другому критерию – обеспеченности рабочими местами экономически занятого населения за счет сектора МСП ЕС и США опережают российскую экономику, что составляет, соответственно – 67%; 50%; 27% [5, с. 25].

Как показывает опыт практической деятельности данного сегмента в сравнении с развитыми странами, не смотря на всю очевидность непосредственной зависимости качества экономической динамики от уровня и темпов развития МСП, тем не менее, многие проблемы всё еще не решены. В частности, в условиях геополитической нестабильности и усиления финансовых рисков остаются открытыми многие вопросы (рисунок 2). Один из них: «Какая именно нужна поддержка малому и среднему предпринимательству со стороны банковского сектора, или его экономическая природа предполагает некую автономность / самостоятельность от предлагаемой им финансовой поддержки?».

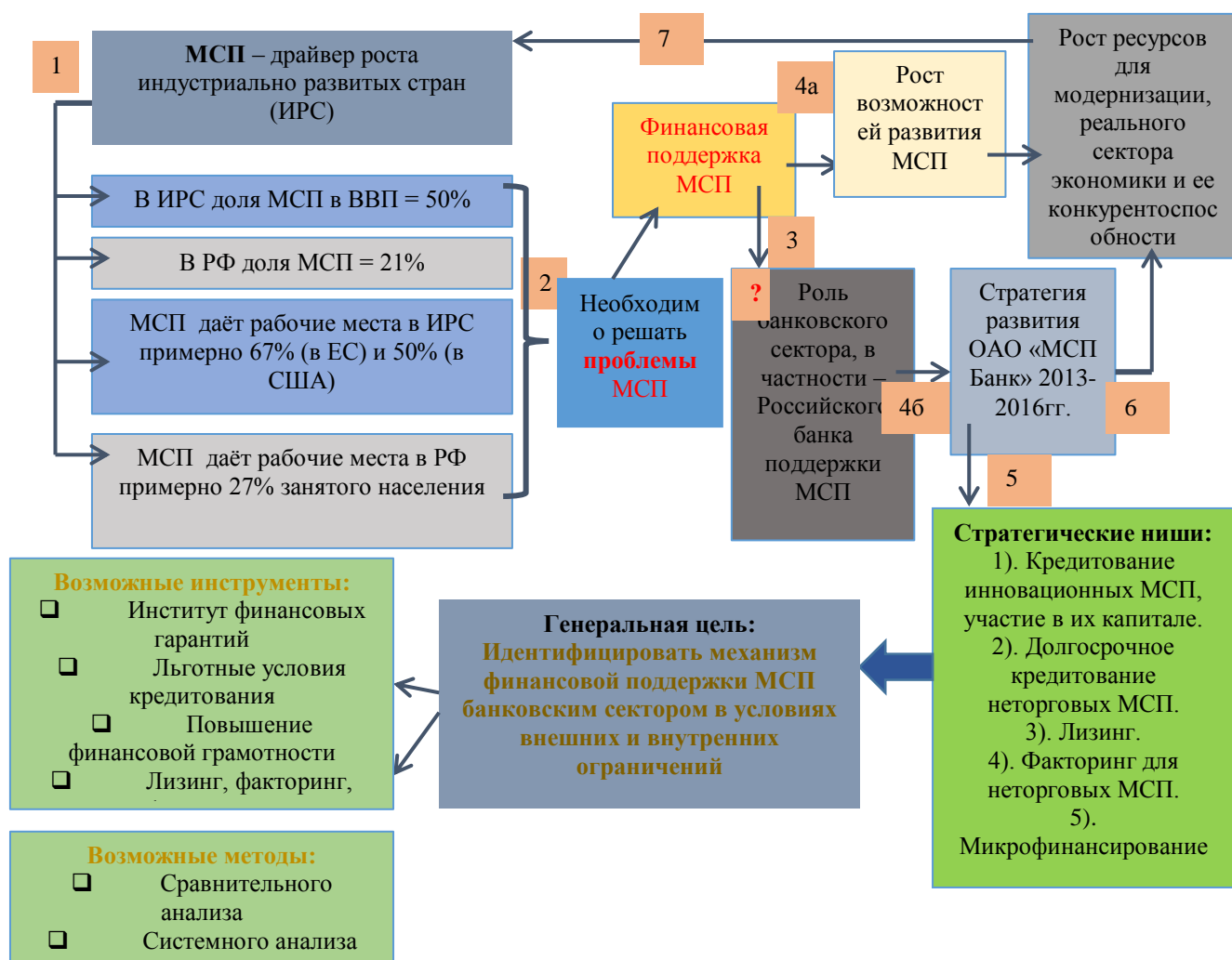


Рисунок 2 – Блок-схема логики исследования проблемы поддержки МСП в России

В современных условиях со стороны Банка России, Министерства экономического развития РФ, Правительства РФ и самого делового сообщества предлагаются следующие меры:

– Минэкономразвития предлагает вывести из-под антимонопольного регулирования малый бизнес с выручкой до 60 млн. рублей. Ему разрешат картели, если доля сговорившихся не превысит 10% рынка, а внеплановые проверки ФАС без санкции прокурора будут запрещены [6]. Само бизнес-сообщество предлагает Минэкономразвития сделать эти преференции для бизнеса с выручкой 400 млн. руб.

– Банк России предполагает запуск программы рефинансирования кредитных портфелей в МСП-сегменте.

– Минэкономразвития России ведет разработку «кредитной фабрики» для МСП - сегмента.

Однако, в отмеченных кредитных проектах остается открытым вопрос об оценке рисков кредитоспособности конечных заёмщиков, которые

выступают индикаторами турбулентности экономики. Очевидно также и то, что поддержка банковским сектором малого и среднего предпринимательства в условиях усиления неопределенности и риска – жизненно необходима, так как позволяет через кредитный механизм давать экономике длинные деньги, и, как известно, она в настоящее время осуществляется, в частности МСП Банком (таблица 1).

Таблица 1- Типология финансовых инструментов, реализуемых в России

Финансовые инструменты		Клиентские сегменты			
		1	2	3	4
Обеспечивающие экономику «длинными деньгами» (5-7 лет):					
1.	Банковское кредитование	+	+		
2.	Участие в капитале	+			
3.	Лизинг			+	
Обеспечивающие экономику «короткими деньгами» (до 3-х лет):					
1.	Факторинг			+	
2.	Микрофинансирование				+

Финансовая поддержка МСП осуществляется по двухуровневой системе: через банки-партнеры и организации инфраструктуры (рисунок 3).

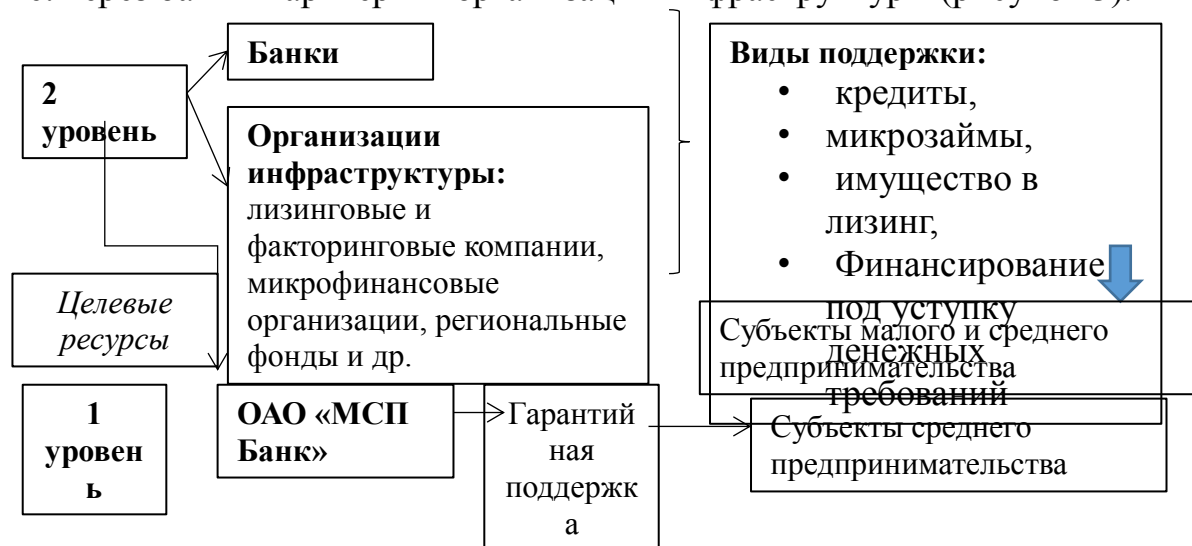


Рисунок 3 – Двухуровневый механизм поддержки МСП через банковское кредитование

Более того, растёт спрос на предлагаемые финансовые продукты МСП Банком, отраслевым приоритетом которого выступают неторговые предприятия (74% в портфеле банка). С августа 2013 года был дан запуск новому направлению - предоставление гарантий по кредитам средних предприятий, выданных на инвестиционные цели⁷. Основная цель введения гарантийного механизма - повышение доступности финансовых ресурсов для среднего предпринимательства. Предоставление гарантий позволяет существенно минимизировать резервы, а также поддержать те предприятия,

⁷ Смысл гарантий сводится к тому, что банк выдает гарантию за средние предприятия, а МСП Банк, в свою очередь, гарантирует Внешэкономбанк, а гарантию за него – государство в лице Минфина.

у которых нет достаточного обеспечения для получения долгосрочного кредита. С момента запуска гарантийного механизма Банк наладил процесс рассмотрения заявок и выдачи гарантий практически «с нуля». В 2014 году ОАО «МСП Банк» заключил рамочные соглашения с 24 банками на сумму почти 36 млрд. руб. (кроме того, в работе еще 11 заявок от партнеров на сумму 9 млрд. руб.). По соглашениям выдано 10 гарантий на сумму 1,1 млрд. руб.

Кроме того, возникает еще один вопрос: «Насколько действенны существующие в России в настоящее время инструменты финансирования банками малого и среднего предпринимательства?». В целом, результаты реализации Программы финансовой поддержки субъектов МСП за 2014 год со стороны МСП банка – положительные [7]:

- общий объем поддержки, оказанной субъектам МСП около 99,81 млрд. рублей;

- географическая экспансия Программы: 81 из 85 регионов Российской Федерации;

- средневзвешенная ставка по портфелю кредитов, выданных банками-партнерами субъектам МСП: 12,73%.

Банк наращивает прямое кредитование партнерских лизинговых компаний в регионах, реализуя бизнес-идею «Региональные лизинговые компании как перспективный канал по поддержке субъектов МСП» (проект РЛК). Это еще один инструмент доведения государственных средств до субъектов МСП, возможность обеспечить предпринимателей доступным долгосрочным финансированием (до 7 лет). Уже созданы первые региональные лизинговые компании в Пензенской области, Пермском крае, Республике Северная Осетия-Алания, Ямало-Ненецком автономном округе. Подтверждена заинтересованность региональных органов власти в создании региональных лизинговых компаний в ряде других регионов. Тем не менее, существуют и трудности в доведении банковской поддержки до субъектов МСП. Одним из барьеров, препятствующих усилению положительного эффекта от поддержки банковским сектором МСП, можно считать чрезвычайно жесткие критерии отбора проектов, которые установлены на уровне решений Правительства РФ и Минэкономразвития России [5, с. 26].

Подводя итог всему сказанному выше, хотелось бы еще раз отметить приоритетность мер финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, выступающего драйвером роста российской экономики. И не смотря на существующие трудности в их реализации, тем не менее, можно констатировать определенные положительные сдвиги в решении поставленных в статье вопросов. Более того, важно понимать, что и сам малый и средний бизнес не должен перекладывать ответственность за принимаемые решения на государство и банковский сектор, поскольку рыночные условия хозяйствования не могут и не должны быть ограничены директивными механизмами. Просто необходимо, чтобы свобода выбора,

«предпринимательский дух», инициативность и новаторство как существенные черты бизнеса могли обретать надежного партнера и союзника в лице государства и банковского сектора, особенно во времена, когда их миссия открывает новые возможности для малого и среднего предпринимательства.

Использованные источники:

1. Тосунян Г.А. О перспективах банковской системы России: взгляд банковского сообщества // Деньги и кредит. -2014. - №5. - С. 5
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014) - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 14.10.2014).
3. Журавлева Г.П., Манохина Н.В. Новые правила игры в условиях экономической турбулентности // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2013. - №5 (49). - С. 27.
4. Savenko O.L. Problems and the prospect for the development of the small and mid-sized business in Russia under the contemporary conditions / Economic development and perspectives of cooperation between the USA, Europe, Russia and CIS states/ ed. by S.Stark. - Cibunet Publishing. New York, USA. - 2013. - P. 105.
5. Крюков С.П. Миссия МСП Банка – финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства // Деньги и кредит. - 2014. - №4. - С. 25.
6. Титов С. Малому бизнесу разрешат картели. - Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/29674301/malomu-biznesu-razreshat-karteli> / (дата обращения: 16.10.2014).
7. Отчеты о реализации Программы МСП Банка. - Режим доступа: http://www.mspbank.ru/ru/analytical_center/analytical_reports/programm_realization (дата обращения: 12.03.2015).

*Ибрагимова З.Ф., к.э.н.
доцент*

*Гареева Д.Д.
студент III курса*

*Башкирский Государственный Университет
Россия, г.Уфа*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Научно-технический прогресс основывается на связи и взаимодействии науки, техники и производства. На базе внедрения его достижений должны непрерывно совершенствоваться материально-техническая база, увеличиваться производство продукции, экономиться рабочее время, улучшаться всестороннее развитие человека. Под *научно-техническим прогрессом* как правило понимают процесс непрерывного совершенствования и развития средств и предметов труда, технологий

производства продукции, форм организации производства и труда на базе достижений науки, техники, практики. Научно-технические прогнозы обычно разрабатываются одновременно с прогнозами экономического и социального развития страны.

В настоящее время можно выделить следующие виды прогнозов научно-технического прогресса: *глобальные* (для нескольких стран или планеты в целом), *народно-хозяйственные* (в области развития науки и техники), *межотраслевые, отраслевые и производственные*. По прогнозируемому периоду различают *краткосрочные* (от одного года до пяти лет), *среднесрочные* (до 15 лет) и *долгосрочные* (свыше 15 лет) прогнозы. В свое время были определены следующие направления НТП как общегосударственные: электрификация народного хозяйства; комплексная механизация и автоматизация производства; химизация производства. Важнейшим, или определяющим, из всех этих направлений является электрификация, так как без нее немыслимы другие направления НТП [4].

Известно, что научно-технический прогресс протекает в шести основных последовательных стадиях: **1. Фундаментальные исследования** (так, к примеру, в Академии наук Республики Беларусь **фундаментальные исследования** проводят со своими филиалами). Конечной целью фундаментальной стадии является открытие новых законов, закономерностей явлений в природе и обществе, обоснование новых теорий и других научных открытий. Эти открытия являются основой для подготовки научных кадров высшей квалификации и дальнейшего развития идей на стадии прикладных исследований. **2. Прикладные исследования** продолжают фундаментальные исследования с целью внедрения их результатов в практику. Это позволяет разрабатывать предложения по модернизации техники, технологии, организации труда и производства. **3. Опытно-конструкторские разработки** осуществляются различными научно-исследовательскими и проектно-конструкторскими организациями, опытными станциями (в сельском хозяйстве), которые готовят к внедрению новые технологии (интенсивные сорта, улучшенные породы животных) или продукцию к серийному производству. **4. Подготовка производства** предполагает подготовку предприятий к изменяющейся внешней экономической среде. С целью лучшего приспособления к рыночной среде необходимо прогнозировать выпуск новой техники, модернизацию существующих производств, их реконструкцию для производства новой продукции. **5. Серийное производство** продукции предполагает достижение пропорциональности, согласованности, ритмичности и непрерывности производства. **6. Эксплуатация техники** позволяет качественно оценить ее и прогнозировать появление других, наиболее надежных и экономичных технических средств. В этом случае учитывается наиболее вероятный

жизненный цикл товара с целью сокращения времени стадий «исследование — разработка».

Таким образом, хотелось бы подчеркнуть, что для совершенствования науки и техники необходима финансовая поддержка научной сферы. Кроме того, необходимо обеспечить сохранение и приумножение научно-технического потенциала, своевременное обновление оборудования, развитие материально-технической базы машиностроения, определяющей качество оборудования и технологических систем, а также приборостроения, электротехники и электроники и т.д. Только при реализации всех выше перечисленных условий прогнозные оценки развития НТП в нашей стране могут быть достаточно оптимистичными.

Использованные источники:

1. Бжилянская Л. Инновационная деятельность: тенденции развития и меры государственного регулирования //Экономист №3. – 2002. – №3. – С. 23-33.
2. Н.Я. Коваленко. Экономика сельского хозяйства. С основами аграрных рынков. Курс лекций. - М.: Ассоциация издателей. ТАНДЕМ: Издательство ЭКМОС, 2002.
3. Пузиков, О.С. Курс лекций по социально-экономическому прогнозированию / О.С.Пузиков. - Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т. 2006. - 125 с.
4. Электрификация - процесс производства и широкого использования электроэнергии в общественном производстве и быту. Сергеев В.И. / Экономика предприятия .-М.: Феникс, 2003.

Ибрагимова З.Ф., к.э.н.

доцент

кафедра макроэкономического развития

и государственного управления

Гатиятуллина И.М.

студент 3-го курса

Нугуманова Г.А.

студент 3-го курса

Институт экономики, финансов и бизнеса

БашГУ

Россия, г.Уфа

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В настоящее время наиболее актуальным как для Российской Федерации так и для Республики Башкортостан является то, что сложившиеся территориальные, внутри– и межотраслевые диспропорции в народном хозяйстве Республики Башкортостан характерно снижают эффективность функционирования экономики в целом, препятствуя ее прогрессивной стабилизации и устойчивому росту, а также

соответствующему происходило замедление экономического роста – прирост мирового ВВП в 2014 году прогнозируется на уровне 1,5-1,8%. В странах зоны евро сохранились минусовые темпы (-0,4%). Рост российской экономики прогнозируется на уровне 2,3% [2,29 с.].

Промышленная политика в Республике Башкортостан на современном этапе имеет следующие существенные направления.

функционированию всего хозяйственного комплекса республики на современном этапе[3]. Так же последовательная интеграция Российской Федерации и Республики Башкортостан в международную экономическую систему привела к тому, что основное влияние на общую конъюнктуру внутренних рынков оказывают прежде всего общемировые процессы. В 2013 году в мире

По данным 2013 года в соответствии с показателями Министерства регионального развития Российской Федерации Республика Башкортостан по сводному индексу реального сектора экономики вошла в группу регионов с положением лучше среднего уровня по РФ. На рисунке 1 представлены расчетные показатели экономического развития.

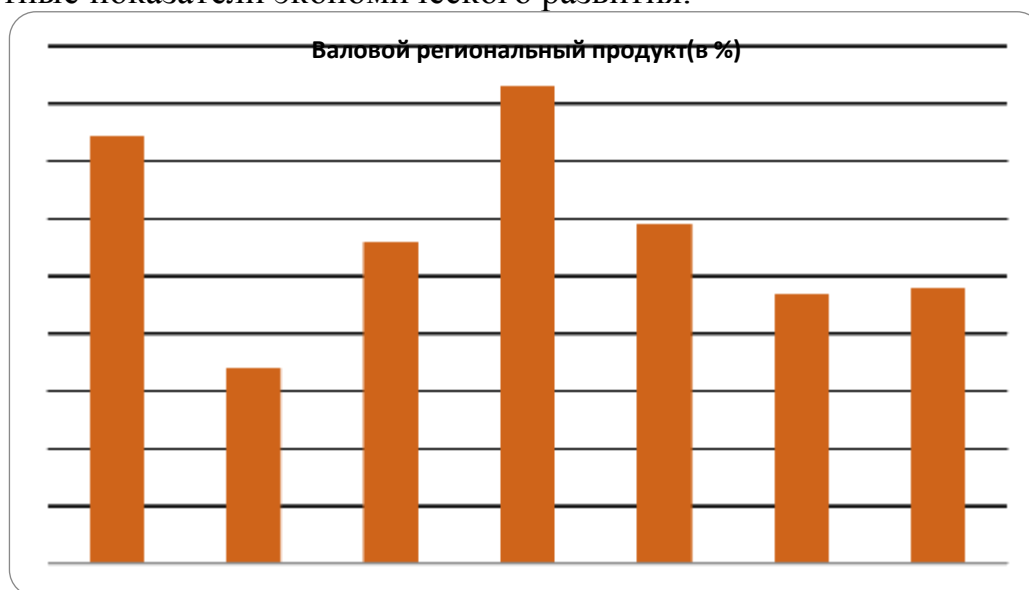


Рисунок 1 - Индексы промышленного производства за 2008-2014гг.

В результате активной промышленной политики промышленное производство вот уже второй год подряд практически в 2 раза превышает среднее значение по России. Индекс промышленного производства по итогам 2014 года составил 99,4%. Объем отгруженной промышленной продукции, выполненных работ и услуг составил 1344719,8 млрд. рублей и увеличился в действующих ценах на 17,4 %[5], данные которого представлены на рисунке 2.

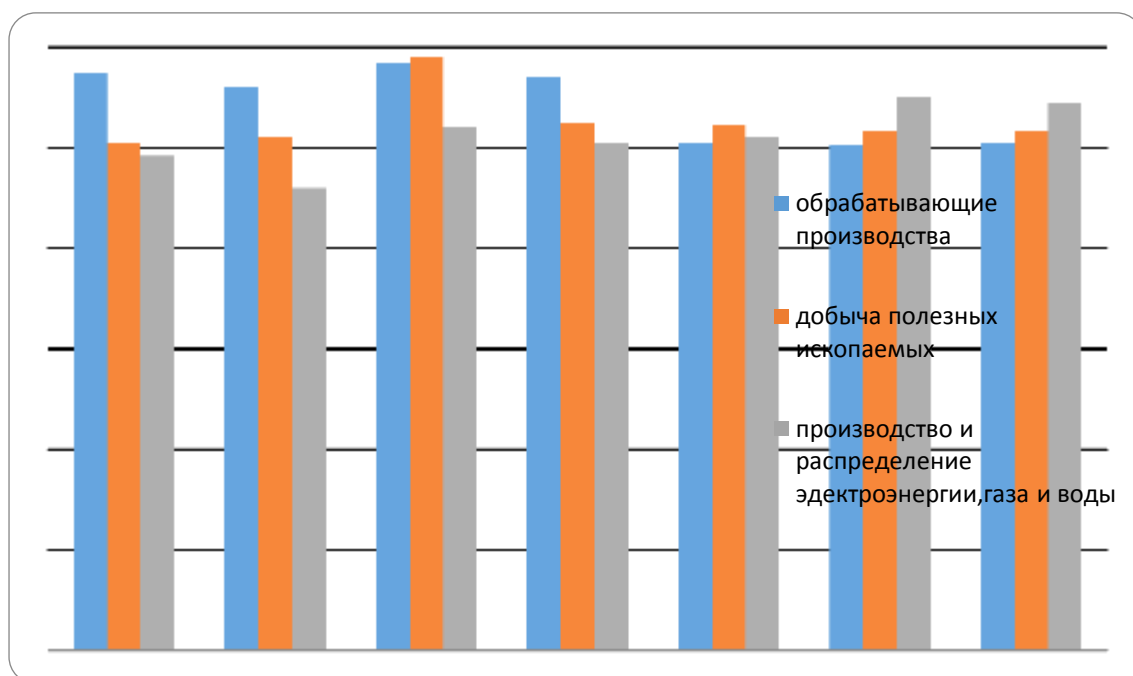


Рисунок 2 - Показатели промышленного производства за 2008-2014 гг.

Рост промышленного производства в РФ в 2014 году составил 0,2%. Выходит, что последний прогноз Министерства экономического развития, которое предполагало, что он составит всего 0,1 %, превышен в 2 раза. При этом в 2012 году по сравнению с 2013 годом показатель вырос на 0,7 %, а по сравнению с 2013 годом - на 4,3 %. Стоит отметить, что темпы общегодового прироста оказались серьезно ниже уровня 2012 года, когда была продемонстрирована положительная динамика в 2,6 %. При этом вообще прогнозировалась отрицательная динамика промышленного производства по итогам предыдущего года.

Поддержка государством агропромышленного комплекса и реализуемые мероприятия республиканской программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2014 годы в совокупности с благоприятными погодными условиями обусловили восстановительные процессы в сельскохозяйственном производстве после масштабной засухи 2010 года. Объем сельскохозяйственного производства по итогам 2014 года в целом составил 141724,9 млн. рублей и увеличился на 24,6 % по отношению к 2012 году, в том числе растениеводства – 48,8 млрд. рублей с ростом в 2,4 раза.

Основным показателем, как в экономической, так и в социальной сфере, является уровень безработицы [1]. По данным Федеральной Службы государственной статистики Российской Федерации показатели изменения динамики уровня безработицы в РФ [6] за 2014 год за октябрь составляют 5,1% (без исключения сезонного фактора), данные которого представлены на рисунке 3.

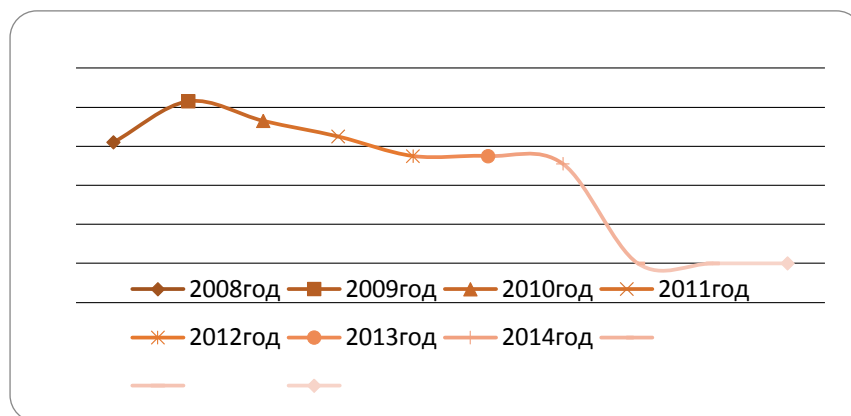


Рисунок 3 - Уровень безработицы населения Российской Федерации, в среднем за год.

Стоит заметить, что уровень зарегистрированной безработицы в России 2014 года оценивается всего в 835,6 тысяч человек. В октябре 2014г. получили статус безработного 163,5 тыс.человек. Размеры трудоустройства безработных были на 9,7% меньше, чем в 2013г., и составили 83 тыс.человек. Отсюда имеется тенденция, что, скорее всего безработица по итогам 2014 года составит 5,8% и в дальнейшем будет стабильное социально-экономическое развитие.

Преимущественно сырьевая направленность хозяйства в отстающих регионах республики ставит их экономику на неустойчивое функционирование с неблагоприятными последствиями для финансового положения предприятий и обеспеченности их бюджетными средствами[4].

Таким образом, пути решения сложившихся проблем должны иметь следующие направления:

- совершенствование форм экономической и социально-политической деятельности в республике, обеспечение ее динамичного развития как демократического государства с развитой экономикой;
- дальнейшее социально-экономическое и государственно-правовое развитие Башкортостана на основе углубления федерализма в составе Российской Федерации;
- на обеспечение комплексного социально-экономического развития республики и ее регионов; на ликвидацию сложившихся территориальных меж- и внутриотраслевых диспропорций, сокращение различий и постепенное выравнивание уровней социально-экономического развития регионов;
- на обеспечение ускоренного развития отстающих и депрессивных городов и районов;
- на осуществление комплекса мер по выводу экономики республики из кризиса, обеспечение нормального функционирования ее хозяйственного комплекса;

– развитие качественных изменений в ведущих отраслях промышленности как предпосылки для подъема производства и устойчивого экономического роста.

– экономические структуры государственного управления Башкортостана должны уделять больше внимания обеспечению эффективного сочетания территориального и отраслевого принципов управления экономикой, в целях выравнивания социально-экономического развития регионов настойчиво внедрять системный подход к решению этих проблем.

Резюмируя вышеизложенное можно сделать вывод о том, что, социально-экономическое состояние Республики Башкортостан будет иметь преимущественный характер.

Использованные источники:

1. Валиев А. Социально-экономическая политика Республики Башкортостан . – Уфа: Китап, 2010. – 275 с.
2. «Вестник Национального Банка Республики Башкортостан» А.А.Хуснутдинов, В.Г. Ярмухаметов, № 14(186), 2010 – 29 с.
3. Гимаев И. Социальная сфера республики Башкортостан - приоритетное направление государственной политики // Экономика и управление – 2009 – № 6 – С. 8 – 14.
4. Каримов М.Б. Особенности региональной политики // Экономика - 2011. – № 3. – С. 57 – 64.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.gks.ru/>Загл. с экрана.
6. Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Башкортостан [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://minecon.bashkortostan.ru/>.
7. Ибрагимова З.Ф. Возможности составления стратегий развития Республики Башкортостан на основе SWOT-анализа.- Экономика и управление: научно – практический журнал. 2010. №6. С. 22-26.

Иваненко Е.А.

аспирант 2ого курса

Государственный Университет Управления

Россия, г. Москва

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ

В данной статье рассматривается проблема международной конкуренции в ее историческом аспекте на примере металлургической отрасли. Конкуренция является необходимым условием для поддержания рыночной экономики. С другой стороны, стремление конкурирующих предприятий занять большую долю рынка, получить наивысшую прибыль приводит к образованию монополий, что замедляет процесс развития

конкуренции. В этом заключается противоречивость понятия «конкуренция» и необходимость изучения данного феномена.

Россия по итогам 2014 года остается одной из пяти мировых держав, производящих наибольшее количество стали (около 10 миллионов тонн в год или 7,6% мирового производства), уступая только Китаю с долей 58,4%. Таким образом, металлургическая промышленность является экономически и социально значимой отраслью страны. [6], [7]

Актуальность выбранной темы заключается в необходимости отечественных производителей конкурировать с иностранными компаниями (часто имеющими очевидные конкурентные преимущества в виде более дешевой рабочей силы или низких цен на энергоносители) на современном этапе глобализации экономики.

Целью статьи является изучение общих аспектов международной конкуренции и особенностей ее формирования в нашей стране и за рубежом.

Теоретические проблемы конкуренции хорошо освещены в литературе по экономической теории (среди зарубежных исследователей - А. Смит, А. Маршалл, М. Портер, Ф. Хайек, Й. Шумпетер, в России - А. Литвиненко, М. Татьянченко, С. Панкина, Ю. Савинова и др.). В то же время в литературе недостаточное внимание уделяется изучению особенностей формирования конкурентных отношений в мировом пространстве. Статья несет прикладной характер, поскольку проблема рассматривается на примере конкретной отрасли – металлургии.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, производство, металлургия, глобализация.

Формирование конкуренции на мировом рынке непосредственно связано с развитием экономической мысли за рубежом, в котором можно выделить классический этап (середина 18-ого века, Адам Смит) – «невидимая рука рынка», неоклассический этап (19-ый век, А. Маршалл) – теория рыночного ценообразования, австрийская экономическая школа (20-ый век, Ф. Хайек) – использование существующих и создание новых ресурсов, функциональный подход (20-ый век, Й. Шумпетер) – экономика в динамике, поведенческая школа (20-ый век, М. Портер) – 4 группы факторов конкурентоспособности, 5 сил конкуренции. [2, с. 3-7]

В России в период командно-административной системы проблемы конкурентоспособности исследовали, в основном, ученые научно-исследовательского конъюнктурного института: А. Литвиненко, М. Татьянченко, С. Панкина, Ю. Савинова и др. [6, с.4]

В современной черной металлургии можно выделить несколько основных центров: США, Япония, Западная Европа, Китай, Россия.

Металлургическая отрасль в США создала мощный потенциал во время Второй мировой войны, затем развивалась экстенсивным путем через частичную реконструкцию, что вызвало кризис отрасли в начале 80-х

годов. В настоящее время страна частично удовлетворяет внутренний спрос за счет импорта.

Япония продемонстрировала настоящее «экономическое чудо»: проиграв войну, за 10-15 лет сравняла показатели со странами – основателями металлургии. С помощью господдержки и дешевого привозного сырья в 50-е годы были построены крупные заводы в прибрежной полосе, которые являлись в порты для приема морских судов, поставляющих сырье из развивающихся стран. Важную роль сыграло использование научно-технического прогресса в отрасли.

Западная Европа в 50-е годы 20-ого века создала крупнейшее интеграционное объединение в рамках Европейского Союза, который производил почти 85% европейской и 17% мировой стали. Союз регулировал монополии и цены на металлопродукцию, ограничивал льготное кредитование и субсидирование отрасли. В конце 80-х годов эти меры были ослаблены в связи с ростом производства в США и Японии.

Черная металлургия Китая демонстрирует в 21-ом веке огромные темпы роста, основой которого является активная инвестиционная политика правительства. Государство озабочено возможностью перепроизводства металлов, когда предложение будет превышать спрос. Происходит усиление мер защиты своего рынка, введены высокие пошлины и квоты на импорт продукции. [3, с.5]

СССР в 20-ом веке занимал первое место в мире по объему производства стали, однако уступал ведущим странам по производству продукции с высокой добавленной стоимостью (например, листовой прокат). Рост выпуска продукции при отсутствии резервных мощностей повлек за собой резкий износ оборудования - на момент распада СССР степень оборудования для производства металлопродукции составляла более 50%. Сокращение финансирования оборонного комплекса и отсутствие крупных государственных инвестиционных программ привело к снижению спроса на металлы, в том числе в машиностроении. [5]

Частная собственность начала формироваться в России лишь в 90-е гг. 20 века в связи с реформой приватизации, что можно условно считать началом современного этапа развития конкуренции в нашей стране. [6, с.4]

До вступления России во Всемирную Торговую Организацию ее преимуществом являлась низкая цена на энергоносители и более низкая оплата труда по сравнению с развитыми странами. При этом после окончания переходного периода цены на энергоносители будут искусственным путем завышены. [2, с.36]

Россия в основном экспортирует простые виды продукции (чугун, заготовки), но развивается также и производство стальных труб. Российским предприятиям оказывается противодействие со стороны стран, которые являются традиционными производителями металлов. Важным процессом

реструктуризации в России явилось создание металлургических холдингов (ОАО «Евразхолдинг», ОАО «Русский алюминий» и др.). [5]

Пика своего развития мировая конкуренция среди металлоторговцев достигла в конце 20-ого века с выходом на рынок стран Восточной Европы и увеличением экспорта из Китая (в 2014 году доля Китая в мировом производстве стальных труб составляет около 58%). [6], [7]

В 21-ом веке в мире сложилась особая система регулирования внешней торговли («новый протекционизм»), которая сочетает в себе традиционные тарифные и нетарифные барьеры (квоты, борьба с «недобросовестной конкуренцией», введение минимальных импортных цен, антидемпинговые процедуры). На вторую группу методов обычно не распространяются международные договоренности, которые направлены, прежде всего, на защиту отечественных производителей от иностранных конкурентов. [5]

Использованные источники:

1. Конкуренентоспособность предприятия (фирмы): учеб. пособие / А.К. Александров [и др.]; под общ. ред. В.М. Круглика. – Минск: Новое знание; М.: ИНФРА-М, 2013. – 285 с.: ил. – (Высшее образование: Бакалавриат).
2. Конкуренция и конкурентоспособность: вопросы становления и развития: монография / В.Е. Шулим. – СПб.:Изд-во СПбГУСЭ,2010.–199 с.
3. Развитие конкуренции на рынках товаров и услуг. Сборник материалов Международной научно-практической конференции.//Под ред. И.В. Скопиной. – Киров: Изд-во ВятГУ, 2004. – 196 с.
4. Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм / Под редакцией К.Р. Гончар и Б.В. Кузнецова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Вершина, 2008. – 480 с.
5. Экономика и менеджмент: [Электронный ресурс] // Электронная библиотека.2015.URL:http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/world_econom/18.php (Дата обращения: 01.06.2014)
6. Стратегия развития черной металлургии России на 2014-2020 годы и на перспективу до 2030 года (утв. Приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 5 мая 2014 г. № 839).
7. ФРТП озвучил итоги развития российской трубной промышленности в 2014 году: [Электронный ресурс] // Фонд развития трубной промышленности. 2014. URL: <http://www.frtp.ru/node/497> (Дата обращения: 18.01.2015).

*Иванова Ю. В.
студент 4 курса
ЭМФ
Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОМПАНИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются прямые иностранные инвестиции, которые предусматривают длительное присутствие компании-инвестора и ее контроль над хозяйственными операциями компании-получателя инвестиций в другой стране. Эта особенность отличает прямые иностранные инвестиции от портфельных инвестиций, которые ориентированы на краткосрочные финансовые выгоды и не ставят в качестве цели контроль над компанией-реципиентом.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, технологии, конкурентные преимущества, технологический уровень, капитал.

Прямые иностранные инвестиции подразумевают прямой контроль иностранного инвестора над менеджментом или же другими активами компании – реципиента инвестиций. Под прямым контролем понимается в данном случае такое участие инвестора в собственности фирмы, которое позволяет ему эффективно контролировать управление юридическим лицом. При этом конкретный размер доли собственности компании, необходимой для эффективного управления ею, зависит в большой мере от таких факторов, как технологический уровень отрасли, капиталоемкость производства, состояние рыночной структуры в отрасли, объем свободных капиталов в экономике, состояние инфраструктуры фондового рынка и многих других факторов, и поэтому может сильно отличаться в различных отраслях и странах. Во многих странах этот конкретный размер доли собственности устанавливается законодательно.

Согласно утвердившемуся подходу в теории прямых иностранных инвестиций, восходящему к концепции Дж. Даннинга, основные факторы (детерминанты), определяющие размеры прямых иностранных инвестиций (ПИИ) той или иной компании, можно условно разбить на три группы:

- 1) специфические конкурентные преимущества фирмы-инвестора от владения собственностью (O-преимущества);
- 2) преимущества интернализации (I-преимущества);
- 3) так называемые местные преимущества, определяемые природой локальных рынков, предлагаемых разными государствами зарубежным инвесторам (L-преимущества).

Объясняется это вот каким образом. Во-первых, компания, создающая за границей филиал или совместное предприятие, должна обладать некоторыми специфическими преимуществами, достаточными для того, чтобы преодолеть естественное превосходство предприятий принимающей страны в ряде областей, например: лучшее знание ими рынка сбыта своей страны, более умелое использование особенностей национального менталитета в деле управления персоналом и т.п. В качестве O-преимуществ фирмы-инвестора могут выступать особые технологические знания и опыт фирмы, её размер, специфические маркетинговые знания, дифференциация продукции, доступ к финансовым ресурсам, присущие группе управленческие знания либо особые преимущества вертикально интегрированного предприятия.

Во-вторых, в силу того, что действующая на международном рынке фирма может реализовать свои интересы через целый спектр различных форм внешних неэкономических связей (например, экспорт товаров, продажа лицензий, реализация договора франчайзинга с одной из компаний принимающей страны и т.д.), выбор в пользу ПИИ определяется предпочтительностью использования иерархических (внутрифирменных, нерыночных) разновидностей внешнеэкономической экспансии. Соответствующие предпочтения объясняются наличием указанных выше I-преимуществ, которые делают более выгодным внутрифирменную реализацию внешнеэкономических связей по сравнению с их рыночной реализацией [1]. Причем главным I-преимуществом традиционно считается экономия на транзакционных издержках, связанных с поиском партнеров по сделкам, заключением сделок и контролем за их исполнением.

В-третьих, прямое инвестирование подразумевает выгодность размещения производства именно в выбранной стране базирования и в этом смысле исходит из местных L-преимуществ размещения производства за рубежом. Такие преимущества могут основываться на более низких ценах факторов производства (разница в ценах ресурсов как традиционная причина миграции факторов производства), на потребности занять определенную долю на рынке другой страны (особенности несовершенной конкуренции между производителями на международном рынке) или же на необходимости обойти международные торговые барьеры [2]. Кроме того, и это особенно важно для стран с переходной экономикой, следует иметь в виду такие факторы, как стабильность правовой и политической системы в принимающей стране, ее социально-культурная близость и степень развития местной инфраструктуры.

Использованные источники:

1. Гладков И.С. Трансформация внешнеторговых связей в интересах модернизации национальной экономики // *Власть*. – 2011. - № 10. с. 155-159.

2. Дюннинг Я. Место и многонациональные предприятия: Стоит ли пренебречь фактором? // Международных Бизнес-Исследования. – 1998. - № 29. с. 45-66.

*Иванова Ю. В.
студент 4 курса
ЭМФ
Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрено понятие «интернет-банкинг». Представлены основные причины отказа потенциальных пользователей от данного сервиса. Определены тенденции и пути дальнейшего развития интернет-банкинга в России.

Ключевые слова: интернет-банкинг, интерфейс системы ДБО, информационная безопасность.

Интернет-банкинг за последние несколько лет превратился из мало популярного дополнительного сервиса в неотъемлемую часть набора услуг, предлагаемого банками. Интернет-банкинг – это общее название технологий дистанционного банковского обслуживания (ДБО), при котором доступ к счетам и операциям предоставляется в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет. Для выполнения операций используется браузер, то есть отсутствует необходимость установки клиентской части программного обеспечения системы. Как правило, услуги интернет-банкинга включают:

- выписки по счетам;
- предоставление информации по банковским продуктам (депозиты, кредиты и т. д.);
- заявки на открытие депозитов, получение кредитов, банковских карт и т. д.;
- внутренние переводы на счета банка;
- переводы на счета в других банках;
- оплату услуг.

В России интернет-банкинг впервые появляется в конце 90-х гг. прошлого столетия. Первопроходцем в этой сфере стал Автобанк, который в 1998 г. первым в пост советском пространстве запустил систему управления счетом онлайн «клиент-банк». В последующие 5 лет развитие этой услуги протекало очень медленно. К 2003 г. в России насчитывалось не более 50 тыс. пользователей услугой интернет-банкинга. За следующие 5 лет данная

сфера показывала весьма не плохую динамику роста. Если в 2003 г. всего 17 % российских банков имели свою систему «клиент-банк», то к 2007 г. эта цифра составляла более 55 %. На сегодняшний момент более 90 % крупных банков России предоставляют своим клиентам возможность пользования системой онлайн-банкинга, что нельзя сказать о мелких – банках, где эта цифра не превышает 15 % [2]. По данным отраслевой исследовательской структуры MForum за 2010-2011 гг. количество пользователей интернет-банкинга в РФ увеличилось в 3,5 раза. Темпы роста практически не снижаются: на конец 2011 г. MForum оценивал долю пользователей этих услуг в 6,5 % россиян, а в середине 2012 г. ФОМ говорит уже о 13 %. В наше время практически каждый имеет счет в банке, а некоторые и не один. Почти каждый в той или иной степени пользуется финансовыми интернет-сервисами – такие, как электронные покупки или оплаты. Но только каждый пятый (17 %) в повседневной жизни использует электронное управление своим банковским счетом – интернет-банкинг. Такие данные приводит Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) в ходе опроса 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России в октябре 2012 г. [4].

Отсутствие потребности пользоваться интернет-банкингом и недоступность интернета – наиболее распространенные причины отказа от данного сервиса. Среди сдерживающих факторов россияне также отмечают неумение пользоваться интернет-банкингом. Низкий уровень информированности сдерживает от пользования сервисом 6 % россиян. Результаты исследования показали, что интерфейсы многих систем интернет-банкинга все еще остаются достаточно сложными для восприятия пользователями. Обычно люди в возрасте до 30-ти лет трудностей с этим не испытывают. Другое дело – пользователи старшего возраста – освоить в полном объеме систему интернет-банкинга им обычно очень сложно. Это приводит к тому, что значительное число потенциальных пользователей, пусть даже и подключенных формально банками к системам ДБО, каких-либо операций в них не совершают. Одним из выходов здесь могло бы стать создание облегченных версий систем интернет-банкинга, специально предназначенных для клиентов, не обладающих техническими знаниями. При этом структура меню должна быть выстроена не по типу транзакций, а по потребностям пользователя. Визуальная привлекательность современных систем интернет-банкинга достигается тем, что все большее число систем поддерживает несколько веб-браузеров и позволяет пользователю получать полнофункциональный доступ к системе посредством привычного интерфейса. Если неумение более свойственно старшему поколению, то проблема недоверия более актуальна для банковских клиентов в возрасте от 25 до 34 лет. Мнения пользователей интернет-банкинга в отношении безопасности его использования для осуществления различных платежей разделились. Практически половина опрошенных (46 %) считает, что сервис

скорее или совсем небезопасный в плане сохранности денежных средств. Сторонников обратной точки зрения, то есть уверенных в безопасности и надежности интернет-банкинга, чуть меньше – 38 %. Еще 17 % не смогли определиться, насколько безопасен данный банковский и другие дистанционные сервисы [3]. Основными критериями безопасности, на которые стоит обратить внимание при выборе банка, предоставляющего услуги интернет-банкинга, являются:

- логин и пароль пользователя. Здесь обратить внимание, прежде всего, стоит на максимально возможную длину пароля. Чем выше длина пароля, тем он сложнее для взлома, и, следовательно, обеспечивает дополнительный уровень безопасности банковского счета;

- возможность подтверждения операций через смс. В наше время, когда взлом паролей любой длины и любой сложности является для интернет мошенников всего лишь делом времени, использование такого вида дополнительной безопасности сложно недооценить. Обратить внимание стоит не только на подтверждение операций через смс, завязанных с переводом денежных средств, но и на подтверждение изменения пароля к системе интернет-банкинга. Иногда такая мера безопасности может называться услугой временного пароля на подтверждение операции;

- виртуальная клавиатура. Далеко не каждый антивирус способен справиться с программами для перехвата конфиденциальных данных. Поэтому при выборе системы интернет-банкинга стоит обратить внимание на возможность использования виртуальной клавиатуры при совершении действий на сайте системы банкинга. Данная дополнительная услуга безопасности даст возможность обезопаситься от вирусов-клавиатурных перехватчиков [1]. Треть российских банков соответствует мировым стандартам обеспечения информационной безопасности. Однако пока хакерам удобней атаковать пользователей. Популярность интернет-банков будет уверенно расти, и связано это прежде всего с тем, что в интернет-банкинге клиент может получить не только все повседневные и необходимые услуги и сервисы, такие как оплата мобильной связи, интернета, ЖКХ, но и полный спектр банковских услуг – осуществлять переводы между своими счетами и картами, переводы по России и за рубеж, открывать и управлять своими вкладами, погашать кредиты. Также активно стала развиваться услуга финансового планирования и далее она будет все более и более функциональной – клиент сможет не только анализировать свои расходы (на что потратил и насколько вышел из запланированного бюджета), но и получать от банка рекомендации и предложения по управлению своими финансами.

Очевидно, что развитие интернет-банкинга является локомотивом роста российского банковского рынка. Это выгодно для кредитных организаций – ведь таким путем можно значительно снизить операционные издержки. Это интересно и банковским клиентам – ведь использование

интернет-банкинга избавляет их от утомительного хождения в банковские офисы.

Использованные источники:

- 1.Безопасность интернет банкинга. URL: [http:// 1webcent.ru/bezopasnost-internet-bankinga](http://1webcent.ru/bezopasnost-internet-bankinga). Дата обращения: 21.02.2015 г.
- 2.Интернет-банкинг. URL: [http://ru.wikipedia.org/ wiki/Интернет-банкинг](http://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-банкинг). Дата обращения: 24.02.2015 г.
- 3.Неосвоенный интернет-банкинг. URL: <http://e-ft.ru/news>. - Дата обращения: 21.02.2015 г.
- 4.Отношение россиян к интернет-банкингу (октябрь 2012) URL: http://statistic.su/blog/internet_banking/2012-10-10-795. Дата обращения: 24.02.2015 г.
- 5.Рейтинг функциональности систем интернет-банкинга. URL: <http://www.raexpert.ru/> - Дата обращения: 27.02.2015 г.
6. Internet Banking Rank 2012. URL: <http://research.cmsmagazine.ru/internet-banking-rank-2012/> - Дата обращения: 27.02.2015 г.

Иванова Н.Е., д.э.н.

профессор

кафедра «Финансов, учета и анализа»

Баева Е.О.

студент 1 курса

экономический факультет

ЧОУ ВПО Северо-Кавказский институт бизнеса,

инженерных и информационных технологий

Россия, г. Армавир

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КУБАНИ

Малый и средний бизнес (МСП) - важнейший фактор политической и экономической стабильности, обеспечивающий формирование рабочих мест, внедрение инновации, диверсификацию экономики, более эффективное использование производственных ресурсов, развитие конкуренции и снижение зависимости от сырьевого экспорта.

По данным официальной статистики, в России 6,5 млн. человек задействованы на 890 тыс. предприятий страны. И это только те, которые занимаются предпринимательской деятельностью с образованием юридического лица, другие 3 млн. его не образовывали. Если сравнивать экономические показатели, то в России на тысячу человек приходится всего 7 предприятий, тогда как в развитых странах это число равно 40—60. А доля малого бизнеса в промышленном производстве Запада достигает 50—60 %, а вовсе не 14 %, как в России [1]. Уровень развития МСП зависит от макроэкономической конъюнктуры, налоговой политики государства, политических, демографических и социокультурных факторов, а также от

региональных и местных социально-экономических условий и особенностей. Повышение уровня развития МСП только за счет развития механизмов их финансовой поддержки без изменения других условий невозможно. Тем не менее анализ международного опыта показывает положительную взаимосвязь уровня развития МСП и таких факторов, как: доступ МСП к долгосрочным финансовым ресурсам на пополнение основных фондов; развитый рынок финансирования МСП банковским сектором и иными финансовыми организациями; умеренная стоимость финансирования МСП. Международный опыт стран с высоким уровнем развития МСП показывает, что для реализации поставленных целей необходимы эффективные институты поддержки субъектов МСП.

По состоянию на июнь 2014 года в России было зарегистрировано 235515 МП (без микропредприятий), что почти на 16 тысяч больше чем в 2010 году (219,6 тыс). Среднесписочная численность работников на 2014 год составила 6780,1 тыс. человек человека, а в 2010 году было 5578,2 тыс. человек. То есть прирост составил 22%. По данным Краснодарстат за 2014 г., среди субъектов РФ Краснодарский край находится на 10 месте по количеству МП. На Кубани самый наибольший оборот оказался в отрасли оптовой и розничной торговли, ведь именно она занимает наибольшую часть среди малых предприятий. Поэтому не удивительно, что наибольшее количество инвестиционных вложений в малые предприятия поступает в отрасль: оптовой и розничной торговли - 7478,9 млн. руб. Так как этот вид бизнеса является наиболее простым и привлекательным как для предпринимателей, так и для инвесторов. На втором месте сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство - 6256,2 млн. руб. Здесь нет ничего удивительного, развитие сельского хозяйства всегда считалось актуальным, и в связи с последними событиями (имеются в виду санкции), эта тема актуальна в двойне. На третьем обрабатывающие производства - 5938,1 млн. руб. С течением времени деятельность предприятий малого бизнеса обрабатывающих производств в целом по отрасли из убыточной стала прибыльной. Результаты исследований современного состояния малого предпринимательства в России позволяет обозначить его специфические особенности: ориентация на региональные рынки (малый бизнес в России более чем на 80% ориентирован на обслуживание региональных рынков); диверсификация деятельности (более 50% малых предприятий одновременно ведут деятельность, по нескольким направлениям); неоднородность предприятий малого бизнеса, что требует необходимости учета разных организационных и институциональных режимов функционирования и развития малого бизнеса; ограниченность взаимосвязей малого бизнеса с крупными и средними предприятиями: более половины (54%) малых предприятий осуществляют регулярное взаимодействие с 30-50 контрагентами, а 27% имеют не более 30 контрагентов, в то время как для предприятий крупного бизнеса эта цифра гораздо выше. Если рассматривать

условия, направленные на поддержку МСП в России, то здесь следует отметить ряд положительных моментов. Так, за последние 10 лет в целом создана нормативно-правовая база, регулирующая деятельность МСП. Определены цели и задачи государственной политики в области МСП. Сформирована сеть сервисных организаций, предоставляющих малым предприятиям образовательные, информационные, консультационные, финансовые услуги. Ряд российских общественных организаций, таких как Союз предпринимателей России, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» оказывают содействие развитию малого бизнеса в стране. Существуют также федеральные и местные фонды финансовой помощи, основная задача которых - стимулирование развития приоритетных видов деятельности малых предприятий.

Несмотря на ряд отмеченных положительных факторов, вместе с тем имеются ограничения в развитии МП, в том числе в сфере государственной поддержки малых предприятий. В частности, наблюдается нарушение принятых нормативно-правовых актов в отношении субъектов МСП, сохраняются высокие административные барьеры, созданные фонды поддержки остаются в силу различных причин невостребованными. Неоднократно пересматриваются внесения изменений в Налоговый кодекс РФ в части налогообложения МСП. Перечисленные проблемы, с которыми сталкиваются отечественные предприниматели и степень их решения на государственном уровне, свидетельствуют, о пока не созданных условиях, необходимых для эффективного развития МСП.

Представляется, что государственную политику стимулирования малого предпринимательства надо проводить с учетом приоритетности главных направлений сферы производства. Например, во многих развитых странах налоги на прибыль предприятия, которое занимается производственной деятельностью, строго дифференцируются в зависимости от выпускаемой продукции. Налоги на коммерческое посредничество значительно выше. Такой механизм стимулирует перелив капитала в производство. Российская же налоговая система одинакова и для производителя, и для посредника. Очевидно, что пока не будет устранено указанное ограничение, будет сохраняться бегство капитала малого бизнеса из производства в сферу обращения. С учетом мировой практики и существующих ограничений развития МСП в России представим некоторые инструменты и механизмы государственной политики, которые по нашему мнению способны в значительной степени повысить уровень развития отечественных малых предприятий: с учетом целевой ориентации российской экономики на инновационное развитие, необходимо уделить особое внимание поддержке МП с высоким потенциалом роста - инновационных старт-апов и быстро растущих средних предприятий; активная публикация проектов программ государственной поддержки МП,

поддержка обратной связи с предпринимательским сообществом; введение на региональном уровне процедуры трёхсторонних соглашений, но тарифам на основные виды коммунальных услуг для МП; реформирование системы профобразования в направлении роста кадров для «инновационной» экономики; развитие взаимодействия бизнес-ангелов (частных инвесторов) и государственных институтов поддержки малого и среднего предпринимательства - в формате частно-государственного партнерства; внедрение производственных, управленческих и информационных технологий малыми предприятиями, учитывающих будущие потребности рынка;

Кроме того, требуется поддержка проектов МСП на различных стадиях их развития (запуск, становление, рост), в т.ч. с привлечением частных операторов (банки, лизинговые компании, частные инвесторы).

Делая вывод, нужно отметить, что: развитие малого предпринимательства является гарантом политической стабильности и демократического развития общества; именно сектор малого предпринимательства позволяет бороться с безработицей, создавая новые рабочие места; реструктуризация экономики вынуждает все большее число граждан заняться самостоятельной предпринимательской деятельностью; открытие малого бизнеса это один из способов самореализации личности, получения нового опыта и раскрытия личностных качеств.

Региональная гарантийная система (РГС) поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства - система взаимодействия организаций, обеспечивающих значимую и эффективную государственную гарантийную поддержку субъектов МСП на региональном уровне. Стратегия Региональной гарантийной системы должна быть в рамках государственной программы поддержки малого и среднего предпринимательства, при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации. Основная цель формирования "РГС" – создание единой системы гарантийной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), одинаково эффективно работающей в каждом субъекте РФ и обеспечивающей предприятия МСП доступными кредитными ресурсами.

Использованные источники:

1. Глотова И.И., Войтышева Е.А. Развитие малого бизнеса в России. Научно-практические конференции ученых и студентов. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/4778-2012-11-20-14-19-44>

*Иванова Е.В.
студент 2го курса
Сагадиева М.Т.
студент 2го курса
НИУ ВШЭ Пермь
Россия, г. Пермь*

ЭВТАНАЗИЯ

В статье рассматриваются проблемы применения эвтаназии в новейшее время в зарубежных странах и возможность применения эвтаназии в Российской Федерации.

Ключевые слова: эвтаназия, право на жизнь

Жизнь человека, несомненно обладает наивысшей ценностью. Право на жизнь является не только формально закрепленным, но и естественным правом, которое каждый из нас получает с рождения. Европейская конвенция по правам человека в Разделе I статье 2 провозглашает, что «право каждого на жизнь охраняется законом. [1]

Этим соглашаются и закрепляют данные права в своих высших законодательных актах все цивилизованные государства мира. В Конституции Российской Федерации целая глава посвящена правам и свободам человека и гражданина. Отдельная статья 20 регламентирует, что «Каждый имеет право на жизнь.».[2] На деле возникает множество проблем с реализацией данного права. Подробно рассмотреть все аспекты возникающих проблем в рамках одной статьи возможным не представляется, поэтому мы ставим перед с собой задачу рассмотрения одной проблемы – проблемы эвтаназии и целесообразности ее законодательного разрешения или же запрета.

Каждый имеет право на жизнь, значит каждый должен жить, столько сколько ему предначертано, даже если его физическое состояние по прогнозам врачей будет с каждым днем только ухудшаться, лекарства помочь уже не в состоянии, и остается ждать только чуда? Для решения этого вопроса существует отдельный институт эвтаназии. Термин эвтаназия возник из двух греческих слов: «eu» - «добрый», «благородный» и «thanatos» - «смерть». Впервые этот термин предложил Френсис Бэкон, термин означал «лёгкую, безболезненную смерть, которая не сопровождается длительной тяжёлой агонией, и не вызывает физических и моральных мучений для умирающего человека и его близких».[3]

Институт эвтаназии является очень спорным. Некоторые государства, например, Голландия, допускают возможность совершения эвтаназии в целях помощи больному избавиться от мук, другие страны, например, Азербайджан и Грузия не просто законодательно запрещают эвтаназию, но и вырабатывают специальные нормы Уголовного Кодекса об ответственности за ее совершение.

В Российской Федерации специальной нормы об ответственности за совершение эвтаназии нет, но несмотря на это совершение эвтаназии трактуется как преступление по квалификации подходящее под обычное убийство (ст.105 УК РФ). Норма, запрещающая эвтаназию определена в законе « Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» в ст. 45, которая так и называется «запрет эвтаназии». Однако, по сути, разрешается пассивная эвтаназия, другими словами «добровольный отказ от медицинской помощи»[4]

Следовательно, нет никаких правовых оснований обязать человека , страдающего тяжелой болезнью, прибегнуть к лечению. Не служит ли возможность отказаться от лечения проявлением права на смерть? Хотя если и служит, то смерть это будет мучительной, в отличие от эвтаназии.[5]

Подводя итог вышесказанному, хочется отметить, что право на жизнь и право на смерть взаимосвязаны. С реализацией права на жизнь все более менее понятно, а вот с нереализацией этого права возникают проблемы. Самая яркая- это эвтаназия и полемика, введущаяся вокруг этого института.

Впервые в судебной практике РФ по делу об эвтаназии приговор был вынесен двум молодым девушкам Кристине и Марте 7 декабря 2004 года в Ростове. Девушек осудили по статье 105 УК РФ за совершение убийства парализованной женщины. Сами девушки утверждали, что насильно никого не убивали, они выполняли только просьбу бедной женщины за хорошее вознаграждение. В материалах дела также присутствовали показания свидетелей, отмечавших, что парализованная женщина часто впадала в затяжные депрессии, и просьба об убийстве была лишь ярко выраженным следствием одной из них. В своем обычном психологическом состоянии женщина совсем не думала о смерти, любила жизнь и самое главное хотела жить ради своего мужа и своих детей.

Подобных примеров в судебной практике не один, не два и не три, а гораздо больше. Главный вопрос: что на самом деле движет людьми, согласившимися на проведения эвтаназии человеку? Милосердие или корысть? Каким бы профессиональным и опытным не был судья, ему будет сложно определить истинный мотив и характер побуждений. В этом кроется самая главная причина, по которой эвтаназия до сих не является легализованной в большинстве стран мира.

С другой стороны, при существующем в РФ запрете эвтаназии, право на жизнь превращается в обязанность. Для многих тяжело больных людей жизнь превращается в пустое существование, сопровождающиеся постоянными болями и страданиями, но они обязаны жить. Правильно ли это?

Обращаясь к опыту других стран, мы снова не получаем однозначного ответа на вопрос: Эвтаназия это хорошо или плохо? Формальное закрепление на разрешение эвтаназии имеет всего лишь три страны :Нидерланды, Бельгия и Люксембург. Шок Бельгии. Первой страной,

легализовавшей эвтаназию стали Нидерланды. Но стоит отметить, что эвтаназия в Голландии проводится под чётким контролем, с соблюдением правил, закреплённых законодательством. Так перед совершением эвтаназии пациент должен написать заявление о добровольном желании прекращения жизни пройти психотерапевтическую проверку для того, чтобы точно понять, не является ли его желание следствием депрессии. Также врач, собирающийся производить эвтаназию должен сообщить об этом следователю. Далее собирается комиссия, состоящая из врачей и юристов, которые выносят окончательное решение. Обязательным условием является заключение независимого врача-эксперта.

Бельгия стала второй страной, легализовавшей эвтаназию. Так же как и в Нидерландах, в Бельгии пациент должен добровольно написать заявление о желании умереть. Более того, врач и пациент должны быть убеждены, что нет другого выхода из сложившейся ситуации, и получить соответствующее заключение независимого врача. До недавнего времени ещё одним условием являлось совершеннолетие пациента. Но в марте 2014 года король Бельгии подписал закон о детской эвтаназии. Для произведения детской эвтаназии необходимо согласие родителей, воля ребёнка, если психиатр предоставит заключение о том, что ребёнок психологически зрел для этого, и заключение консилиума врачей о том, что ребёнок действительно неизлечимо болен. (Стоит сказать, что в Нидерландах детская эвтаназия проводится с достижением ребёнка 12 лет).

Люксембург стал третьей страной Европейского Союза, легализовавшей эвтаназию. Правила проведения эвтаназии в Люксембурге идентичны правилам Нидерландов и Бельгии.

Эвтаназия также легальна в США, но только в двух её штатах – Орегон и Вашингтон. Решение о легализации эвтаназии было принято на референдумах, т.е. волей народа. Нужно сказать, что требования к проведению эвтаназии в этих штатах жёстче, чем в Европе. Так, пациент должен сам принять яд, который ему прописал врач. Также неизлечимость болезни пациента должны подтвердить как минимум два независимых врача. Далее пациент должен в устной форме изъяснить свою волю в присутствии свидетелей. После этого пациенту даётся время (около двух недель) на обдумывание принятого им решения, и только после всех этапов эвтаназия может быть проведена.

Но в то же время страны СНГ выступают против легализации эвтаназии, считая, что эвтаназия неправомерна. Так законодательство Украины чётко предписывает запрет на проведение эвтаназии. Запрет на осуществление эвтаназии также предусмотрен в Белоруссии. Аналогичная ситуация в Казахстане и в других странах содружества. Почему же ни одна страна-участница СНГ не проявляет инициативу по легализации эвтаназии? Может быть причина в нашем общем менталитете, а может и в попытке исправить отношение государства к человеку, исправив ошибки общего

советского прошлого и признав человека и его жизнь высшей ценностью? Мы считаем, что точного ответа найти нельзя, остаётся только предполагать.

В настоящее время проблема эвтаназии стоит очень остро, её актуальность неоспорима. Ведь в современном мире невероятно большое количество людей страдают тяжёлыми, неизлечимыми болезнями. И мы не можем даже представить какую боль они испытывают. Только опыт людей, непосредственно наблюдающих эти мучения, будь то врачей или родственников, заставляет нас задуматься о целесообразности, так называемой, помощи преждевременной смерти. Но законы многих стран, медицинские ассоциации, этические представления, религия и т.д. запрещают проведение эвтаназии. И главной причиной этого запрета, по нашему мнению, является страх того, что легализация эвтаназии может привести к причинению смерти человеку, который этого не хочет. И нельзя с полной уверенностью заявлять о том, является ли эвтаназия чем-то «хорошим» или «плохим», т.к. мнения людей неоднозначны. И каждое «за» и «против» можно оправдать, а можно и осудить.

В заключении можно сделать вывод, что производство массовой эвтаназии просто недопустимо, потому что это породит огромное количество негативных последствий. Но как исключаяющая процедура, не имеющая альтернативы, эвтаназия имеет право существовать. Ведь никакой закон не может запретить человеку умереть. Мы не рождаемся и не умираем, потому что так предписывает закон. И поэтому, мы думаем, что право на эвтаназию является неотъемлемым правом человека быть избавленным от мучений при жизни, если продолжение жизни невозможно.

Использованные источники:

- 1.Международная конвенция по правам человека // измененная и дополненная Протоколами № 11 и № 14
- 2.Конституция Российской Федерации: [принята всенар. голосованием 12.12.1993г.]
- 3.Френсис Бекон сочинение «О достоинстве и преумножении наук»
- 4.Капинус О. С. Эвтаназия, как социально - правовое явление / О. С.Капинус. – М. :Буквовед, 2006.
- 5.Крылова Н.Е. Эвтаназия: уголовно-правовой аспект / Н.Е. Крылова // Вестник московского университета. – 2000. - №2. – С. 23-25.

Иванова А.Н.
студент
Сазанов О.В.
научный руководитель
Казанский (Приволжеский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

ОСОБО ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В июле 2005 года был принят Федеральный закон от 22.07.2005 № 116 –ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Так, особая экономическая зона – это определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой функционирует особый режим осуществления предпринимательской деятельности [1].

Актуальность данного вопроса заключается в том, что правительство Российской Федерации намерено урегулировать проблемы ускоренного экономического роста с помощью привлечения инвестиций и формирования инноваций посредством развития особых экономических зон (далее ОЭЗ).

Главными целям создания ОЭЗ в Российской Федерации являются развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, производство новых видов продукции, развитие импортозамещающих производств, развитие транспортной инфраструктуры, развитие туризма и санаторно-курортной сферы.

Так управляющей компанией ОЭЗ в России является ОАО «Особые экономические зоны». В ее состав входит 28 функционирующих и создаваемых ОЭЗ России. Из 28 функционирующих зон 6 работают на формировании промышленного производства, 5 на научно – технических инновациях, 14 на развитии туристско-рекреационного бизнеса, 3 на формировании портово – логистических и транспортных узлов. ОАО «ОЭЗ» основано в 2006 году, государство - его единственный акционер [4].

Необходимо отметить, что на территории ОЭЗ функционирует особый порядок предпринимательской деятельности в части предоставляемых их резидентам льгот: таможенных (внешнеторговых); налоговых; финансовых; управленческих (упрощенные процедуры регистрации учреждений, упрощенный режим въезда-выезда иностранных граждан и т.п.).

Налоги – важная составляющая экономической политики государства в сфере формирования и развития ОЭЗ. Определим результативность налогов в контексте инновационной политики страны.

Во всеобщей практике механизм налоговых льгот не рассматривается как значимый для регулирования инновационных действий и процессов: он входит в состав мер (в частности, те, которые содержат прямое участие государства; заказы правительства научным центрам; выплата безвозмездных субсидий(грантов) на осуществление научных исследований)

и лишь в совокупности с ним может способствовать интенсивному формированию последних.

Местоположение организации	Налог на прибыль, %	Налог на имущество, %	Налог на землю	Транспортный налог
Вне ОЭЗ	20	2,2	1,5	В соответствии с НК
На территории ОЭЗ	16	0	0	0

Табл.1 «Налоговые льготы для резидентов ОЭЗ» [2]

Особый налоговый режим является основной преференцией для резидентов. Обеспечение налоговыми льготами на территории ОЭЗ в РФ может осуществлять функцию стимулирования производства инновационных продуктов, как, например, в США, но только лишь с определенными условиями:

- ✓ технологические и интеллектуальные возможности, необходимый для запуска инновационного процесса;
- ✓ повышение количества участников инновационной «цепочки», а также в следствии вовлечения в нее новых социальных участников;
- ✓ институциональную концепцию (содержащая компоненты как формального, так и неформального состава), направленная на инновационное развитие.
- ✓ спрос на инновации основной массой хозяйствующих субъектов [4].

России берет во внимание опыт зарубежных стран в вопросах ОЭЗ. В США действует около 50 ОЭЗ, через которые протекает примерно 3% национального импорта и 2,5 % экспорта, в Южной Корее количество ОЭЗ достигает отметки -170.

ОЭЗ функционируют и во многих других государствах, в том числе соседних с Россией. Так в Белоруссии в каждой из административных областей создано по одной ОЭЗ «Брест», «Витебск», «Гродноинвест», «Гомель-Ратон», «Минск» (частично находится в г. Минск) [3].

Немаловажную роль в создании инновационной инфраструктуры играют технико-внедренческие ОЭЗ. Формирование их в основных научно – образовательных центрах, предоставляет огромный шанс для формирования и успешного развития инновационного бизнеса, изготовление наукоемкой продукции и вывода ее не только на территорию нашего государства, но и на международные рынки.

Так 28 ноября 2005 года было принято решение о создании зон промышленно – производственного типа на ОЭЗ на территории промышленной площадки «Алабуга» (Елабужского района) и техноко-внедренческого типа в г. Дубне [5].

Главной тенденцией формирования технико-внедренческих зон являются нано – и биотехнологии, ресурсы связи и электроники, информационные технологии, медицинские оборудования, очное и

аналитическое приборостроение, ядерная физика. В таких случаях, выбирая место техниковнедренческих зон, выгоднее останавливаться вблизи ведущих ВУЗов. Благодаря чему, предприятия получают возможность использовать высококвалифицированные кадры, научные наработки, тем самым формируя связь между бизнесом, наукой и образованием.

Направленность на поддержку инновационных производств региональных и муниципальных органов содействует улучшению и повышению скорости коммуникаций с научной и образовательной средой. Существенную роль для инновационных компаний играет также поддержка органов власти в осуществлении отдельных научных проектов. Действия правительства, нацеленная на интенсификацию формирования инноваций, дает возможность многим уникальным производствам решить серию насущных трудностей, а именно:

- ✓ обеспечить инновационно активные компании производственными и офисными помещениями по доступным ценам;
- ✓ сделать доступными консультационные, инвестиционные и маркетинговые услуги, обслуживание по сертификации продукции, защите интеллектуальной собственности, подготовка сотрудников;
- ✓ создание центров общего пользования: использовать для решения собственных вопросов уникальное оборудование и технологии;
- ✓ объединять усилия по строительству недорогого жилья для работников инновационных компаний [2].

Помимо этого, двухсторонняя близость большого числа наукоемких компаний на территории ОЭЗ дает возможность непрерывного обмена новыми данными, нужными для исследования. Это в свою очередь удобно и для инвесторов, которым в подобных обстоятельствах значительно проще отыскать интересующую их компанию.

Так в случае уменьшения производительности процесса формирования ОЭЗ способствует ряд проблем, в составе которых привлечение высококлассных сотрудников, формирование частного инвестирования, формирование автотранспортной, энергетической и социальной инфраструктуры ОЭЗ.

Если рассматривать практический опыт функционирования ОЭЗ, то важно отметить, что число зарегистрированных в ОЭЗ резидентов за прошедшее с момента принятия закона времени об ОЭЗ не позволяет говорить о высокой восприимчивости регионами и их хозяйствующими субъектами новых институциональных форм. Практический опыт развития ОЭЗ выявляет потребность корректировки функционирующего законодательства.

Исходя из вышесказанного можно отметить, что для успешного функционирования экономических зон необходимы:

- ✓ разработка и осуществление мер, обращенных на увеличение производительности и введение новых элементов управления ОЭЗ, в том

числе привлечение управляющих компаний, усовершенствование законодательных и управленческих элементов по формированию и развитию ОЭЗ;

- ✓ совершенствование операций и элементов продвижения ОЭЗ абсолютно всех видов на внутренних и внешних рынках;

- ✓ разработка и использование концепции поддержки резидентов ОЭЗ при осуществлении их планов в условиях экономического кризиса;

- ✓ активизация работ по формированию общественной инфраструктуры ОЭЗ, осуществление проектов строительства жилья для резидентов ОЭЗ;

- ✓ подготовка кадров для ОЭЗ всех типов. Итак, усовершенствование концепции территориальными конфигурациями организации инновационной экономики, к таким принадлежит ОЭЗ, возможно с помощью административных и законодательных элементов, обращенных на увеличение производительности [3].

Кроме этого существует ряд других проблем, которые связаны с формированием инновационной экономики России в целом, что содержит следующие особые формы проявления:

- ✓ затратный характер исследования инновационных продуктов: существенные элементы технологических инноваций финансируются не промышленными предприятиями – разработчиками, а государственными структурами, которые, не занимаясь введением разработанных ноу-хау, в следствии чего, последние не доходят до своего покупателя;

- ✓ инерционный вид инновационных процессов: изучение в основной массе ведется в классических направлениях, первоначально, в секторах тяжелой промышленности, невзирая на то, что емкость внутреннего рынка индустриальных инноваций весьма невелика; спрос стран – аутсайдеров ограничен экономическими способностями; высокоразвитые государства предъявляют на инновации нестандартного вида, обеспечивающие формирование новых наукоемких сфер на стыке разных областей знаний;

- ✓ не востребованность существенной части пионерных продуктов и технологий на отечественном рынке инноваций, что обуславливается в значительной мере несоответствием уровня формирования социального производства и потенциала научно-исследовательского комплекса государства [3].

Так решая все эти вопросы, страна может улучшить свои условия, что обеспечит ей конкурентоспособность на мировом рынке. Как сообщил заместитель министра экономического развития Олег Генрихович Савельев: «до 2025 года планируется увеличить число резидентов ОЭЗ до 1 тыс., привлечь не меньше 510 млрд. рублей частных инвестиций, сформировать не менее 140 тыс. рабочих мест. Предполагается производства резидентами

продукции не менее чем на 5 трлн. рублей и уплаты ими налогов на сумму не менее 1,2 трлн. рублей» [4].

Решение вопросов в сфере формирования ОЭЗ, в частности, как немаловажного компонента инновационной инфраструктуры, будет содействовать формированию национальной инновационной системы и увеличению конкурентоспособности не только областной и муниципальной экономики, но и экономики России в целом.

Делая выводы, нужно отметить, что для увеличения производительности функционирования ОЭЗ в РФ, нужно непрерывное совершенствование законодательства в данной сфере, кроме того формирование оптимальных технологий контроля за его исполнением. Помимо этого, обязательным условием является стабилизация правовой и общественной, а также экономической ситуации в стране. В настоящее время можно утверждать, что формирование и функционирование ОЭЗ на территории РФ лишь в небольшой степени достигло установленных целей, как на региональном, так и на общегосударственном уровне. При осуществлении данной новой для государства задачи появились массы проблем разного характера, решение которых ожидается в ближайшей перспективе.

Использованные источники:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»
2. Жданов Ю.Н. Проблемы развития особых экономических зон в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/action/conference/10106/>
3. <http://www.moluch.ru/archive/52/6713/>
4. <http://www.rg.ru/2014/04/07/zoni-site-anons.html>
5. http://www.russez.ru/disclosure_information/oao_oez_ppt_alabuga/

*Иванова Ю. В.
студент 4 курса
ЭМФ*

*Ковалева А.А.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Аннотация: В настоящее время в Российской Федерации внедрение системы бюджетирования является актуальной проблемой для многих предприятий. В статье рассмотрены проблемы, с которыми придется столкнуться предприятиям и выгоды от этого.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, эффективность, управление, предприятие.

Внедрение системы бюджетирования является актуальной проблемой для предприятий. Несмотря на то что многие уже оценили достоинства и недостатки бюджетирования на собственном опыте, некоторые сомневаются в целесообразности его использования. Рассмотрим понятия «бюджет» и «бюджетирование», его положительные и отрицательные стороны. Экономистами термину «бюджет» дано большое количество определений. Представляется, что наиболее полно отражает сущность бюджета следующее: бюджет предприятия — это план, составленный в натуральном и (или) денежном выражении и определяющий потребность предприятия в ресурсах, необходимых для достижения поставленных целей. Понятие «бюджетирование» в самом узком смысле рассматривается как процесс разработки конкретных бюджетов [1]. В более широком — как составная часть финансового планирования [7]. В наиболее широком — как система управления [6]. Мы согласны с мнением Л.В. Поповой и В.А. Константинова, что бюджетирование — это распределенная система согласованного управления деятельностью подразделений предприятия.

При внедрении системы бюджетирования предприятие наверняка столкнется с большим количеством проблем, таких как:

1) нехватка информации о расходах на производство продукции, полное отсутствие необходимых нормативов, а также производственной и экономической информации за предыдущие годы, необходимой для анализа;

2) ориентировка форм плановых и отчетных документов на потребности контролирующих организаций, а не менеджмента предприятия. При этом подготовка форм (с одинаковым содержанием, но различным представлением информации) руководству и контролирующим организациям требует значительных временных и интеллектуальных затрат;

3) учет, построенный на основе бухгалтерского, привязанный к основным налоговым периодам, что является неприемлемым для предприятий, подверженных сезонным колебаниям. Отсутствие системы учета и контроля затрат по местам их возникновения. Ориентация планирования и управленческого учета на устаревшие нормативы или их отсутствие. И отдельная существенная проблема — учет и распределение накладных расходов;

4) низкая мотивация руководства и персонала предприятия при внедрении изменений. Любые существенные нововведения удачно внедряются только в случае общей заинтересованности высшего и среднего менеджмента;

5) нежелание руководства предприятия ввязываться в длительные изменения. Отсутствие квалифицированных специалистов и нежелание тратить деньги на их обучение.

Если руководству и специалистам удастся преодолеть все вышеперечисленные трудности, они столкнутся с общими недостатками системы бюджетирования. Можно их максимально уменьшить, но избавиться от них нельзя. Бюджетирование неизбежно повлечет за собой массу бумажной работы в период, предшествующий составлению бюджетов, во время их составления и в момент осуществления контроля над исполнением. Несмотря на то что эта дополнительная бумажная работа

необходима и неизбежна, она иногда влечет за собой заполнение одной формы за другой, изучение, исправление, в то время как внимание должно уделяться основной деятельности. Важно видеть в составлении бюджета средство достижения поставленных целей, а не ставить целью составление бюджета как такового. Значительные временные затраты требуются на этапе внедрения, когда система разрабатывается, проверяется и отлаживается. Для выполнения указанной работы необходима существенная часть времени высших менеджеров, непосредственно отвечающих за процесс внедрения. Впоследствии при условии хорошей организованности системы потребуются меньше времени для ее выполнения. Даже когда бюджетирование хорошо отлажено и поэтому выполняется в соответствии с установленными процедурами, все равно оно остается процессом, требующим больших временных затрат. Концепция бюджетирования — доходы, которых планируется достичь к определенным срокам, расходы, которые нужно удерживать в определенных пределах, — все это может оказаться совершенно негибким и ограничивающим в действиях. Работа с бюджетом, выполняемая впервые, может содержать неточности. В процессе работы могут изменяться обстоятельства, не зависящие от предприятия, но значительно на него влияющие. Поэтому важно, чтобы бюджет был подвижным, — должна оставаться возможность корректировать его в нужное время и в нужных направлениях. Сотрудники встречают бюджеты с недовольством, явно выражающимся на уровне отделов. Многие из них с подозрением относятся к внедрению систем бюджетирования. Если до внедрения бюджетирования они могли свободно распоряжаться вверенными им средствами для достижения поставленных целей, то после внедрения бюджетирования они часто сильно ограничены. Недовольство тем больше, чем жестче бюджеты. Можно уменьшить или даже устранить любое раздражение путем привлечения каждого сотрудника на начальном этапе к составлению бюджета. Чем глубже вовлечение сотрудников, тем больше будет их отдача при исполнении. Часто процесс вовлечения сопровождается серьезными сопротивлениями менеджеров и специалистов. Так как составление бюджета воспринимается как возложение дополнительных обязанностей, занимающих существенную часть времени. Возможно, даже возникнет вопрос о привлечении дополнительных трудовых ресурсов. Кроме того, бюджет позволяет руководству предприятия оперативно отслеживать деятельность отделов и степень достижения ими поставленных задач. В

случае, если цели не были достигнуты, можно легко определить, какое подразделение неэффективно выполнило возложенные на него функции. Разработка эффективной бюджетной системы действительно требует опыта — большая часть из впервые составленных бюджетов будет существенно изменяться. По мере увеличения опыта бюджеты будут точнее. Обычно требуется от одного до трех лет для разработки надежной системы и ее эффективного использования. Несмотря на все недостатки и сложности внедрения бюджетирования, при помощи данной системы можно значительно повысить управляемость предприятия и увеличить эффект от финансово-хозяйственной деятельности. Эффект — это абсолютный показатель,

характеризующий результат [3]. Система бюджетирования имеет целый ряд достоинств и является наиболее передовым инструментом управления организацией. По мнению В.Э. Керимова, оно применимо во многих областях управления [5]:

— в финансовом менеджменте при помощи него можно заранее сформировать достаточно ясное представление о структуре бизнеса, регулировать объем расходов в пределах, соответствующих общему притоку денежных средств, определить, когда и на какую сумму должно быть обеспечено финансирование;

— в области управления коммерческой деятельностью бюджетирование вынуждает руководителей систематически заниматься маркетингом для разработки более точных прогнозов и определять наиболее целесообразные и эффективные коммерческие мероприятия в пределах, обеспеченных имеющимися ресурсными возможностями;

— в области организации общего управления этот инструмент четко определяет значение и место каждой функции (коммерческой, производственной, финансовой, административной и пр.), осуществляемой в организации; позволяет обеспечить должную координацию деятельности служб, ориентируя их на совместную деятельность для достижения утвержденных в бюджете показателей;

— в области управления затратами бюджетирование способствует более экономичному расходованию средств производства, материальных и финансовых ресурсов и обеспечивает контроль расходов в зависимости от той определенной цели, для которой они производятся;

— оно также служит средством количественной оценки деятельности, независимой от эмоционального восприятия руководителей, непосредственно отвечающих за достижение поставленных целей, и сигнализирует руководству о неблагоприятных изменениях ситуации путем выявления отклонений фактических результатов от прогнозных показателей.

Преимущества бюджетирования проявляются и в принудительном краткосрочном и долгосрочном планировании ресурсов, поведения конкурентов и, особенно, текущего и проектируемого рыночного спроса

продукции [4]. Если бюджетирование выполняется добросовестно и эффективно от составления до контроля исполнения, это приносит многочисленные выгоды организации и сотрудникам. Начальная стадия составления бюджетов побуждает сотрудников и все предприятие смотреть вперед: учитывать обстоятельства, рассчитывать доходы, определять расходы. Такое предварительное планирование является преимуществом, потому что оно заранее помогает определить жизнеспособность различных видов деятельности, их вероятные последствия, состояние денежных средств, возможные получения прибыли или убытков. Можно действовать «до того как», а не «после того как». Составление вариантов различных бюджетов поможет скоординировать действия сотрудников и подразделений внутри компании. Необходимо надеяться, что все сотрудники хорошо знают свои бюджеты, согласны с ними, понимают, как они соотносятся с другими бюджетами, и осознают те косвенные воздействия, которые будут иметь место, если отдельный бюджет не будет согласован с другими. Бюджетирование может оказать объединяющее действие, когда все работают как одна команда, чтобы добиться успеха каждого, получая требуемые доходы и не превышая установленных расходов. Бюджетирование выполняет организующую роль для подразделений и предприятия в целом, определяя рамки, в пределах которых следует работать. Оно помогает установить финансовую ответственность работников, осуществляющих контроль, за успех или невыполнение заданий их отделами. Бюджеты устанавливают количественные, конкретные, осязаемые цели, которых нужно достичь для получения определенного результата. Существуют многочисленные способы стимулирования сотрудников, но шанс достичь цели, получить признание и одобрение за достигнутый успех — это серьезный стимул. Бюджетирование дает возможность осуществлять строгий контроль, сравнивая плановые показатели и фактические результаты. Помимо рассмотренных выше достоинств, системы бюджетирования позволяют: рационализировать распределение материальных и денежных ресурсов, повысить общую и оперативную управляемость, увеличить прозрачность предприятия, использовать современные методы финансового анализа, прогнозировать и отслеживать финансовую устойчивость компании.

Десятилетия использования бюджетирования в компаниях ведущих стран мира подтвердили, что оно является эффективным для повышения качества управления денежными потоками и предприятием в целом [2]. А эффективность — это относительный показатель, характеризующий процесс, в результате которого был получен результат [3].

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев: Ника-Центр. – 2011. – Вып.2.
2. Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслав Е. Бюджетирование: шаг за шагом. 2-е изд., доп. СПб.: Питер. – 2010.

3. Ермакова Е.А. Бюджетный менеджмент и его эффективность в современной России // Вестник СГСЭУ. – 2008. - М91(20).
4. Карпова Г.П. Управленческий учет: учебник для вузов. М.: Аудит; ЮНИТИ. – 2012.
5. Керимов В.Э. Управленческий учет: учебник. М.: Дашков И К°. – 2013.
6. Попова Л.М. Бюджетирование на микро- и макроуровне: учеб. пособие. М.: Дело И сервис. – 2010.
7. Стоянов А. В. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник /под ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива. – 2010.

*Иванова Ю. В.
студент 4 курса
ЭМФ*

*Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РФ

Аннотация: В данной статье рассматривается такой объект для иностранных инвестиций, как лесопромышленный комплекс России. Рассказывается о состоянии данного комплекса в 90-е годы 20 века, о том какие недостатки присутствуют, что было предпринято для устранения этих недостатков. Также присутствует описание лесопромышленного комплекса РФ в наши дни, и рассмотрено почему этот комплекс стал самым привлекательным сектором для привлечения иностранных инвестиций.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, иностранные инвестиции, иностранный капитал, российское законодательство.

Лесные ресурсы являются конкурентным преимуществом России, но так же как и для любой другой отрасли, для развития лесного промышленного комплекса (далее ЛПК) необходимы инвестиции, в том числе иностранные. Инвестиции являются основной частью основных направлений лесопромышленного комплекса. Медлительность процесса создания законодательной базы в конце 90-х годов прошлого века негативно сказалась на привлекательности лесного сектора для иностранных инвесторов. Отрасль несла серьезные убытки, и интерес инвесторов к лесной отрасли резко снизился, лишь немногие иностранные компании продолжили вкладывать свои средства в развитие производства. Инвестирование средств иностранных компаний осуществлялось в основном в небольшие проекты. В связи с этим за последние 4 года иностранные инвестиции лесопромышленный комплекс составили всего лишь 400 млн. долл. [3]. В

текущем десятилетии наблюдается рост иностранных инвестиций, связанный в основном с улучшением макроэкономических условий. Нынешнее состояние инвестиции в ЛПК характеризуется небольшим объемом в абсолютном и относительном выражении. Притоку иностранного капитала в ЛПК также препятствует то, что он принадлежит к тем отраслям народного хозяйства, в которых конфликты за передел собственности и по другим хозяйственным вопросам, протекают наиболее масштабно и жестко [1].

В настоящее время иностранные инвесторы, по большей степени, наиболее охотно вкладывают деньги в предприятия с полностью иностранным капиталом или с собственным пакетом акций. Таким образом, на капитал с иностранными инвестициями приходится около трети продукции отрасли. Но наряду с дефицитом капиталовложений, требуются дополнительные инвестиции. Острый дефицит капиталовложений в ЛПК мог бы быть уменьшен, путем привлечения портфельных или иных инвестиций, но, к сожалению, из-за отраслевых особенностей ЛПК, в том числе его микроэкономической структуры, это практически невозможно. Для привлечения иностранного капитала в ЛПК РФ могут быть использованы различные инструменты, в том числе относящиеся и к государственно-частному партнерству. Для улучшения инвестиционного климата в ЛПК российское законодательство приняло условия национального режима, т. е. равные условия капиталовложений с хозяйствующими российскими субъектами. [1]

Во многих регионах России разрабатываются программы по привлечению иностранных инвесторов, в том числе путем создания мощностей по глубокой переработке древесины. Однако ситуация, сложившаяся на российском рынке, не позволяет привлекать инвестиции в достаточных объемах. Увеличение экспортных пошлин на круглые лесоматериалы обеспечит приток инвестиций для развития производств по глубокой переработке древесины странами-импортерами круглых лесоматериалов, а также дополнительный доход в федеральный бюджет. Также внедрение лизинговых операций будет способствовать решению проблемы привлечения инвестиционных ресурсов из-за рубежа. В результате чего появится возможность обновления парка машин и оборудования, в том числе и в лесозаготовительной промышленности [2].

В связи с этим в РФ необходимо обеспечить эффективную реализацию мер государственной поддержки ЛПК, создание нормативно-правовых актов по вопросам экспорта и импорта капитала, соответствующих общепризнанным стандартам Организации экономического сотрудничества и развития.

Анализ проблематики иностранных инвестиций в настоящее время затруднен в связи с тем, что в официальных источниках РОССТАТА отсутствует совокупность взаимосвязанных показателей, которые дают

цельную картину иностранных инвестиций в лесопромышленный комплекс и его сегменты [1].

Таким образом, в настоящий момент инвестиционный климат в ЛПК РФ носителями (реальными и потенциальными) иностранных капиталовложений оценивается как недостаточно благоприятный, особенно из-за крайней слабости рынка капитала для данного сектора. Для обеспечения динамичного развития ЛПК РФ, обеспечивающего удовлетворение внутреннего и внешнего спроса на его продукцию, необходимо преодоление инвестиционного дефицита, составляющего основную проблему ЛПК РФ, что невозможно только за счет внутренних источников, без наращивания здесь иностранных инвестиций.

Использованные источники:

1. Колыхалов И.А. Иностранные инвестиции в ЛПК РФ [электронный ресурс]: <http://www.ceninauku.ru/>. Дата обращения: 21.02.2015 г.
2. Потребность ЛПК России в инвестициях [электронный ресурс]: <http://les.lesprom.com/>. Дата обращения: 19. 02. 2015 г.
3. Перспективы развития лесопромышленного комплекса России [электронный ресурс]: <http://forestclubexpo.ru/>. Дата обращения: 01.03.2015г.

Иванченко А.В.

аспирант

*кафедра государственного управления и земельного кадастра
Классический приватный университет
Украина, г. Запорожье*

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация: в статье проанализированы результаты применения финансово-экономических методов государственного регулирования занятости населения в Украине, выявлены основные недостатки и предложены направления совершенствования их использования.

Ключевые слова: финансово-экономические методы регулирования, занятость населения, заработная плата, пособие по безработице, налоговые льготы, учетная ставка.

Abstract: the results of application of financial and economic methods of government control to employment of population in Ukraine are analyzed in the article, the main disadvantages and suggestions by perfection of their use are exposed.

Keywords: financial and economic methods of adjusting, employment of population, wages, dole, tax deductions, rate of the Central Bank.

Введение

Процесс формирования национального рынка труда Украины происходит медленно и противоречиво, поскольку в прошлом эта сфера

была одной из наиболее деформированных. Адаптация рынка труда к кризисным шокам происходит по тем же сценариям, что и в начале 90-х годов, то есть за счет снижения заработной платы, активного использования режима неполного рабочего дня, задержки выплат заработной платы и т.п. В результате модель рынка труда остается эффективным «буфером» роста социального напряжения притом, что высокая адаптивность достигается за счет игнорирования требований законодательства, коллективных договоров и соглашений.

Достижение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы, продуктивной занятости населения невозможно без системы экономических методов государственного регулирования. Как показывает анализ мировой практики, общепринятых мировых стандартов применения системы экономических методов государственного регулирования рынка труда не существует. В системе таких методов государственного регулирования выделяют следующие элементы: инвестиции и целевые дотации, уровень совокупного спроса, минимальный размер заработной платы, размер пособия по безработице, ставки налогов и льготы по налогообложению; кредитно-денежные инструменты.

Целью нашего исследования является анализ результатов использования вышеназванных элементов системы экономических методов государственного регулирования занятости населения в Украине за период 2004-2013 гг., а также разработка практических предложений по повышению эффективности их использования.

Основные разделы

Инвестиции, как доля общих расходов на создание средств труда, непосредственно влияют на формирование совокупного спроса и занятость трудовых ресурсов. Так же инвестиции влияют на создание новых и модернизацию действующих рабочих мест при помощи средств труда и, тем самым, определяют спрос на рабочую силу в перспективе. На протяжении 2004-2013 гг. в Украине произошла переориентация инвестиционных потоков из сферы промышленного производства в сферу финансовых услуг и в сферу операций с недвижимостью. Мощной отрицательной динамикой характеризовались объемы инвестирования инфраструктурной отрасли экономики. В настоящий момент участие иностранного инвестора в сфере деятельности транспорта и связи сократилось до уровня, почти вдвое меньшего, чем в начале 1999 г.

Несмотря на положительную за анализируемый период динамику объема инвестиций в основной капитал и расходов на технологические инновации, в 2007 г. уровень износа основных средств в промышленности достиг 59,3%. Доля бюджетных расходов на формирование человеческого капитала увеличивалась либо за счет платы потребителей соответствующих услуг (в частности, на образование), либо оставалась почти неизменной (расходы на охрану здоровья) [9].

Важным инструментом в системе экономических методов государственного регулирования занятости населения является совокупный спрос. При повышении совокупного спроса товаропроизводители должны увеличивать объемы производства, а, следовательно, вовлекать в производство дополнительные ресурсы, в том числе рабочую силу. Однако показатели за период 2008-2011 гг. не соответствуют такому соотношению, что вызвано международным финансовым кризисом и антикризисными мерами государства, которые осуществлялись в тот момент (рис. 1).



Примечание: источник данных [4]

Рис. 1. Объем реализованной промышленной продукции и численность зарегистрированных безработных в Украине в 2004-2013 гг.

Заработная плата выражает рыночную стоимость использования наемной рабочей силы и определяется в результате взаимодействия спроса на труд определенного качества и его предложения. Исключительно важная роль зарплаты обусловлена выполнением воспроизводительной, стимулирующей, регулирующей и социальной функций. В нынешних условиях заработная плата в Украине в полной мере не выполняет ни одной из названных функций. На протяжении многих лет она поддерживается на социально низком уровне (табл. 1).

Таблица 1 – Темпы роста номинальной и реальной заработной платы в Украине в 2004-2013 гг.

Год	Среднемесячная заработная плата		
	номинальная		реальная
	гривен	в % к прожиточному минимуму для работоспособных лиц ²	в % к предыдущему году
2004	590	152,5	123,3
2005	806	178,0	120,3
2006	1 041	206,1	118,3
2007	1 351	237,9	112,5
2008	1 806	270,0	106,3
2009	1 906	256,2	90,8
2010 ¹	2 239	242,8	110,2

2011 ¹	2 633	262,3	108,7
2012 ¹	3 026	266,8	114,4
2013 ¹	3 265	268,1	108,2

Примечание: ¹ до 2009 г. включительно данные приведены без учета наемных работников малых предприятий и занятых у физических лиц-предпринимателей, за 2010 г. – по предприятиям, учреждениям, организациям и их отделенным подразделениям с количеством наемных работников 10 и больше человек.

² показатель рассчитан к размеру прожиточного минимума, который действовал в декабре соответствующего года.

Источник данных [3].

В 2013 г. средний размер предлагаемой заработной платы по вакансиям составлял 1 637 грн., при этом минимальная заработная плата составляла в среднем 1 182,5 грн., а прожиточный минимум в среднем на одного человека – 1 142 грн. Таким образом, подавляющее количество предложений предусматривало минимальное материальное обеспечение занятых граждан [6].

Искусственное сдерживание заработной платы привело к тому, что расходы на заработную плату в Украине в расчете на единицу валового национального продукта в настоящее время почти вдвое ниже, чем в странах с развитой экономикой. Вместе с тем, трудоемкость изготовления продукции в национальной экономике превышает достигнутую в развитых странах в три-четыре раза. Сохранение на низком уровне доли оплаты труда в валовом внутреннем продукте и, соответственно, средней заработной платы, поддерживает скрытую безработицу и нерегламентированную занятость [5, с. 77].

Низкая заработная плата особенно заостряет проблему оттока квалифицированной рабочей силы за границу. Согласно экспертным данным, из Украины выехало около трех миллионов работников [7]. Однако есть основания считать, что сегодня эта цифра намного больше. Отток квалифицированных работников за границу вызывает дисбаланс между спросом и предложением на квалифицированную рабочую силу на отечественном рынке труда, и, следовательно, снижает развитие национальной экономики, негативно влияет на демографическую ситуацию в стране.

С другой стороны, низкий уровень заработной платы не способствует заинтересованности работников в достижении высоких конечных результатов труда, сокращает мотивацию к труду. В модели социализации рынка труда и сферы занятости населения реформа оплаты труда должна быть осуществлена на основе определения реальной стоимости рабочей силы [5, с. 78-79].

Размер пособия по безработице должен быть на уровне физиологического минимума потребления безработного и членов семьи, находящихся на его иждивении, а также учитывать особенности изменений

цены рабочей силы на региональном рынке труда и региональный уровень цен на потребительские товары [5, с. 79].

В соответствии с рекомендациями МОП, размер пособия по безработице должен составлять 60% от средней заработной платы. В скандинавских странах такая помощь достигает 50-70% средней заработной платы при уровне безработицы 0,5-1%. Учитывая очень низкий уровень средней заработной платы в Украине, можно утверждать, что размер пособия по безработице не может быть меньше 50% средней заработной платы, поскольку не будет обеспечивать минимальных физиологических потребностей человека. Однако статистические данные свидетельствуют о том, что минимальный размер помощи по безработице за период 2004-2013 гг. составлял от 13,4 до 21,9% для незастрахованных лиц и от 16,3 до 30,5% для застрахованных лиц (табл. 2).

Таблица 2 – Соотношение минимального размера пособия по безработице и средней заработной платы в Украине в 2004-2013 годах

Годы	Среднемесячная заработная плата, грн.	Прожиточный минимум, грн.	Минимальный размер пособия по безработице, грн.			
			Для незастрахованных лиц		Для застрахованных лиц	
			грн.	в % к средней заработной плате	грн.	в % к средней заработной плате
2004	590	386,9	--	--	--	--
2005	806	452,8	108	13,4	150	18,6
2006	1 041	505,1	120	11,5	170	16,3
2007	1 351	567,9	--	--	--	--
2008	1 806	668,9	280	15,5	360	19,9
2009	1 906	744,0	360	18,9	500	26,2
2010	2 239	922,2	490	21,9	683	30,5
2011	2 633	1003,8	527	20,0	738	28,0
2012	3 026	1134,2	544	18,0	857	28,3
2013	3 265	1217,8	544	16,7	882	27,0

Примечание: источник данных [3];

-- данные отсутствуют.

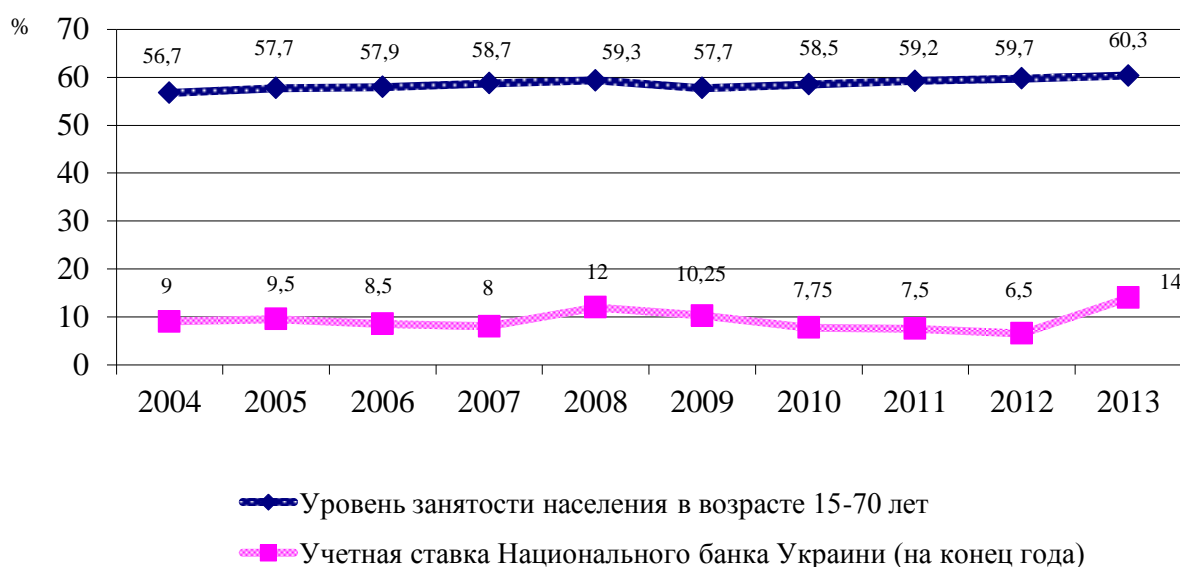
На совокупный спрос, совокупное предложение и уровень занятости трудовых ресурсов в качестве фискальных рычагов существенно влияют налоги и льготы по налогообложению. Закон Украины «О занятости населения» предусматривает предоставление работодателям, которые трудоустраивают безработных, определенных льгот по уплате единого социального взноса [2].

Однако в Законе не конкретизировано количество рабочих мест, которое предприятие должно создать на протяжении года, чтобы получить

право на такую компенсацию. Нерешенным в Законе также остался вопрос относительно порядка предоставления такой компенсации [1]. Достаточно высокие требования, установленные Законом для получения льгот, существенно сужают круг работодателей, которые могут ими воспользоваться. На протяжении 2013 года на новых рабочих места с компенсацией трудоустроивались 4,4 тыс. недостаточно конкурентоспособных на рынке труда лиц, в частности 178 безработных инвалидов [6], что является очень низким показателем.

Эффективным экономическим методом государственного регулирования занятости населения являются кредитно-денежные инструменты. С одной стороны, кредит увеличивает финансовые возможности предпринимательских структур как покупателей средств производства и особого товара – рабочей силы, ускоряет создание новых рабочих мест; с другой – применяя оптимальные проценты, льготные кредиты государство может активно влиять на техническое обновление производственных мощностей, их эффективное использование, а также поддерживать сбалансированность между спросом и предложением рабочей силы [5, с. 80-81].

Анализ статистических данных показал, что прямой зависимости между снижением учетной ставки и увеличением уровня занятости населения в Украине за период 2004-2013 гг. не наблюдалось (рис. 2). Такое несоответствие объясняется мерами Правительства и Государственной службы занятости Украины, имеющими прямое влияние на уровень занятости населения: организация общественных работ, налоговые льготы предприятиям при трудоустройстве дополнительных рабочих, переобучение безработных и т.п.



Примечание: составлено автором с использованием [6] и [8]

Рис. 2. Уровень занятости населения и размер учетной ставки Национального банка в Украине в 2004-2013 гг.

Заключение

Таким образом, недостатками использования финансово-экономических методов государственного регулирования занятости в Украине являются:

– переориентация инвестиционных потоков из сферы промышленного производства в сферу финансовых услуг и сферу операций с недвижимостью; отрицательная динамика доли инвестирования инфраструктурной отрасли экономики; увеличение уровня износа основных средств в промышленности;

– искусственное сдерживание заработной платы, сохраняющее нерегламентированную занятость, проблему оттока квалифицированной рабочей силы за границу, снижение заинтересованности работников в достижении высоких результатов труда;

– минимальный размер пособия по безработице за период 2004-2013 гг. составлял от 13,4 до 21,9% для незастрахованных лиц и от 16,3 до 30,5% для застрахованных лиц, что не соответствует обеспечению минимальных физиологических потребностей человека;

– достаточно высокие требования, установленные Законом Украины «О занятости населения» для получения льгот в виде компенсации расходов на уплату единого социального взноса, существенно сужают круг работодателей, которые могут ими воспользоваться;

– отсутствие прямой зависимости между снижением учетной ставки и увеличением уровня занятости населения в Украине за период 2004-2013 гг., что обусловлено реализацией Правительством и Государственной службой занятости Украины мер прямого влияния на уровень занятости населения в период усиления кризисных явлений.

Исходя из выявленных проблем, рекомендациями по совершенствованию применения финансово-экономических методов государственного регулирования занятости населения Украины могут быть: пересмотр приоритетов государственной инвестиционной политики с целью повышения эффективности функционирования промышленного комплекса национальной экономики; осуществление реформы оплаты труда на основе определения реальной стоимости рабочей силы; повышение размера пособия по безработице до 50% средней заработной платы с целью обеспечения минимальных физиологических потребностей человека; расширение перечня налоговых льгот для предприятий и предпринимателей при трудоустройстве безработных, а также упрощение условий получения таких льгот.

Использованные источники:

1. Бадалис Р. Льготы по ЕСВ в 2013 году, согласно Закону Украины «О занятости населения» [Электронный ресурс] // Bizresurs [сайт]. [2014]. URL: http://bizresurs.com.ua/esv/esv_roz33.html. (дата обращения: 22.12.2014).
2. Закон Украины «О занятости населения» от 05.07.2012 № 5067-VI, редакция действует с 08.05.2014. [Электронный ресурс] // Верховный Совет

- Украины [сайт]. [2009]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>. (дата обращения: 22.12.2014).
3. Основные показатели рынка труда [Электронный ресурс] // Государственная служба статистики Украины. [сайт]. [2014]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата обращения: 18.12.2014).
4. Основные показатели социально-экономического развития Украины. [Электронный ресурс] // Государственная служба статистики Украины. [сайт]. [2014]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата обращения: 18.12.2014).
5. Рынок труда и занятости населения: проблемы теории и вызовы практики: монография; ред. М.В. Туленков. К. : ИПК ДСЗУ, 2010. 363 с.
6. Рынок труда Украины – 2013. Статистический сборник [Электронный ресурс] // Государственная служба занятости [сайт]. [2014]. URL: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog>. (дата обращения: 22.12.2014).
7. Трудоустройство за границей. [Электронный ресурс] // Визовая поддержка [сайт]. [2014]. URL: <http://viza.vn.ua/praca-za-kordonom.html/2011-06-28>. (дата обращения: 20.12.2014).
8. Учетная ставка Национального банка Украины [Электронный ресурс] // Национальный банк Украины. [сайт]. [2014]. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647&cat_id=44580 (дата обращения: 22.12.2014)
9. Яценко Н. Экономика Украины 1999-2008: потерянное десятилетие [Электронный ресурс] // Зеркало недели. Украина. [сайт]. [2009]. URL: http://zn.ua/ECONOMICS/ekonomika_ukrayini_19992008_vtrachene_desyatilittya-58867.html (дата обращения: 14.12.2014).

Иванченкова Е.В.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

К ВОПРОСУ КАДРОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ АПК БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Одним из ключевых факторов, определяющих рост или сокращение сельскохозяйственного производства, является кадровый потенциал, а новые социально-экономические реалии предъявляют повышенные требования к уровню квалификации работников сельского хозяйства. Низкая экономическая эффективность сельскохозяйственных предприятий, высокая степень износа основных фондов, недостаточный уровень механизации производства, резкое падение уровня жизни сельского населения и увеличение разрыва по этому показателю с городом препятствуют созданию необходимых предпосылок для усиления мотивации аграрного труда, улучшения кадрового обеспечения сельскохозяйственного производства. Реализация мер по формированию кадрового потенциала, отвечающего современным требованиям, должна осуществляться на основе улучшения

условий труда, трудовых отношений и социальных условий жизнедеятельности сельского населения.

В сельской местности Брянской области проживают 31% жителей, при этом только 51% из них относятся к категории трудоспособного населения. За последние годы резко сократилась численность работающих в сельхозпредприятиях области. Из всех работников, занимающих должности руководителей и специалистов, лишь 36 % имеют высшее образование, в том числе 63% руководителей, 44% главных специалистов, 28% руководителей среднего звена имеют высшее образование. Согласно данным органов управления АПК в субъектах Федерации в последние годы на предприятиях сельского хозяйства остаются трудиться около 20 % выпускников вузов соответствующих специальностей. В результате оттока молодежи из села, низкой рождаемости, обострившихся социальных проблем наметилась тенденция старения сельского населения. В настоящий момент жители пенсионного возраста на селе составляют свыше 30%. Очень сложным остается положение с обеспеченностью сельхозпредприятий АПК кадрами всех уровней. [2]

При анализе АПК выделяются следующие проблемы: слабая профессиональная подготовка кадров; "старение" кадров, сопровождающееся нежеланием молодых специалистов работать в сельском хозяйстве; высокая сменяемость руководителей и специалистов из-за отсутствия экономической стабильности в аграрном секторе; несовершенство существующих методов оценки образовательных потребностей в АПК; нехватка финансовых ресурсов у хозяйств.

Сейчас в агропромышленном комплексе области трудится более 31 тыс. человек. Это люди разных профессий, но самые востребованные из них те, кого не хватает на селе, — трактористы, доярки, ветеринарные врачи, зоотехники, агрономы и инженеры.

В сложившихся условиях администрацией области, комитетом по сельскому хозяйству и продовольствию Брянской области принимается ряд мер, направленных на ликвидацию вышеперечисленных негативных тенденций в аграрном секторе экономики области и решение назревших кадровых проблем.

В рамках государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Брянской области» (2012-2015 годы)» реализуются следующие мероприятия в сфере кадрового обеспечения агропромышленного комплекса [1]:

- субсидирование сельскохозяйственных товаропроизводителей Брянской области на поддержку молодых специалистов и квалифицированных рабочих, и на возмещение затрат по привлечению к производственному процессу студентов образовательных учреждений

сельскохозяйственного профиля при прохождении производственной практики в качестве трактористов-машинистов;

- стажировка, учеба, повышение квалификации специалистов АПК;
- организация и проведение соревнований, конкурсов «Лучший по профессии», среди предприятий и работников АПК;
- участие в агропромышленных и прочих выставках, ярмарках;
- создание системы государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства на территории Брянской области;
- проведение сельских спортивных игр;
- приобретение новогодних подарков для детей работников АПК.

На выполнение вышеуказанных мероприятий государственной программы в 2013 году предусмотрено финансирование за счет средств областного бюджета в объеме 30777,8 тыс. рублей.

Программа направлена на обеспечение АПК области управленческими кадрами и специалистами, уровень подготовки которых соответствовал бы современным требованиям, предъявляемым к сельскохозяйственному производству.

Кроме того, в рамках федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» запланировано построить и приобрести жилье для граждан, проживающих в сельской местности, молодых семей и молодых специалистов, не менее 9,9 тыс. кв. метров, в том числе 6,4 тыс. кв. метров жилья для молодых семей и молодых специалистов. В рамках программы свои жилищные условия улучшат 155 сельских семей, в том числе 98 молодых семей и молодых специалистов.

С целью содействия молодежи в профессиональном самоопределении, повышения мотивации к трудовой деятельности с учетом потребностей регионального рынка труда, повышения престижа рабочих профессий, а также обеспечения предприятий области квалифицированными кадрами была проведена областная профориентационная акция «Живи, учись, работай в Брянской области» – так называется, которая проходила на территории Брянщины с 27 сентября по 30 ноября 2014 года [3].

Не оставил без внимания кадровую проблему и «Мираторг» - крупнейший работодатель в агропромышленном секторе региона. Предприятия холдинга расположены в районах области, а общее число сотрудников превышает 5 тысяч человек. Проект «Современное сельское хозяйство Брянской области» призван познакомить детей с современным агропромом и новыми технологиями, а также помочь в выборе будущей профессии. Компания регулярно организует экскурсии для школьников на животноводческие фермы «Мираторга».

«Оставить молодежь жить и трудиться в Брянской области - приоритет нашей кадровой политики. «Мираторг» заинтересован в привлечении молодых, перспективных специалистов, готовых учиться и

расти, получая новые знания и применяя их на практике. В формате живого общения специалисты готовы рассказать детям обо всех тонкостях работы в сельском хозяйстве и ответить на любые вопросы. Практика показывает, что такие встречи приносят положительный результат, и многие выпускники готовы стать частью нашей команды. А мы, в свою очередь, всегда рады пополнять кадровый актив компании способными, ответственными, инициативными, молодыми сотрудниками», - сказал председатель совета директоров ООО «МИРАТОРГ-Брянск» Дмитрий Моисеенко [4].

Таким образом, предполагаемые и проводимые мероприятия в Брянской области по привлечению в АПК руководителей и специалистов с высоким уровнем компетентности, рабочими массовых профессий, способными осуществлять эффективную работу в современных условиях смогут поспособствовать формированию и реализации кадрового потенциала многоукладного сельского хозяйства, адекватного современным требованиям. Это является стратегической задачей, от решения которой зависит успех возрождения отрасли, подъем аграрной экономики, включение ее в рыночные отношения.

Использованные источники:

1. Долгосрочная целевая программа «Кадровое обеспечение агропромышленного комплекса Брянской области» (2011 – 2015 годы);
2. Департамент сельского хозяйства Брянской области. Режим доступа: <http://selcom.ria-link.ru/>;
3. ИА «Город-24». Режим доступа: <http://gorodbryansk.info/>.
4. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Наш Брянск.ru. Ежедневное информационное издание. Режим доступа: <http://www.news.nashbryansk.ru/2014/11/06/chronicles/miratorg-realizuet-selxozprogrammu-54486/>
6. Жирнов, А.В. Проблемы подготовки специалиста технического профиля для аграрного производства /А.В.Жирнов, Г.В.Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
7. Лапшина, Г.В. Проблемы кадрового обеспечения организаций АПК Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Международной научно-практической конференции «Наука и образование в XXI веке» 30 сентября 2013 г.: сборник научных трудов. В 34 частях. Часть 12. – Тамбов, 2013. - С. 63-66.

*Иванысь Д.А.
студент гр. ЭФРмз 12-1
кафедра МТЭК*

*Институт менеджмента и бизнеса
Тюменский государственный нефтегазовый университет
Россия, г. Тюмень*

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: *Привлечение инвестиций в нефтяную отрасль имеет существенное значение, как в масштабах страны, так и на уровне нефтяной компании. Для создания желаемого рейтинга и инвестиционной привлекательности, внутри нефтяной компании необходимо проводить соответствующие мероприятия. В связи с этим, определяются ключевые проблемы, затрудняющие успешное функционирование всех звеньев структуры компании. Далее на их основе разрабатываются специализированные мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности, что позволяет иметь более высокую финансовую устойчивость. В данной статье нами рассмотрены и предложены практические мероприятия повышения инвестиционной привлекательности.*

Ключевые слова: *мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности, развитие нефтяного комплекса, формы привлечения инвестиций в акционерный капитал, диагностика состояния нефтяной компании.*

В современных экономических условиях, если нефтяной компании необходимо привлечь инвестиции, руководство должно сформировать четкую программу мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности.

В Российской Федерации имеется мощная нефтеперерабатывающая промышленность, уступающая в мире лишь США и Китаю. В нефтеперерабатывающей отрасли одной из самых болезненных проблем является низкая степень переработки углеводородного сырья. Проблема нефтепереработки связана не с объемами производства, а с технологической отсталостью отрасли. Полученные из нефти полуфабрикаты, используемые в дальнейшем производственном цикле имеют стоимость примерно в 20 раз выше, чем исходное сырье.

Одной из главных задач, стоящих перед нефтяным комплексом, является создание новой системы нефтеобеспечения, позволяющей найти оптимальное соотношение между ценой на энергоносители, объемом экспорта и, как следствие, масштабами их добычи. У отрасли постоянно должны быть в наличии достаточно крупные резервные, уже разведанные месторождения в стране или за рубежом, которые при необходимости могут

быть быстро пущены в эксплуатацию. В этой связи особую актуальность приобретают вопросы эффективного инвестирования в нефтяную отрасль страны.

Для отечественных нефтяных компаний, решать текущие задачи обеспечения нефтью и нефтепродуктами и наращивать их производство в соответствии с потребностями внутреннего и внешнего рынков возможно при условии устранения целого ряда объективных ограничений, сдерживающих развитие нефтяного комплекса:

- низкого объема инвестиций в геологоразведку;
- высокой степени износа и морального старения основных производственных фондов;
- отставания производственного потенциала от мирового научно-технического уровня;
- роста затрат на разработку сырьевой базы добычи углеводородов;
- недостаточности средств, направляемых на реализацию нефтяных проектов в новых районах;
- слабой экономической мотивации в реализации новых проектов из-за отсутствия эффективного стимулирующего налогообложения, учитывающего специфику и особенности нефтяного комплекса;

Выделяют «прямое инвестирование» (инвестирование в акционерный капитал). Основными формами привлечения инвестиций в акционерный капитал являются:

- 1) инвестиции финансовых инвесторов;
- 2) стратегическое инвестирование.

Инвестиции финансовых инвесторов в нефтяную компанию представляют собой приобретение внешним профессиональным инвестором (группой инвесторов), как правило, блокирующего, но не контрольного пакета акций этой компании в обмен на инвестиции с последующей продажей данного пакета через 3-5 лет, либо размещение акций компании на рынке ценных бумаг широкому кругу инвесторов.

Инвестор в данном случае получает основной доход за счет продажи своего пакета акций.

В связи с этим привлечение инвестиций финансовых инвесторов целесообразно для развития нефтяного предприятия: модернизации или расширения производства, роста объемов продаж, повышения эффективности деятельности, в результате чего будет расти стоимость компании и, соответственно, вложенный инвестором капитал.

Стратегическое инвестирование представляет собой приобретение инвестором крупного (вплоть до контрольного) пакета акций компании. Как правило, стратегическое инвестирование предполагает длительное или постоянное присутствие инвестора среди собственников нефтяной компании. Зачастую конечной стадией стратегического инвестирования

является приобретение других компании либо слияние ее с компанией-инвестором.

В качестве стратегических инвесторов обычно выступают предприятия-лидеры отрасли и крупные объединения предприятий. Основной целью стратегического инвестора является повышение эффективности собственного бизнеса и получение доступа к новым ресурсам и технологиям.

Инвестирование может происходить и в форме предоставления заемных средств.

Основные инструменты — кредиты (банковские, торговые), облигационные займы, лизинговые схемы. Лизинговые схемы могут быть отнесены к инвестициям в форме заемных средств с некоторыми оговорками, поскольку по своей сути лизинг является формой передачи имущества в аренду. Однако по форме получения дохода лизингодателем (в форме процента) лизинг близок к банковским кредитам. Объемы привлекаемого финансирования могут быть от нескольких десятков тысяч долларов (кредиты) до десятков миллионов долларов. Сроки финансирования также могут колебаться от нескольких месяцев до нескольких лет. При данной форме финансирования основной целью инвестора является получение процентного дохода на вложенный капитал при заданном уровне риска. Поэтому данную группу инвесторов интересует дальнейшее развитие предприятия с точки зрения его возможности исполнить обязательства по выплате процентов и возврату основной суммы долга.

Таким образом, всех инвесторов можно разделить на две группы: кредиторы, заинтересованные в получении текущих доходов в форме процентов, и участники бизнеса (владельцы доли в бизнесе), заинтересованные в получении дохода от роста стоимости компании.

Инвестиционная привлекательность нефтяного предприятия для каждой из групп инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Уровень дохода, в свою очередь, обусловлен уровнем рисков невозврата капитала и неполучения дохода на капитал. В соответствии с этими критериями инвесторы определяют требования, предъявляемые к предприятиям при инвестировании. Очевидно при этом, что основным требованием для инвесторов-кредиторов является подтверждение способности предприятия выполнить обязательства по возврату капитала и выплате процентов, а для инвесторов, участвующих в бизнесе, — подтверждение способности освоить инвестиции и увеличить стоимость пакета акций инвестора.

Нефтяное предприятие может провести ряд мероприятий для повышения своей инвестиционной привлекательности (большего соответствия требованиям инвесторов). Основными мероприятиями в этой связи могут быть:

- разработка долгосрочной стратегии развития;
- бизнес-планирование;
- юридическая экспертиза и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством;
- создание детальной кредитной истории;
- проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации).
- освоение новых рынков сбыта нефтяной продукции;
- заключение более выгодных для нефтяной компании договоров с подрядными организациями

Для определения того, какие из мероприятий необходимы нефтяной компании для повышения инвестиционной привлекательности, целесообразно проведение анализа существующей ситуации (диагностика состояния предприятия). Этот анализ позволяет:

- определить сильные стороны деятельности компании;
- определить риски и слабые стороны в текущем состоянии компании, в том числе с точки зрения инвестора;
- разработать рекомендации для развития конкурентоспособности, повышения эффективности деятельности и повышения инвестиционной привлекательности.

В процессе диагностики рассматриваются различные направления деятельности: сбыт, производство, финансы, управление. Выделяется сфера деятельности, которая связана с наибольшими рисками и имеет наибольшее число слабых сторон, формируются мероприятия для улучшения положения по выделенным направлениям.

Проведение диагностики состояния нефтяной компании является основой для разработки стратегии развития. Стратегия для предприятий нефтяной отрасли — это генеральный план развития, который, как правило, разрабатывается на 10-30 лет. Стратегия описывает основные цели как компании в целом, так и функциональных направлений деятельности и систем (производство, сбыт, нефтепереработка). Определяются основные целевые количественные и качественные показатели. Стратегия позволяет предприятию осуществлять планирование на более короткие периоды времени в рамках единой концепции. Для потенциального инвестора стратегия демонстрирует видение предприятием своих долгосрочных перспектив и адекватность менеджмента предприятия условиям работы предприятия (как внутренним, так и внешним). Очевидно, что наибольшее значение наличие четкой стратегии имеет для инвесторов, заинтересованных в долгосрочном развитии предприятия, а именно, участвующих в бизнесе.

Имея долгосрочную стратегию развития, нефтяная компания переходит к разработке бизнес-плана. В бизнес-плане подробно и детально рассматриваются все аспекты деятельности, обосновываются объем

необходимых инвестиций и схема финансирования, результаты инвестиций для предприятия. План денежных потоков, рассчитываемый в бизнес-плане, позволяет оценить способность компании вернуть инвестору из группы кредиторов заемные средства и выплатить проценты. Для инвесторов-собственников бизнес-план является основанием для проведения оценки стоимости предприятия и, соответственно, оценки стоимости капитала, вложенного в предприятие, и обоснованием потенциала его развития.

Для всех групп инвесторов большое значение имеет кредитная история нефтяного предприятия, поскольку она позволяет судить об опыте по освоению внешних инвестиций и выполнению обязательств перед кредиторами и инвесторами-собственниками.

Одним из самых сложных мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности нефтяной компании является проведение реформирования (реструктуризации). Полная программа реформирования включает совокупность мероприятий по комплексному приведению деятельности компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития. Реструктуризация может проводиться по нескольким направлениям.

Направления:

1. Реформирование акционерного капитала. Данное направление включает в себя мероприятия по оптимизации структуры капитала — дробление, консолидация акций, все описанные в Законе об акционерных обществах формы реорганизации акционерного общества. Результатом подобных действий является повышение управляемости компании или группы компаний.

2. Изменение организационной структуры и методов управления. Данное направление реформирования нацелено на совершенствование процессов управления, обеспечивающих основные функции эффективно действующего предприятия, и организационных структур предприятия, которые должны соответствовать новым процессам управления.

Реструктуризация системы управления нефтяной компании и ее организационной структуры может включать в себя:

- выделение некоторых направлений бизнеса в отдельные юридические лица, образование холдингов, другие формы изменения организационной структуры;
- нахождение и устранение лишних звеньев в управлении;
- введение в процессы управления и соответствующие организационные структуры недостающих звеньев;
- налаживание информационных потоков в части управленческой информации;
- проведение других сопутствующих мероприятий.

3. Реформирование активов. В рамках реструктуризации активов можно выделить реструктуризацию имущественного комплекса,

реструктуризацию долгосрочных финансовых вложений и реструктуризацию оборотных активов. Данное направление реструктуризации компании предполагает любое изменение структуры его активов в связи с продажей излишних, непрофильных и приобретением необходимых активов, оптимизацию состава финансовых вложений (краткосрочных и долгосрочных), запасов, дебиторской задолженности.

4. Реформирование производства. Данное направление реструктуризации нацелено на совершенствование производственных систем предприятий. Целью в данном случае может быть повышение эффективности производства товаров, услуг; повышение их конкурентоспособности, расширение ассортимента или перепрофилирование. Реструктуризация производства может включать следующие мероприятия:

- ориентирование на рентабельные и приоритетные проекты, если при этом отсутствуют реальные возможности для осуществления инвестиционных проектов по снижению себестоимости, росту конкурентоспособности нефтяной продукции;
- расширение ассортимента и увеличение продаж выгодной продукции нефтепереработки;
- другие мероприятия.

Комплексная реструктуризация предприятия включает в себя комбинацию мероприятий, относящихся к нескольким из перечисленных выше направлений.

Итак, для повышения инвестиционной привлекательности, а также привлечения большего объема инвестиций, нефтяной компании необходимо:

- 1) иметь четко сформулированную стратегию развития на долгосрочный период;
- 2) разрабатывать рекомендации для повышения эффективности деятельности;
- 3) принимать решения на основе анализа сильных и слабых сторон компании;
- 4) ориентировать основные производственные мощности на реализацию приоритетных и крупных инвестиционных проектов;
- 5) снижать производственные затраты за счет внедрения новых технологий, обновления устаревшего оборудования и техники.

Данные мероприятия в перспективе должны привести к повышению инвестиционной привлекательности нефтяной компании, как для отечественных, так и зарубежных инвесторов.

Использованные источники:

1. Инвестиционная привлекательность и ее повышение Маленко Е., Хазанова В. [Электронный ресурс]: Корпоративный менеджмент. URL: http://www.cfin.ru/investor/invrel/investment_attraction.shtml

2. Насколько прибыльным может быть инвестирование в нефть. [Электронный ресурс]: Просто инвестиции. URL: <http://prostoinvesticii.com/drugie-investicii/investirovanie-v-neft-stepen-privlekatelnost-proektov-dlya-vkladchikov-razlichnogo-urovnya.html>
3. Экспорт российской сырой нефти. [Электронный ресурс]: Банк России. URL: www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/crude_oil.htm

*Иванысь Д.А.
студент гр. ЭФРмз 12-1
кафедра МТЭК*

*Институт менеджмента и бизнеса
Тюменский государственный нефтегазовый университет
Россия, г. Тюмень*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕФТЯНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: *Инвестиционная привлекательность в современных условиях является одной из важнейших характеристик деятельности нефтяного предприятия, т.к. она прямо влияет на его перспективы развития, конкурентоспособность, финансовую устойчивость, кредитоспособность. Для поддержания притока инвестиций на максимально возможном уровне, руководству нефтяных компаний следует применять на практике специальные методы оценки инвестиционной привлекательности. В данной статье представлен метод, определяющий коэффициент инвестиционной привлекательности предприятия КИП, а также метод на основе стоимостной оценки.*

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность нефтяного предприятия, стоимостная оценка хозяйствующего субъекта, экономическая добавленная стоимость, коэффициент инвестиционной привлекательности.*

Инвестиционная привлекательность нефтяного предприятия характеризуется не только устойчивостью его финансового состояния, уровнем финансовых результатов, но и конкурентоспособностью выпускаемой продукции, степенью рискованности вложений, возможностью активизации инновационной деятельности, менеджментом и имиджем предприятия. Все эти элементы необходимо учитывать при оценке инвестиционной привлекательности предприятия (ИПП), которую возможно установить при реализации этапов, представленных в статье (рисунок).

Из результатов анализа подходов можно выделить три направления в толковании категории «инвестиционная привлекательность»: на основе целей инвестора; на основе совокупности различных факторов; на основе соотношения доходности и риска.

Для стратегического инвестора принципиально важным является установление стратегических возможностей и формирование

инвестиционной стратегии предприятия, что позволяет ему оценить перспективы дальнейшего развития хозяйствующего субъекта. Данная задача решается на этапе 1 «Анализ организационно-технических, социальных условий производства, качества менеджмента и рыночной среды».

Для реализации данного этапа в качестве исходной информации целесообразно использовать совокупность показателей, объединенных в четыре группы: организационно-технические условия; социальные условия; рыночная среда; качество менеджмента, которое рассматривается стратегическим инвестором как гарантия принятия качественных управленческих решений (табл. 1).



Рис. 1. Элементы оценки ИПП

Для определения этих показателей (табл. 1) можно использовать балльную оценку, вариация изменения которой находится в двух диапазонах: (от +1 до +3) и (от -3 до -1), при этом:

- вес 1 используется, если показатель F_i способен оказать влияние на формирование ИПП или его самостоятельное влияние незначительно;
- вес 2 используется, если показатель F_i оказывает значительное влияние на ИПП;
- вес 3 используется, если показатель F_i оказывает очень значительное влияние на ИПП.

Применяя данную шкалу, можно определить степень влияния показателей, формирующих ИПП. Для этого внутри каждой группы показателей (табл. 1) рассчитывается оценка, полученная:

– при суммировании баллов, присвоенных предприятию при наличии показателей, указывающих на имеющиеся положительные тенденции его дальнейшего развития;

– при вычитании баллов, присвоенных предприятию при наличии показателей, указывающих на возможные негативные тенденции его развития.

Пример использования данного подхода представлен в табл. 1.

Таблица 1

Система показателей качества менеджмента для целей анализа ИПП

Показатели	Влияние на оценку
1. Показатели, отражающие организационно-технические условия	
1.1. Показатели, положительно влияющие на оценку: – инновационный потенциал; – стадия жизненного цикла организации; – возможности производственных мощностей; – возможности расширения ассортимента выпускаемой продукции; – высокая доля продукции на рынке.	+3 +2 +1 +1 +1
1.2. Показатели, негативно влияющие на оценку: – высокий износ оборудования; – устаревшие технологии; – низкий уровень конкурентоспособности продукции; – низкий производственный потенциал.	–2 –2 –2 –3
2. Показатели, отражающие социальные условия	
2.1. Показатели, положительно влияющие на оценку: – высокая квалификация кадров; – высокий интеллектуальный потенциал; – соблюдение прав трудового коллектива	+1 +3 +1
2.2. Показатели, негативно влияющие на оценку: – высокий уровень текучести кадров; – низкая стоимость рабочей силы; – отсутствие социальных проблем развития коллектива.	–1 –1 –1
3. Показатели качества управления	
3.1. Показатели, положительно влияющие на оценку: – наличие у менеджеров положительной деловой репутации; – наличие Сертификата ISO 23081 или Сертификата ISO 9000; – наличие эффективной системы внутреннего контроля; – использование прогрессивных информационных технологий; – проведение аудита предприятия компанией с хорошей	+3 +1 +1 +1 +1

репутацией; – предоставление предприятием отчетности в соответствии с МСФО.	+1 +1
3.2. Показатели, негативно влияющие на оценку: – отсутствие у руководства предприятия высшего экономического образования, профильного образования, научных степеней; – плохая деловая репутация; – частая смена руководства; – непрозрачность информации	–2 –2 –1 –2
4. Показатели, отражающие рыночную среду	
4.1. Показатели, положительно влияющие на оценку: – перспективный регион; – уровень конкуренции	+2 +1
4.2. Показатели, негативно влияющие на оценку: – непривлекательность отрасли; – неразвитость транспортной инфраструктуры	–2 –1

Полученные значения баллов по каждой из четырех групп показателей суммируются и, учитывая результирующий балл, принимается соответствующее управленческое решение, используемое для дальнейшего анализа ИПП (табл. 2).

Таблица 2

Результаты первого этапа анализа ИПП

Полученные суммы баллов	Принимаемое значение баллов	Вывод для инвестора	Управленческое решение
Сумма показателей ≥ 5	5	Предприятие имеет возможности для своего стратегического развития	Оценка экспресс-диагностики предприятия
$0 < \text{Сумма показателей} < 5$	3	Предприятию необходимо устранить «узкие» места	Разработка мероприятий по устранению «узких» мест
Сумма показателей ≤ 0	0	Возможности стратегического развития предприятия сомнительны	Инвестирование нецелесообразно

Таким образом, на этапе 1 можно уменьшить список анализируемых в дальнейшем предприятий.

Для предприятий, имеющих сумму баллов $\sum F_i \geq 5$ или $0 < \sum F_i < 5$ выполняется этап 2 «Экспресс-диагностика предприятий», на котором анализируется две группы финансовых показателей.

Первая группа объединяет показатели, характеризующие платежеспособность предприятий. С помощью этих показателей, используя

коэффициентный метод, можно косвенно оценить вероятность возврата вложенных инвестором средств в соответствии со следующим алгоритмом:

1. Формируется выборка данных финансовой отчетности предприятий и рассчитываются основные финансовые коэффициенты

2. Рассчитываются коэффициенты корреляции (K_r) между финансовыми коэффициентами:

– если $K_r > 0,7$ — между финансовыми коэффициентами имеется определенная взаимосвязь, т.е. дублируется информация, характеризующая финансовое состояние предприятия;

– если $0,3 \leq K_r \leq 0,7$ — между финансовыми коэффициентами существует слабая взаимосвязь;

– если $K_r < 0,3$ — связь между коэффициентами отсутствует.

3. Результаты проведенного корреляционного анализа показали, что для экспресс-анализа диагностики предприятия целесообразно использовать показатели, характеризующие его платежеспособность, с предлагаемыми в табл. 3 весовыми коэффициентами.

Таблица 3

Весовые коэффициенты показателей, определяющих платежеспособность предприятия

Показатели	Весовые коэффициенты
1. Коэффициент текущей ликвидности, K_1	0,40
2. Коэффициент абсолютной ликвидности, K_2	0,15
3. Коэффициент автономии, K_3	0,30
4. Коэффициент финансовой устойчивости, K_4	0,15

4. Определяется рейтинг R_1 , характеризующий платежеспособность предприятия (табл. 3):

$$R_1 = 0,4 K_1 + 0,15 K_2 + 0,3 K_3 + 0,15 K_4.$$

Вторая группа показателей объединяет показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятий, с помощью которых можно косвенно установить возможность получения прибыли.

Высокая прибыльность является главным критерием ИПП, поскольку только из чистой прибыли предприятие может отдать заемные денежные и другие средства. Таким образом, чтобы рассчитаться с кредитором (инвестором), предприятие должно зарабатывать средства, равные, как минимум, взятому кредиту и проценту по обслуживанию этого кредита в установленные договором между инвестором и предприятием сроки.

Для экспресс-анализа диагностики предприятия целесообразно использовать показатели с указанными весовыми коэффициентами для каждого из них (табл. 4).

Таблица 4

**Весовые коэффициенты показателей,
определяющих эффективность деятельности предприятий**

Показатели	Весовые коэффициенты
1. Норма доходности на капитал, P1	0,40
2. Общая рентабельность отчетного года, P2	0,30
3. Рентабельность основной деятельности, P3	0,20
4. Рентабельность активов, P4	0,10

Определяется рейтинг R2, характеризующий эффективность деятельности предприятия (табл. 4):

$$R2 = 0,40 P1 + 0,30 P2 + 0,20 P3 + 0,10 P4.$$

Учитывая, что рейтинги, характеризующие платежеспособность и эффективность деятельности предприятия, наиболее существенны для принятия управленческого решения инвесторами, итоговый рейтинг предприятия (R) можно определить по формуле:

$$R = 0,8 R1 + 0,2 R2.$$

Выводы об ИПП по результатам экспресс-диагностики можно сделать, используя данные табл. 5.

Таблица 5

Результаты экспресс-диагностики

Значение рейтинговой оценки	Характеристика	Группа предприятий
$R > 5,0$	Экономическое состояние предприятия в целом устойчиво, но имеются незначительные отклонения от нормативов по отдельным показателям	Предприятие характеризуется высокой инвестиционной привлекательностью
$1,5 \leq R \leq 5,0$	Предприятие имеет признаки финансово-экономической напряженности, для преодоления которых у него имеются потенциальные возможности	Предприятие характеризуется средним уровнем инвестиционной привлекательности
$R < 1,5$	Предприятие повышенного риска, способное улучшить свое финансово-экономическое состояние за счет изменения формы собственности, собственника, диверсификации, обновления продукции, осуществления реконструкции, использования новых технологий и т.д.	Предприятие отличается низкой инвестиционной привлекательностью

Выполненные в ходе экспресс-диагностики исследования позволяют уточнить значимость отдельных показателей, которые характеризуются количественными признаками. Однако окончательное решение может быть принято инвесторами только после обоснования предприятием конкретных инвестиционных решений, направленных на обеспечение его устойчивого экономического развития. Вот почему в рамках предлагаемого комплексного

подхода экспресс-диагностику предприятия необходимо дополнить оценкой всех показателей, формирующих ИПП.

На этапе III расчет коэффициентов весомости показателей каждой группы проводился с учетом мнения всех экспертов. Полученные коэффициенты весомости рассчитывались как среднее арифметическое значение ответов по каждой экспертной группе.

По результатам оценки определяется интегральный коэффициент инвестиционной привлекательности предприятия КИП, который рассчитывается как отношение значения фактического суммарного количества баллов к максимально возможному суммарному количеству баллов, т. е.

$$K_{ип} = \Phi_i / \Phi_{max}$$

Φ_i - балловая оценка i -го фактора с учетом его весомости

Φ_{max} — максимально возможное суммарное количество баллов

$i = 1, 2, \dots, n$ — количество показателей

Чем ближе КИП к 1, т. е. к «эталонному предприятию», тем выше ИПП.

Выводы об ИПП можно сделать, используя данные табл. 6.

Таблица 6

Инвестиционная привлекательность предприятия на этапе III

Значение интегрального коэффициента инвестиционной привлекательности	Уровень инвестиционной привлекательности	Вывод инвестора
$K_{ип} \geq 0,75$	Высокий	Предприятие представляет интерес с точки зрения инвестиционной привлекательности
$0,5 \leq K_{ип} \leq 0,75$	Средний	Предприятие представляет относительный интерес с точки зрения инвестиционной привлекательности
$K_{ип} < 0,5$	Низкий	Предприятие не представляет существенного интереса для инвестора

Предложенная методика анализа и оценки ИПП позволяет:

- установить интерес инвестора к предприятию;
- выявить «узкие» места предприятия;
- разработать мероприятия, направленные на повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

Инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта также целесообразно определять на основе его стоимостной оценки. Следовательно, прирост стоимости свидетельствует о привлекательности, уменьшение – о непривлекательности объекта инвестирования. В качестве критерия изменения стоимости предлагается использовать показатель экономической добавленной стоимости.

Экономическая добавленная стоимость (EVA) – это важный экономический показатель, характеризующий эффективность использования

капитала нефтяного предприятия, прибавление к рыночной стоимости предприятия. Она представляет собой реальный экономический доход, рассчитанный исходя из разности между заработанной и требуемой собственником прибылью, определенными с использованием кассового метода учета доходов и расходов.

Итак, EVA может быть представлена в нескольких вариантах расчетов, которые тем не менее дают идентичный итог:

$$EVA = NOPAT - WACC \times CE$$

$$EVA = (ROCE - WACC) \times CE$$

где CE (capital employed) – инвестированный капитал;

NOPAT (net operating profit after tax) – прибыль от основной деятельности после налога на прибыль;

WACC (weighted average cost of capital) – средневзвешенные затраты на капитал;

ROCE – доходность инвестированного капитала.

Представленный показатель инвестиционной привлекательности деятельности заставляет по-иному взглянуть на компанию и ее подразделения. Проводимый на его основе анализ позволяет увидеть, происходит ли прирост стоимости компании или на фронте борьбы за интересы ее владельца не все благополучно. Рождаются новые классификации компаний и их подразделений. На рисунке 2 показана матрица, которой компании разделены на пять категорий.

Верхний правый угол – лучшие из лучших по критерию реализации интересов собственника, им свойствен высокий темп роста выручки и высокий положительный спрэд. На противоположном полюсе – компании, где оба параметра ниже, чем средние по выборке. Матрица «предупреждает»: не стоит радоваться темпам роста, не всякий рост выручки – это рост в интересах владельца бизнеса, и не всякая доходность капитала – это успех. Отсутствие же положительного спрэда – признак плохого качества управления, тревожный симптом.

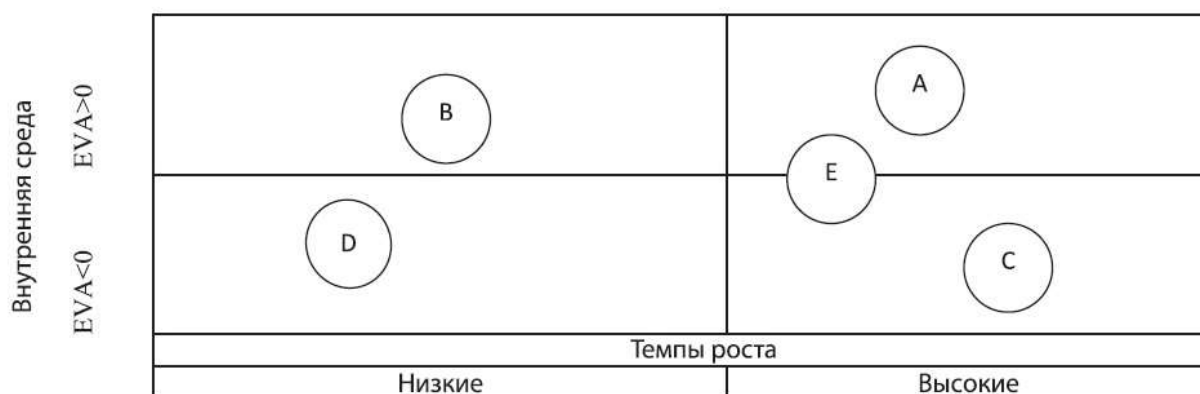


Рис. 2. Матрица инвестиционной привлекательности компании:

A – предприятия с высоким уровнем инвестиционной привлекательности;

D, C – предприятия с низким уровнем инвестиционной привлекательности;

E, B – предприятия со средним уровнем инвестиционной привлекательности.

Таким образом, с учетом результатов анализа существующих методик и подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятий, в рамках концепции управления стоимостью, предложена модель оценки инвестиционной привлекательности предприятий. Она основана на оценке экономической добавленной стоимости предприятия, что позволяет, во-первых, учесть приращение вложенного капитала, во-вторых, определить рыночные позиции предприятия, в-третьих, гибко реагировать на происходящие изменения за счет функционального назначения модели разрабатывать и осуществлять мероприятия по управлению инвестиционной привлекательностью нефтяного предприятия в условиях неопределенности.

Применение стоимостного подхода апробировано на данных нефтяного предприятия, имеющего стабильное финансовое положение. Для него выявлены компоненты формирования стоимости, параметры показателя экономической добавленной стоимости за год. Стали очевидными направления финансовой стратегии формирования стоимости: внутренние перспективы роста стоимости и ограничения внутреннего роста, обусловленные внешними факторами (рынок сбыта, диверсификация, расширение разнообразия продукции), проблемами формирования оптимальной структуры бизнеса. Для нефтяного предприятия проблемы снижения экономической добавленной стоимости (за последний год) связаны как с проблемой структуры владения, так и с проблемами трансформации бизнес-процессов и организационной структуры. Все вышеизложенное свидетельствует о перспективности стоимостного подхода в системе методов оценки инвестиционной привлекательности.

В процессе исследования, было раскрыто содержание методики анализа и оценки инвестиционной привлекательности нефтяного предприятия. Использование предлагаемого алгоритма действий позволяет принять обоснованное управленческое решение по формированию инвестиционной стратегии и инвестиционной программы развития нефтяного предприятия.

Использованные источники:

1. Анализ инвестиционной привлекательности организации / под ред. Д.А. Ендовицкого. – М. : КНОРУС, 2010. – 376 с.
2. Анализ и оценка инвестиционной привлекательности предприятия. Е.П. Михалева, М.Г. Коршунов (Тула, ТулГУ) [Электронный ресурс]: Киберленинка. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-otsenka-investitsionnoy-privlekatelnosti-predpriyatiya>
3. Методология оценки инвестиционной привлекательности предприятия: Развитие на основе стоимостного подхода. Фокина О.М., Красникова А.В.

[Электронный ресурс]: Журнал «Инновационный Вестник Регион». URL: <http://www.v-itc.ru/investregion/2011/03/pdf/2011-03-05.pdf>

Ивашкина С.А.
студент 1 курса магистратуры
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации, Россия, г. Москва

ВОЗОБНОВЛЯТЬ ЛИ НАЛОГ НА БЕЗДЕТНОСТЬ?

Аннотация. Данная статья включает в себя описание основных доводов в споре о введении налога на бездетность. Рассмотрены различные позиции и взгляды, аргументы за и против. Даны основные характеристики и перспективы возобновления данного налога.

Ключевые слова: налоговая система Российской Федерации, налог на бездетность, налоговая база, налоговая ставка.

Темой работы является возобновление налога на бездетность. Действительно, причин много и актуальность данного налога велика. Ведь не так давно было озвучено предложение Минэкономразвития РФ по оптимизации бюджетных расходов на 2015 год и плановый период 2016-2017 годов, касающиеся закрытия программы материнского капитала в 2015 году из-за ее неэффективности. По подсчетам Министерства, данная мера позволит сэкономить 300 млрд. рублей в год.

Не стоит забывать и том, что кроме отмены материнского капитала, за последний год в РФ резко подорожали детские садики, фактически отменили бесплатные ясли, и планируют закрыть треть роддомов в Москве.

Если вдруг это и случится, то рождаемость в России снизится, значит следует вводить меры стимулирующие рождаемость, например, налогов для тех, кто не заводит детей.

Опыт налога на бездетность уже существовал в нашей истории. Он применялся в СССР с ноября 1941 года (на основании Указов Президиума Верховного Совета СССР от 21 ноября 1941 г. «О налоге на холостяков, одиноких и бездетных граждан СССР» и от 8 июля 1944 г. (раздел IV «О налоге на холостяков, одиноких и малосемейных граждан СССР») с последующими дополнениями и изменениями) и носил название «Налог на холостяков, одиноких и малосемейных граждан».

Согласно данному закону, бездетные мужчины от 18 до 50 лет и бездетные замужние женщины от 18 до 45 лет должны были отчислять 6% зарплаты государству. Меньшая ставка предусматривалась для тех, кто получал менее 91 рубля в месяц. С заработка менее 70 рублей налог не взимался. [3]

Однако, были и условия освобождения от уплаты данного налога. Например, лица, которые не имели возможности завести ребёнка по состоянию здоровья. Также освобождались от уплаты налога те, у кого дети погибли, умерли или пропали без вести на фронтах Великой Отечественной

войны. Существовали льготы для учащихся средних специальных и высших учебных заведений (до 25 лет), для Героев Советского Союза, для награждённых тремя степенями ордена Славы, для военнослужащих и членов их семей и т. д.

Данный налог больше не взимали, если в семье рождался ребенок (или усыновляли его), но возобновлялся в случае гибели единственного ребёнка. С конца 1980-х льготы по налогу получали молодожёны в течение одного года с момента заключения брака.

Не стоит забывать и о зарубежном опыте. Данный налог имеет насыщенную историю. Например, она вводился в 351 г. до н. э. в Древнем Риме цензором Камиллом, в 1909 г. вводился в Болгарии. Что касаясь современного опыта, 24 февраля 2012 года на Украине был зарегистрирован законопроект N10112, который предлагает ввести дифференцированные налоговые ставки на доходы физических лиц, достигших 30-летнего возраста. Такой налог будет зависеть от количества детей. До этого в Украине уже поднимался вопрос возвращения налога за бездетность. С таким предложением в 2010 году к президенту обратился тернопольский городской совет, но тогда предложение депутатов (под которое попадали только мужчины) так и не рассмотрели.

Итак, основная идея данного налога заключается в том, что налогоплательщиками, являются мужчины и женщины, вступившие в брак и по собственному желанию не заводящие детей (в течение 3 лет), должны уплачивать налог в бюджет. Данный налог будет региональным и будет направляться в соответствующий бюджет региона.

Например, предлагаю две ставки:

- для семей без детей она будет составлять 7%,
- для семей с одним ребенком она будет составлять 3% от заработной платы.

Соответственно, семьи с двумя детьми (и более) полностью освобождаются от данного вида налога.

Сроки уплаты и налоговая база будут определяться так же, как и НДФЛ. Процент от заработной платы будет отчисляться в бюджет. Предусмотрен ряд вычетов и льгот. [1], [2]

Я считаю, что такой налог будет служить своеобразной компенсацией за отсутствие детей. Естественно, исключения будут составлять те семьи, которые не могут завести детей по причинам, связанных с их здоровьем. А также те семьи, дети которых погибли или являются инвалидами. Для таких семей будет ряд льгот, например, семья с одним ребенком-инвалидом не будет платить данный налог. А в случае гибели единственного ребенка, родители на 3 года освобождаются от уплаты данного налога. Ребенком, соответственно, считается лицо, не достигшее 18ти лет.

Целью данного налога является то, что семьи (не желающие заводить детей) будут участвовать в этом материально, своими деньгами.

Собранные в качестве налога деньги будут направляться на поддержку семей, которым собственного заработка на воспитание детей не хватает, которые имеют желание завести детей (на помощь в медицинском обслуживании), многодетным семьям, семьям, воспитывающим детей-инвалидов, семьям-усыновителям и т.п.

Стоит уделить внимание и тому факту, что в некоторых детдомах содержание одного ребенка обходится бюджету в 1,2 миллиона рублей в год. Может лучше платить аналогичную сумму семьям, которые берут приемного ребенка?

Однако, не стоит забывать, что и на данный момент существует аналог такого налога. В Российской Федерации стандартный налоговый вычет на детей по налогу на доходы физических лиц может считаться аналогом налога на бездетность. Размер вычета в 2012 году составляет 1400 рублей в месяц на первого и второго ребёнка и 3000 рублей на третьего и последующих детей, на ребёнка-инвалида фиксированная сумма 3000 рублей, а ставка налога — 13%, поэтому человек, имеющий одного ребёнка, платит налог на 182 рубля в месяц меньше, чем бездетный человек с такими же доходами.

Учитывая большие показатели разводов в нашей стране и уменьшение количества браков, я предполагаю, что в целом за год региональные бюджеты будут получать около 400 млрд. рублей в год.

Использованные источники:

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ
3. Указ Президиума ВС СССР от 21.11.1941 (ред. от 25.12.1972) "О налоге на холостяков, одиноких и бездетных граждан СССР"
4. Грунина Д. К., Ивченков Л. С. Основы деятельности налоговых органов. – М., Финансовая академия при Правительстве РФ, 2010.
5. Дуканич Л. В. Налоги и налогообложение Серия «Учебники и учебные пособия». – Ростов на Дону: Феникс, 2010.
6. economy.gov.ru/
7. www.rbc.ru/

*Ивлева Е.И.
студент*

Финансовый университет при Правительстве РФ

ПОНЯТИЕ «ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ» И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Глобализация мировой экономики - это преобразование мирового пространства в единую зону, где свободно перемещаются информация, товары и услуги, капитал, где непринужденно распространяются идеи

Глобализация - это процесс создания открытого общества, характеризуется не только дальнейшего развития глобального рынка как сферы устойчивых товарно-денежных отношений между различными странами, но и интернационализации производства, социальных и гуманитарных процессов, изменением роли государства и отношения между ними.

В тоже время наблюдается развитие Интернета, который за последние 10-15 лет является наиболее важным рычагом глобализации. Это способствует модификации экономического роста, его превращения в глобального информационного и инновационного процесса.

Интернет можно охарактеризовать как институт рыночной экономики, способствующий сокращению этапов сделки, а также организационных и планирования расходов, развитие социального капитала и экономической глобализации. На современном этапе Интернет становится институтом рыночной экономики, способствующим сокращению сделки, а также организационных и планирования расходов, развитие социального капитала и экономической глобализации.

Наиболее характерной чертой глобализации J. Matthews (президент Фонда Карнеги) считал, информатизации, а Гжегож V.Kolodko - известный польский экономист, глава исследовательского центра проекта TIGER в Академии предпринимательства и Управление в Варшаве - считал развитие интернет-экономики⁸. Именно развитие Интернет экономики и ее роли в современном мире – главная тема данной работы.

Термин «Интернет экономика» относится к «экономике, основанной на цифровых технологиях. Также данное понятие имеет другие названия, такие как «Цифровая экономика», или веб-экономики

По Mesenbourg (2001), можно выделить три основные составляющие концепции «Цифровая экономика»:

- поддерживающие инфраструктуру (оборудование, программное обеспечение, телекоммуникации, сети и т.д.),
- электронный бизнес (методы ведения бизнеса, любой процесс, который организация проводит через компьютерные сети),
- электронная коммерция (передача товаров, например, когда книга продается онлайн).

Рассмотрим какие преимущества дает развитие Цифровой экономики. Во-первых, она способствует экономическому росту, и росту ВВП в частности. В ходе исследование McKinsey изучили интернет экономик стран G8 (Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Россия, Великобритания, и Соединенные Штаты), а также Бразилии, Китая, Индии, Южной Кореи и Швеции. Оно установило, что Интернет составляет значительную и растущую часть мирового ВВП. Цифровая революция огромная движущая

⁸ Курицкий А.Б. Глобализация и Интернет// -Проблемы современной экономики.-2003.№3/4.-с.70-73

сила хозяйственной деятельности сегодня. К 2016 году интернет-экономика будет расширена до \$ 4200 млрд в G-20 экономик. Если бы Интернет экономика была отдельным народным хозяйством, то оно находилось бы находилась на 5 месте по уровню ВВП, уступая лишь США, Китая, Японии и Индии, и опережает Германию. Вэб-экономика продолжает расти: от 5 до 9 процентов в общем объеме ВВП в развитых рынках; на 15 до 25 процентов в год на

Другое исследование, проведенное компанией «Ericsson» совместно с консалтинговой компанией «Arthur D. Little» и Технологическим университетом Чалмерса, показывает, что распространение широкополосного доступа в Интернет (ШПД) ускоряет рост экономики в целом. Аналитики проанализировали влияние средней скорости как мобильного, так и фиксированного ШПД на квартальные показатели ВВП в 33 странах ОЭСР за 2008-2011 годы. Результаты исследования показали, что увеличение вдвое скорости широкополосного доступа в Интернет ведет к росту валового внутреннего продукта (ВВП) страны на 0,3%, а рост скорости в 4 раза выразится в приросте ВВП уже на 0,6%. Из проведенного годом ранее исследования «Ericsson» и «Arthur D. Little» также следовало, что рост проникновения ШПД на 10% приводит к увеличению ВВП страны на 1% развивающихся рынках.⁹

При расчета через интернет более половины дохода возникает из частного потребления, в первую очередь онлайн-покупок и рекламы. Дополнительный 29 процентов средств от инвестиций, осуществляемых компаниями частного сектора в серверах, программного обеспечения и коммуникационного оборудования.

Во-вторых, Интернет стимулирует увеличение занятости и создания новых рабочих мест («телеработ»). В Европе одним из основных популяризаторов телеработы в 1989 году, Комиссия Европейских сообществ. Ее интерес к удаленной работе был связан с необходимостью реформы в области общей сельскохозяйственной политики и стимулировать рост несельскохозяйственной видов занятости в сельских районах. Телеработы имеют ряд преимуществ, что позволяет им быть более востребованными. Во-первых, отсутствуют затраты времени и денег на дорогу до работы и обратно. Также удаленные работы позволяют значительно сократить затраты на проживание и питание за счёт переезда в страну, где проживание и питание стоят дешево. Также существует возможность изменить социальные условия: удалённый работник может, например, предпочесть жить и работать у моря, где красиво и тепло.

С макроэкономической точки зрения инвестиции в Интернет-экономику обладают ярко выраженным мультипликативным эффектом. Группа экономистов во главе с Р. Аткинсоном определила, что инвестиции в

⁹ Анастасьева М. Держи канал шире / М. Афанасьева. Приложение «Business Guide (Networked city)». - № 72, 12 декабря 2011.

широкополосные сети связи, интеллектуальные энергосети и информационные технологии в здравоохранении в США дают не только краткосрочный эффект в виде создания новых рабочих мест, но и обеспечивают социально-экономические выгоды в долгосрочной перспективе. По оценкам данной группы ученых дополнительные USD 30 млрд., инвестированные в 2009 г. в американскую ИКТ-инфраструктуру, позволили создать порядка 949 тыс. новых рабочих мест¹⁰

В-третьих, Интернет экономика позволяет снижать транзакционные издержки.

Возможность экономии на перемещениях заключается в том, что приемлемые (для уровня доходов в развитых странах) затраты на подключение к сети Интернет практически из любой точки сделали возможным уменьшение ограничивающих факторов разного географического положения участников совместной деятельности. Использование этого фактора в крупных международных корпорациях, отделения которых имеют широкую географию (например, Дженерал Дайнемикс, Ньюлет Паккард, IBM, Federal Express и др.) позволяет им экономить существенные средства на перемещении сотрудников между офисами.

В банковской отрасли, например, из всех затрат по сделке около 50 процентов приходятся на сделки по телефону, 25 процентов при использовании банкоматов и 13 центов при работе в Интернете.¹¹ Также Интернет позволяет уменьшить затраты путем уменьшения посредников при экономических сделках.

Существует, однако, несколько общих для всех экономически развитых стран черт систем государственного регулирования Интернет-экономики. В частности, государственная политика в отношении Интернета предусматривает следующие приоритетные направления:

- развитие широкополосных сетей связи;
- развитие навыков, умений и распространение знаний в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) среди населения;
- содействие занятости в IT-секторах;
- развитие электронного правительства;
- обеспечение безопасности информационных систем и сетей;
- контроль и надзор за системами электронных платежей;
- содействие НИОКР в области ИКТ;
- содействие диффузии технологических инноваций в области ИКТ;
- контроль содержания Интернет-контента¹²

¹⁰ Atkinson R., D. Castro and S.J. Ezell (2009): The Digital Road to Recovery: A Stimulus Plan to Create Jobs, Boost Productivity and Revitalize America / SSRN, June 4, 2012. URL: <http://ssrn.com/abstract=1334688>

¹¹ Телеработа и Теледоступ : Общие понятия и определения, ЕТО, 1997, <http://ieie.nsc.ru/~eto/faq/faq02-r.htm>

¹² OECD Internet Economy Outlook 2012 Highlights. [Paris], October 4, 2012. URL: <http://www.oecd.org/sti/interneteconomy/internet-economy-outlook-2012-highlights.pdf>

По оценке «Boston Consulting Group» Интернет в российской экономике занимает куда большую долю, чем принято думать, - на уровне некоторых европейских стран. Вклад Интернет-экономики в ВВП РФ, посчитанный данной консалтинговой компанией как суммарная стоимость товаров, закупаемых в онлайн, затрат бизнес-сообщества на информационную инфраструктуру и затрат домашних хозяйств на доступ в Интернет, равен 1,6 % (для сравнения: в Испании – 1,9 %, в Италии – 2,2 %, в Великобритании – 7,2 %). Это больше, чем вклад в ВВП российской автомобильной промышленности (0,98 %) и легкой промышленности (0,4 %) вместе взятых. Причем к 2015 году емкость Интернет-экономики в РФ должна вырасти до 3,7 % ВВП.¹³

Таким образом, в настоящее время закладываются основы нового направления в экономической науке – интернет-экономики, кардинально меняющей сложившиеся стереотипы в поиске, обработке и применении информации. XXI век – век мировой информатизации, компьютеризации, интернетизации стран. Появляются новые факторы экономического роста, формируется информационно-инновационный тип воспроизводства, что становится возможным благодаря стремительному развитию интернет-технологий.

Использованные источники:

1. Курицкий А.Б. Глобализация и Интернет//-Проблемы современной экономики.-2003.№3/4.-с.70-73
2. Анастасьева М. Держи канал шире / М. Афанасьева. Приложение «Business Guide (Networked city)». - № 72, 12 декабря 2011.
3. Atkinson R., D. Castro and S.J. Ezell (2009): The Digital Road to Recovery: A Stimulus Plan to Create Jobs, Boost Productivity and Revitalize America / SSRN, June 4, 2012. URL: <http://ssrn.com/abstract=1334688>
4. Телеработа и Теледоступ : Общие понятия и определения, ЕТО, 1997, <http://ieie.nsc.ru/~eto/faq/faq02-r.htm>
5. OECD Internet Economy Outlook 2012 Highlights. [Paris], October 4, 2012. URL: <http://www.oecd.org/sti/interneteconomy/internet-economy-outlook-2012-highlights.pdf>
6. Доля Интернет-экономики в ВВП России / Секрет Фирмы. - № 7, 01 июля 2011.

¹³ Доля Интернет-экономики в ВВП России / Секрет Фирмы. - № 7, 01 июля 2011.

*Ивлева Е.И.
студент, 2 курс*

*факультет «международные экономические отношения»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Гражданское общество – многостороннее понятие. Одно из лучших его определений дал Ф. Гегель: “Гражданское общество – это сфера особенных, частных интересов отдельных индивидов”.¹⁴ При этом, отмечаем взаимозависимость самостоятельных институтов «гражданское общество» и «государство», потому в государстве представлена всеобщая воля граждан.

Цель данной работы является рассмотрения понятия «гражданского общества», а также привести конкретные возможности включения граждан в деятельность гражданского общества на локальном, местном, федеральном уровне. Также необходимо выявить зависимость между экономическими затратами на формирования гражданского общества и его результативностью.

Развитое гражданское общество является одним из условием становления правового государства. На мой взгляд, правовое государство представляет собой общество, где транзакционные издержки минимальны. В данном обществе люди честны перед самими собой и законом и это позволяет снижать бюрократию, свести уровень коррупции к минимуму.

В целом, гражданское общество представляет собой совокупность людей, групп и негосударственных организаций, которую объединяют система общественных отношений, служащие реализации их общих и частных интересов, охраняемых и защищаемых государством.

Гражданское общество функционирует на основе инициативы индивидов и стремлении удовлетворить их общие и частные интересы. При создании любой организации гражданского общества, примерами которого является общество защиты прав потребителей, товарищество собственников жилья и иные организации, первым ставится вопрос: какую потребность общества данная организация удовлетворяет и как учитывать интерес инициаторов.

Чтобы оценить ценность гражданского общества в современных государствах, необходимо углубиться в историю.

Еще в трудах античных ученых появилась идея гражданского общества как некой сферы, не отождествленной с государством и властью.

Современное значение «гражданское общество» приобретает в начале 18 века. Ученый Нового времени считали, что гражданское общество - некий набросок цивилизованного и мирного сосуществования свободных граждан под господством права, но без авторитарной государственной опеки.

¹⁴ Кашанина Т.В., Кашанин А.В. Основы российского права. Учебник. — М.: Издательская группа ИНФРА М — НОРМА, 1997

Маркс внес коррективы в данное понятие и ограничил его буржуазным обществом товарного производства и вместе с тем деформировал гражданское общество.¹⁵

Более современную концепцию предложили Дж.Козн и Э.Арато. Они отличают гражданское общество от политического общества (деятельность политических партий, политических организаций, органов публичной политики), а также от экономического общества (организации, занятые производством и распределением). И политическое, и экономическое общества возникают на основе гражданского. Роль же его в сфере политики связана не с контролем или захватом власти, а с влиянием.

Роль гражданского общества на протяжении истории человечества была разной, но и различны были ресурсы, обеспечивающие функционирование гражданского общества. На современном этапе развитие гражданского общества достигло апогея.

Это связано в первую очередь с развитием средств коммуникаций и появления Интернета. Сейчас, не составляет сложности осуществить информационную поддержку организации или конкретного мероприятия. Также Интернет позволяет найти единомышленников и решать проблемы не только на локальном, но и глобальном уровне.

Одним из успешных примеров функционирования гражданского общества в сети Интернет стало создание проекта «Активный гражданин».¹⁶ На данном интернет ресурсе, граждане могут участвовать в обсуждении важных городских вопросов. Отвечая на них, граждане напрямую влияют на принимаемые властями решения. Опросы в приложении самые разные – общегородские, районные и окружные. За это начисляются бонусные баллы, которые можно обменивать на городские услуги (парковочные часы, театры, музеи) или полезные мелочи. Данный проект был инициирован мэром Москвы С. Собяниным, но функционирует благодаря активности гражданского общества и вовлеченности граждан в его работу. Это прекрасный пример того, как независимые граждане могут влиять на изменения, происходящие в их дворе, районе, городе.

А теперь попробую вычислить затраты на создание и поддержание функционирования данной платформы. (все значения взяты приблизительно)

Деятельность	Стоимость, рубли
Создание и регистрация сайта	10 000
Заработная плата тем, кто анализирует данные	20 000 /месяц

Итого: 250 000 рублей.

¹⁵ Общая и прикладная политология: Учебное пособие. Под общей редакцией В.И. Жукова, Б.И. Краснова М.: МГСУ; Изд-во «Союз», 1997

¹⁶ <http://ag.mos.ru/>

С учетом пропускной способности, результативности обсуждений и вовлеченности аудитории данная платформа – отличный пример экономически оправданных затрат. Кроме того, если бы данная платформа была создана гражданским обществом, она тоже была бы выгодна. Создание сайта можно было осуществить на взносы желающих, а контролировать опрос мог бы инициатор.

Еще одной особенностью функционирования современного «гражданского общества» является более высокий уровень жизни граждан, по сравнению с прошлыми годами. Давайте вспомним таблицу Маслоу. На первых уровнях – физические потребности и потребность в безопасности. Люди сначала тратят деньги на еду, необходимую одежду, оплату услуг ЖКХ, жилье. Далее – социальные (встречи с друзьями). И потом потребность в самовыражении, которая выражается в стремлении помогать обществу. На данном уровне люди готовы тратить свое время, деньги на поддержание функционирования гражданского общества.

Далее приведен личный пример функционирования гражданского общества на локальном уровне. В моем дворе был поставлен вопрос об огораживании территории и установления видеоконтроля. В качестве плюсов приводилась идея о наличии больших парковочных мест, охрана безопасности и установка детской площадки для жителей. Данная идея была предложена и изначально поддержана наиболее обеспеченными семьями, которые имели машины и готовы были платить за лучшее времяпровождения своего ребенка. При этом это было дешевле, чем платить за парковочное место на стоянке. Данную идею обсуждали на собрании собственников жилья и инициатором удалось убедить остальных в ее полезности. Сейчас наш двор огорожен от остальных и имеет видеонаблюдение.

Теперь приведу экономически подсчеты. Все затраты составляют 480 000 рублей (в доме 96 квартир). При этом наблюдается закономерность, что более обеспеченные семьи осуществляли больший взнос. Результаты представлены на диаграмме. По оси абсцисс откладывается доход семьи, по оси ординат – их вклад на благоустройство дворовой территории. Все цифры выражены в рублях.



Таким образом, гражданское общество - уровень развития общества, которое характеризуется безусловным соблюдением прав человека, реализацией обязанностей, ответственностью членов общества за его судьбу.

Использованные источники:

1. Кашанина Т.В., Кашанин А.В. Основы российского права. Учебник. — М.: Издательская группа ИНФРА М — НОРМА, 1997
2. Общая и прикладная политология: Учебное пособие. Под общей редакцией В.И. Жукова, Б.И. Краснова М.: МГСУ; Изд-во "Союз", 1997
3. <http://ag.mos.ru/>

*Ивлева Е.И.
студент, 2 курс
факультет «международные экономические отношения»
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации*

**ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ МОЛОДЕЖИ
РОССИИ**

Развитие России в первую очередь связано с развитием человеческих ресурсов. Для этого необходимо выделять категории экономически активного населения с учетом возраста, стажа и строить индивидуальный подход их становления. На данном этапе необходимо уделять такое внимание развитию молодежи, которое бы обеспечивало ее устойчивость к внешним угрозам и вызовам мира, и в то же время формировало бы ее целостность.

Молодежи дается огромное количество возможностей, но готова ли она делать правильный выбор?

Целью данной работы является рассмотрение влияния политики на формировании устойчивости социальной группы «молодежь» и ее адаптивность в современных условиях.

Для развития экономики России необходимо повышать производительность ее человеческих ресурсов, особенно молодежи и молодых специалистов. Демографический кризис 90-х годов сильно повлиял на сегодняшний рынок труда. Как известно, современные проблемы с пенсионным обеспечением связаны с уменьшением числа трудоспособного активного населения и повышения коэффициента демографической нагрузки. В таблице (Таблица 1) представлен прогноз увеличения демографической нагрузки примерно на 13,7 % к 2020 году.¹⁷ Из этого можно сделать следующий вывод: необходимо уже сегодня уделять огромное внимание развитию человеческого потенциала России, чтобы снизить сложности в обеспечении нетрудоспособного населения.

¹⁷ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]

URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/

Таблица 1. КОЭФФИЦИЕНТ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ НАГРУЗКИ
(на 1000 лиц трудоспособного возраста приходится нетрудоспособных, на начало года)

Год	Всего	В том числе лиц в возрасте	
		Моложе трудоспособного	Старше трудоспособного
2015	709	299	410
2016	734	309	425
2017	755	317	438
2018	775	325	450
2019	793	331	462
2020	806	334	472

В современных условиях необходимо повышать финансовую грамотность молодежи и развивать ее мышление, логику и эрудицию в том числе в экономической сфере.

Чем устойчивее и образованнее молодежь в обществе, тем устойчивее ее политическое и экономическое развитие. Это особенно важно в период турбулентности экономики, когда скорость заключения сделок не совпадает со скоростью погашения обязательств.¹⁸

А информация о погашениях обязательств и прочих операции, связанных с движением денежных средств, отражает финансовую эрудированность молодого человека, которая в России находится на низком уровне.

В повышении финансовой грамотности заинтересованно и государство, которое будет иметь более грамотное население, осведомленное о движении денежных средств и использующее знания в жизни. Компании тоже заинтересованы в повышении финансовой грамотности будущих специалистов. Так Allianz Life выступила одним из ключевых партнеров соревнования The Stock Market Game, в котором учащиеся соревновались в интерактивном состязании по инвестированию и управлению средствами. Также руководство Allianz Life пригласило победителей на стажировки в свои подразделения.

Финансовая грамотность населения – необходимое условие процветания страны и улучшения уровня жизни ее населения. Финансовое образование молодежи способствует принятию грамотных решений, минимизирует риски и, тем самым, способно повысить финансовую безопасность молодежи.

Джон Брайант, вице-президента Совета по финансовой грамотности при Президенте США, сказал следующее: «Финансовая грамотность позволит человеку не зависеть от обстоятельств, от воли других людей, системы. Образованный человек сам станет выбирать те пути в жизни,

¹⁸ Мانتенья Р., Стенли Г. Введение в эконофизику: Корреляция и сложность в финансах. М.: Книжный дом "Либроком", 2009. С. 118.

которые будут для него наиболее привлекательными, создавая материальную основу для дальнейшего развития общества».¹⁹

Необходимость повышения финансовой грамотности в России очевидна. По данным Всемирного банка за 2008 год 49% россиян хранят сбережения дома, а 62% предпочитают не использовать какие-либо финансовые услуги. О системе страхования вкладов осведомлено 45% взрослого населения России. Лишь 25% россиян пользуются банковскими картами. Только 11% россиян имеют стратегию накоплений на период пенсионного возраста (для сравнения: 63% – в Великобритании). Также следует отметить, что в России низкая информированность населения о том, какие права имеет потребитель финансовых услуг и как их защищать в случае нарушений.²⁰

Таким образом, существует проблема недостатка финансовой образованности среди населения нашей страны. Проводить преобразования в данном направлении надо постепенно, начиная работу с детьми и молодежью.

Во-первых, необходимо делить население по возрастным категориям и доносить информацию, соответствующую данным группам. Начинать можно с 5 класса, рассказывая учащимся о деньгах, покупках, кредитных картах, составлению бюджета и т.д., постепенно увеличивая информацию.

Во-вторых, необходимо делать упор на молодежь, потому что это более адаптивная группа, которая легко и быстро принимает новую информацию. Более того, в данном возрасте необходимо иметь достаточные знания, чтобы избежать многих финансовых ошибок в будущем.

В - третьих, необходимо практическое внедрение уроков повышения финансовой грамотности, создание соответствующих информационных ресурсов, создание центров повышения финансовой эрудиции.

Таким образом, повышения финансовой грамотности молодежи – важная стратегическая задача государства. Деятельность в этом направлении ведется. Так в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года повышение финансовой грамотности обозначено в качестве одного из основных направлений формирования инвестиционного ресурса.²¹ Но необходимо более детализировать деятельность в данном направлении и принимать соответствующие практические шаги.

Использованные источники:

1. Стенли Г. Введение в эконофизику: Корреляция и сложность в финансах. М.: Книжный дом "Мантенья Либроком", 2009. С. 118

¹⁹ Л. Шабалина «хочешь заработать – садись за парту» // Деловой ежедневник «Экономика и время» [Электронный ресурс] URL: <http://ev.spb.ru/art.php3?newsid=32002>

²⁰ Словарь банковских терминов // Банки.ру [Электронный ресурс] URL: http://www.banki.ru/wikibank/finansovaya_gramotnost/

²¹ Концепция долгосрочного развития России // Минэкономразвития России [Электронный ресурс] URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept/>

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/
3. Л. Шабалина «хочешь заработать – садись за парту» // Деловой ежедневник «Экономика и время» [Электронный ресурс] URL: <http://ev.spb.ru/art.php3?newsid=32002>
4. Словарь банковских терминов // Банки.ру [Электронный ресурс] URL: http://www.banki.ru/wikibank/finansovaya_gramotnost/
5. Концепция долгосрочного развития России // Минэкономразвития России [Электронный ресурс] URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept/>

Игнатьев В.М., к.т.н.

доцент

Стрюкова А.Г.

студент 4-го курса

*Южно-Российский государственный
политехнический университет*

Россия, г. Новочеркасск

О ПОТРЕБЛЕНИИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В РЕГИОНАХ РФ

Потребление продуктов питания в регионах Российской Федерации фиксируется Росстатом по следующим показателям [1]:

- x_1 – годовое душевое потребление мяса и мясных продуктов, кг;
- x_2 – годовое душевое потребление молока и молочных продуктов, л;
- x_3 – годовое душевое потребление яиц, шт.;
- x_4 – годовое душевое потребление сахара, кг;
- x_5 – годовое душевое потребление растительного масла, л;
- x_6 – годовое душевое потребление хлеба и хлебобулочных изделий, кг;
- x_7 – годовое душевое потребление картофеля, кг;
- x_8 – годовое душевое потребление овощей и фруктов, кг.

Приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 02.08.2010 г. № 593 н утверждены рекомендации по рациональным нормам потребления пищевых продуктов [1], отвечающие современным требованиям здорового питания, необходимым для активного и здорового образа жизни, разработанные в целях укрепления здоровья населения, профилактики неинфекционных заболеваний и улучшения демографической ситуации в Российской Федерации. Значения потребления продуктов питания в регионах должны соответствовать этим нормам.

На что влияют потребляемые продукты питания и в какой степени? Это, прежде всего, производительность страны или валовой внутренний продукт на душу населения или на региональном уровне это ВРП, который определяется произведённой продукцией за год на душу населения в рублях. Обозначим эту величину так y – годовой среднедушевой валовой

региональный продукт, руб. При оценивании степени влияния питания населения на валовой региональный продукт необходимы статистические данные, по 80 регионам РФ. По региону республика Крым и г. Севастополь данные фиксировались органами статистической отчетности другого государства – Украиной и другой денежной валюте гривне. В настоящем исследовании эти регионы не участвуют.

В результате использования регрессионного анализа [3] было получено следующее регрессионное линейное уравнение для среднедушевой валовой региональный продукт за 2011 год:

$$y = 676103,6 + 2481,7 x_1 - 1023,3 x_2 + 478,6 x_3 - 1411,2 x_4 - 2715,4 x_5 - 2200,4 x_6 + 408,1x_7 - 1979,4 x_8 \quad (1)$$

при коэффициенте корреляции равном 0,5017.

Коэффициент корреляции значим на 5 % уровне. Критерий Фишера для регрессионного уравнения равен $F(8.72) = 3.1274$ указывает, что уравнение значимо, так как теоретический критерий Фишера при уровне значимости 0,05 равен 2,07. Построение уравнения проводилось в среде пакета *STATISTICA* [4].

Остатки регрессионных уравнений – это разности между ретроспективными данными и значениями, полученными по построенным регрессионным уравнениям. Остатки уравнения (1) гетероскедастичны [2], т. е. не соответствуют равномерному закону распределению по методу Дарбина-Уотсона на уровне значимости 0,05. Остатки полученного уравнения (1) являются гетероскедастичными и поэтому улучшим уравнение (1). Значение ВРП принимает значения с 6-7 разрядами, поэтому в качестве зависимой переменной будем использовать натуральный логарифм от значения ВРП. В результате построения получим следующее регрессионное уравнение для ВРП в зависимости от потребления продуктов питания

$$\ln y = 3.7456 + 0.06 x_1 + 0.00058 x_2 - 0.0076 x_3 - 0.0078 x_4 + 0.9 x_5 - 0.302 x_6 + 0.019 x_7 + 0.0044 x_8 \quad (2)$$

при скорректированном коэффициенте детерминации равном 0,9565.

Так как критерий Фишера для уравнения (2) принимает значение равное 221,1, что значительно больше теоретического значения в 2,07. Поэтому делаем вывод: уравнение (2) значимо с высоким значением линейной взаимосвязи. Остатки по критерию Дарбина-Уотсона гомоскедастичны на уровне 5 %.

Регрессионное уравнение (2) можно привести к явному виду

$$y = \exp(3.7456 + 0.06 x_1 + 0.00058 x_2 - 0.0076 x_3 - 0.0078 x_4 + 0.9 x_5 - 0.302 x_6 + 0.019 x_7 + 0.0044 x_8).$$

(3)

Факторы, оказывающие положительно влияния на ВРП это: потребление мяса, молока, растительного масла, картофеля и овощей. Факторы, оказывающие отрицательное влияния на ВРП это: потребление яиц, сахара и хлеба.

Если потребление мяса и мясных продуктов в регионе увеличится на 1 кг, то ВРП возрастет на величину в $\exp(3,7456) \cdot \exp(0,06) = 44,95$ рубля; потребление молока и молочных продуктов возрастет на 1 литр – ВРП увеличится на $\exp(3,7456) \cdot \exp(0,00058) = 42,36$ рубля; потребление растительного масла в регионе увеличится на 1 литр – ВРП возрастёт на величину в $\exp(3,7456) \cdot \exp(0,9) = 104,13$ рубля; потребление картофеля увеличится на 1 кг – ВРП возрастет на величину в $\exp(3,7456) \cdot \exp(0,019) = 43,15$ рубля; потребление овощей и фруктов увеличится на 1 кг – ВРП возрастет: $\exp(3,7456) \cdot \exp(0,0044) = 42,52$ рубля. При увеличении потребления яиц в регионе на 1 шт., ВРП, напротив, будет уменьшаться на величину в $\exp(3,7456) \cdot \exp(0,0076) = 42,66$ рубля, так как этот фактор отрицательно влияет на величину ВРП. Аналогично: увеличение потребление сахара в регионе на 1 кг, приведет к уменьшению ВРП на величину в $\exp(3,7456) \cdot \exp(0,0078) = 42,67$ рубля; увеличение потребление хлеба и хлебобулочных изделий в регионе на 1 кг, приведет к снижению ВРП на величину в $\exp(3,7456) \cdot \exp(0,302) = 57,26$ рубля.

Яйца влияют на холестерин в крови и на увеличение числа сердечнососудистых заболеваний. Выше заболеваемость. Больше заболевших, больше летальных исходов. Меньше людей в регионе и меньше производится продукции. Потребление сахара вызывает нарушение обмена веществ и как следствие – сахарный диабет. Потребление хлеба увеличивает в диете человека число хлебных единиц и нарушает обмена веществ.

В экспоненциальном регрессионном уравнении (3) зависимости ВРП от продуктов питания значимы (робастные) коэффициенты при значениях потребления мяса, растительного масла и картофеля.

Добавим в число независимых переменных влияющих на ВРП заболеваемость в регионе. Заболеваемость в регионе обозначим через x_9 , которое измеряется в количестве заболеваний на 1000 человек: промилле; или ‰. Остальные обозначения прежние.

В результате использования регрессионного анализа получим следующее уравнение

$$\ln y = 6,966 + 0.05901 x_1 - 0.00088 x_2 - 0.00678 x_3 - 0.0163 x_4 + 0.8841 x_5 - 0.313 x_6 + 0.0216 x_7 + 0.0216 x_8 - 0,003 x_9 \quad (4)$$

при скорректированном коэффициенте детерминации равном 0,95786.

Регрессионное уравнение (4) значимо более, чем уравнение (3). Это указывает на то, что средняя заболеваемость населения региона влияет на значение ВРП. Уравнение (4) значимо, а остатки уравнения (4) на уровне 0,05 гомоскедастичны.

Влияние потребления продуктов питания на заболеваемость населения (z) можно описать экспоненциальным регрессионным уравнением вида

$$z = \exp(1,344 + 0.05464 x_1 + 0.0021 x_2 - 0,01 x_3 - 0.00457 x_4 + 0,91 x_5 - 0,0265 x_6 + 0,0177 x_7 + 0,00537 x_8) \quad (5)$$

при скорректированном коэффициенте детерминации, равном 0,955.

Регрессионное уравнение (5) значимо по критерию Фишера, так как значение статистики $F(8,72) = 214,7$ больше чем теоретическое значение статистики, равное 2,07.

Влияние потребления продуктов питания на продолжительность жизни в регионе рассматривалась в статье [5]. Для получения значимых регрессионных уравнений пришлось провести кластеризацию регионов и для каждого кластера построить своё уравнение. В кластерном анализе использовался метод k средних из пакета статистических расчётов *STATISTICA* [4].

Влияние потребления продуктов питания на демографические показатели в регионе рассматривалась в статье [6]. В качестве этих показателей выступали коэффициенты рождаемости и смертности. Полученные зависимости коэффициента рождаемости и коэффициента смертности имели коэффициенты детерминации $d_{\text{рожд.}} = 0,6036$ и $d_{\text{смерт.}} = 0,3638$. Остатки в полученных регрессионных уравнениях в статье [6] не превосходят 20 %, но гетероскедастичны [6], т. е. не соответствуют равномерному закону распределению по методу Дарбина-Уотсона на 5 % уровне. Для получения регрессионных уравнений с гомоскедастичными остатками необходимо провести кластеризацию регионов по 9 показателям (x_1 - x_8 и *rogd*) и (x_1 - x_8 и *smr*). Затем для каждого кластера построить своё регрессионное уравнение. Показатели x_1 - x_8 соответствуют потреблению продуктов питания в регионах России: годовое душевое потребление мяса; молока; яиц; сахара; растительного масла; хлеба; картофеля; овощей и фруктов. Обозначение *rogd* – коэффициенты рождаемости в ‰ и обозначение *smr* соответствует коэффициенту смертности в ‰.

Показатели x_1 – x_8 потребления продуктов можно собрать в 1 латентный показатель с помощью метода главных компонент, что было выполнено в статье [7]. В дальнейшем вместо восьми показателей можно использовать один латентный показатель – главную компоненту, которая одним значением характеризует регион по потреблению продуктов питания.

Влияние на величину потребления продуктов питания возможно с помощью пропаганды здорового образа жизни, занятие спортом и физкультурой. А это даст положительный экономический эффект.

Использованные источники:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. // Росстат. – М., 2014.
2. Рекомендации по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания: утверждённые приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010 г. № 593н.
3. Дрейпер Н.Р., Смит Г. Прикладной регрессионный анализ. М.: Диалектика, 2007. 912 с.

4. Боровиков В. *STATISTICA*: искусство анализа данных на компьютере. М.: Питер, 2001. 650 с.
5. Игнатъев В.М. Зависимость продолжительности жизни населения от потребления продуктов питания // Экономика и социум: электр. журнал. 2014. №. 4(13). URL [http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Ignatev\(Osnovnoy%20razdel\).pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Ignatev(Osnovnoy%20razdel).pdf)
6. Игнатъев В.М., Фурсина А.С. Статистический анализ потребление продуктов питания в регионах России // *Wykształcenie i nauka bez granic. Przemysl: Nauka i studia*, 2013. Vol. 42: Matematyka, Fizyka. P. 23-26.
7. Игнатъев В.М., Фурсина А. Потребление продуктов питания в регионах России и продолжительность жизни населения // Научные дискуссии о ценностях современного общества. Липецк: РаДуши, 2013. С. 111-115.

Игнатъев В.М., к.т.н.

Доцент

Круду Д.Б.

студент 2-го курса

*Южно-Российский государственный
политехнический университет*

Россия, г. Новочеркасск

КОНТРОЛЛИНГ – ИНСТРУМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТА

Современные условия рынка предписывают использовать новые подходы к принятию решений и управлению организацией. Подходы должны основываться на показателях эффективности работы организации, делая управление организацией более гибким и подстраивающимся под нестабильность экономической среды. Прогресс в научно-технической сфере, динамичное развитие внешней среды подталкивают современные компании превращать свою систему управления в более сложную. Для того, чтобы обеспечить управление такими системами, требуются новые методы, которые будут соответствовать всей сложности внешней и внутренней среды организации. Появление контроллинга стало одним из последних направлений в управлении, способным решить проблему получения объективной, оперативной информации для принятия эффективных управленческих решений. На сегодняшний день понятие «контроллинг» имеет множество трактовок, которые отличаются друг от друга и затрудняют его понимание. В данном случае контроллинг рассматривается как система, в которой ее элементами выступают механизмы, функции и инструменты менеджмента.

Отметим также, что эта не система, которая автоматически обеспечивает успех организации, освобождая менеджеров от их прямой функции – управления. Это – лишь инструмент менеджмента, но весьма эффективный. Рассмотрим контроллинг более подробно.

Успешное функционирование организационной системы в организациях на длительную перспективу обеспечивается путем:

- преломления стратегических целей к варьированию условий внешней среды;
- координации эффективных планов со стратегическим планом развития организационной системы;
- согласования и интеграции результативных планов по разным бизнес-процессам;
- создания системы обеспечения менеджеров информацией для различных уровней управления в приемлемые промежутки времени;
- упрощения организационной структуры управления организацией с целью повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования внешней среды.

Всего этого можно достичь с помощью внедрения в контур управления систему контроллинга [1].

Одной из задач контроллинга является верная организация движения информационных потоков в организации с целью их оптимизации, т.е. получения только той информации, которая может быть полезной в принятии управленческих решений. Следует отметить, что деятельность системы контроллинга эффективна и целесообразна там, где функции управления делегированы отдельным подразделениям и службам. Контроллинг координирует, интегрирует и направляет деятельность всей системы управления организацией на достижение поставленных целей, поэтому можно сделать вывод о том, что он является механизмом саморегулирования в организации, обеспечивающим обратную связь в контуре управления. Следовательно, к задачам контроллинга относятся:

- создание информационной системы поддержки принятия управленческих решений на базе данных, поступающих из бухгалтерского, производственного и управленческого учетов;
- планирование деятельности организации;
- оперативный контроль деятельности всех структурных подразделений и всей организации в целом;
- координация деятельности системы управления организацией.

Цели контроллинга формируются в рамках функций, которые он выполняет. Многие исследователи в данной области в основном выделяют три направления функций контроллинга: информационная, контрольная, функция управления. По-нашему мнению, с такой точкой зрения нельзя согласиться в полной мере, поскольку главным аргументом при выделении комплекса функций системы контроллинга является суть концепции и цель системы. Исходя из определения системы контроллинга, сутью которого является интеграция отдельных элементов функций управления (учета, анализа, контроля, планирования), следует, что такой системе присущи функции:

- информационная, которая проявляется в выработке информации для контроллинга и управления, посредством трансформации данных (информационных потоков), поступающих в отдел контроллинга;
- учетно-контрольная, которая используется при сопоставлении плановых и фактических величин для измерения и оценки степени достижения цели, установления допустимых границ отклонений от заданных параметров, интерпретации причин отклонений и выработке предложений для их уменьшения;
- аналитическая, суть которой проявляется в выработке основных подконтрольных показателей, позволяющих оценить эффективность работы организации, в определении степени влияния различных факторов на величину конечного результата, в выработке мероприятий по устранению и предотвращению имеющихся мест отклонений в будущем, в расчете доходности и целесообразности той или иной коммерческой сделки;
- функция планирования, цель которой – координация отдельных производственных планов по отношению к общему плану в рамках как краткосрочного, так и долгосрочного планирования, составлению бюджета, выработке плановой и целевой информации [2].

Из выше сказанного можно сделать вывод о том, что целями контроллинга являются:

- поддержка формирования стратегии развития;
 - ориентация управленческого процесса на достижение всех целей организации;
 - предупреждение возникновения кризисных ситуаций в настоящем и в будущем;
- «управление управлением», то есть контроль, планирование и организация менеджмента.

Для выполнения этих функций контроллинг располагает комплексом методов и инструментов, к которым относятся: система учета, традиционные приемы менеджмента, а также методы математической статистики и эконометрические методы. Первичным информационным инструментом в контроллинге является система учета, включающая бухгалтерский, финансовый, статистический и управленческий учет. В своем единстве эти виды учета обеспечивают контроллинг внутренней информацией о ресурсах, их источниках, направлениях и эффективности использования. Система учета формирует также используемые контроллингом данные о протекающих в организации процессах и результатах деятельности в сфере производства и обращения. Для решения задач контроллинга наиболее важна учетная информация следующего содержания: затраты на производство продукции, объем производства, инвестиционная деятельность, финансовые показатели. Основной массив информации должен быть представлен показателями, которые действительно можно изменить в результате реализации принятых управленческих решений.

Важным методическим приемом, используемым в контроллинге, является портфельный анализ, который применяется с целью улучшения стратегического планирования в организации. Ключевым фактором успеха организации является наличие и реализация портфельных стратегий. Портфелем компании называется относительная доля рынка, портфель продукции, портфель клиентов, портфель направлений деятельности. Портфельный анализ позволяет также выявлять стадии жизненного цикла и доходность отдельных продуктовых групп. С его помощью также прогнозируется необходимость разработки новых продуктов, и определяются требуемые для этого финансовые ресурсы [3].

Процесс контроля в организации должен носить всеобъемлющий характер, охватывая все возможные элементы управленческой деятельности. Он не может являться прерогативой только менеджера и его помощников, выполняющих эти функции, т. е. «контроллеров». Каждый руководитель организации, независимо от своего ранга, осуществляет контроль как часть должностных обязанностей. В этой связи ни планирование, ни формирование организационных структур, ни мотивация и т. д. не рассматриваются в отрыве от процесса контроля.

В основу организации системы контроля должны быть положены следующие принципы:

- системность;
- результативность;
- оперативность
- простота применения;
- экономичность;
- непрерывность.

Предприятию, внедряющему контроллинг, придется применить немало усилий для отбора и использования тех или иных инструментов, в наибольшей степени отвечающих конкретным условиям его деятельности. Предприятия, обоснованно внедрившие соответствующий инструментарий, получают значительный экономический эффект за счет упрощения процедур планирования, принятия решений и получения своевременной информации о собственной деятельности.

С целью облегчения выбора инструментария контроллинга его следует систематизировать по наиболее существенным направлениям деятельности предприятия, к числу которых относятся следующие: маркетинг, продукция, потребители, планирование, управление, производство, издержки, инвестиции, отчетность, контроль. Кроме того, применяемый инструментарий зависит от рассматриваемого периода деятельности предприятия – оперативный или стратегический [4].

В общем случае процесс контроля в рамках организации включает следующие стадии:

- 1 стадия. Формирование системы контролируемых параметров.

2 стадия. Проведение контрольной оценки.

3 стадия. Принятие решений по результатам контроля.

На первой стадии контроля осуществляется выбор состава контролируемых параметров (стандартов) и определяются их фактически достигнутые значения. Эта стадия контроля демонстрирует, насколько тесно взаимосвязаны функции планирования и контроля в рамках управленческой деятельности в организации. Выбор контролируемых параметров непосредственно следует из целей планирования.

На второй стадии процесса контроля идет сопоставление фактически достигнутых результатов деятельности организации в различных сферах с установленными контрольными стандартами. На данном этапе процесса контроля руководство организации должно отвечать на вопрос: насколько фактически достигнутые результаты деятельности организации соответствуют запланированным? Кроме того, на этой стадии целесообразно также проводить оценку масштаба отклонения от контрольных стандартов. Такого рода оценка может и должна служить основой для выработки программы мероприятий по корректировке плана развития организации. Деятельность, осуществляемая на данной стадии процесса контроля, является наиболее важной частью всей системы контроля. Она должна заключаться в определении и оценке масштаба отклонений от контрольных стандартов. Содержание этого метода заключается в том, что система контроля должна срабатывать только при наличии заметных отклонений от контрольных стандартов. Важным и достаточно сложным элементом второй стадии контроля является оценка (измерение) результатов деятельности, которая позволит ответить на вопрос: насколько удалось соблюсти установленные стандарты? В свою очередь, для проведения такой оценки необходимо сформировать соответствующую информационную базу.

Третья стадия процесса контроля связана с выбором определенной линии поведения работника управления – ничего не предпринимать, устранить возникшие отклонения или пересмотреть контрольные стандарты. Выбор линии поведения управленческого работника, при которой не следует ничего предпринимать, может осуществляться в том случае, если сопоставление фактически достигнутых результатов с контрольными стандартами свидетельствует о том, что поставленные цели достигаются. В том случае, когда имеет место отклонение фактически достигнутых результатов от запланированных, необходимо осуществлять корректировку уже принятых управленческих решений. Смысл такой корректировки заключается в том, чтобы выявить причины возникших отклонений и добиться возвращения организации к запланированной стратегии развития.

Общего вида структура службы контроллинга не имеет. Построение службы контроллинга зависит от организационной структуры, вида деятельности (работ, услуг), а главное от желания руководителя, то есть, что

хочет получать от работы службы контроллинга руководитель, какое место он отводит данной службе в организации [5].

Таким образом, контроллинг представляет собой систему сервиса для менеджмента, который используется при разработке планов деятельности организации и затем получает из системы контроллинга информацию, используемую при принятии решений. Эти решения приобретают конструктивную форму стратегических и текущих планов. Фактически специфика контроллинга заключается в том, что он интегрирует уже сложившиеся методы в единую систему и тем самым обеспечивает новое качество аналитической деятельности. Это новое качество состоит в комплексности анализа, в возможности перекрестного контроля результатов, полученных разными методами, и реализации принципа взаимодополняемости разных методов. Именно в этом выражается реализация в сфере контроллинга принципов системного подхода. Контроллинг не ограничивается использованием методов, сформировавшихся в рамках менеджмента. Выявляя и оценивая успехи и неудачи в деятельности организации и их причины, руководство получает возможность достаточно быстро адаптировать деятельность к динамично меняющимся условиям окружающей среды и обеспечивать условия продвижения к целям развития.

Проведём классификацию контроллинга, которую отобразим на причинно-следственной диаграмме, приведённой на рис 1. При построении диаграммы использовались принципы и методология управления качеством [6].



Рис. 1. Причинно-следственная диаграмма классификации контроллинга

Использованные источники:

1. Теплякова Т. Ю. Контроллинг. Учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2010. 143 с.
2. Гуляева Е.Л., Шешукова Т.Г. Теория и практика контроллинга. М.: Финансы и статистика, 2008. 166 с.
3. Бородушко И.В., Васильева А.С. Стратегическое планирование и контроллинг. СПб.: Питер, 2006. 192 с.

4. Криворотов А.С., Васильева Л.Ф. Систематизация инструментов контроллинга // Научный журнал. Краснодар: КубГАУ, 2007. № 33. Режим доступа <http://ej.kubagro.ru/2007/09/pdf/11.pdf>.
5. Слуцкий М.Л. Разработка системы контроллинга на промышленном предприятии: теоретические основы и методология. СПб.: Питер, 2005.
6. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством: учебное пособие. М.: Омега-Л, 2006. 400 с.

*Игнатъев В.М., к.т.н.
доцент*

*Потоцкая Е.А.
студент*

*Шум В.А.
студент*

*Южно-Российский государственный
политехнический университет
Россия, г. Новочеркасск*

О ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ

Главным способом преодоления конфликта являются переговоры. Переговоры ведутся внутри организации и между организациями. Под деловыми переговорами понимается особый вид совместной деятельности двух или нескольких лиц, не связанных друг с другом отношениями прямого подчинения, направленный на решение стоящих перед ними проблем, которые могут быть своими у каждого или общими у всех [1]. Переговоры – это что-то среднее между сотрудничеством и борьбой. Участники переговоров и противники, и партнеры, причем равноправные. Участники вынуждены искать путь к взаимному согласию как наиболее эффективному способу достижения цели. Если стороны воспринимают друг друга отрицательно, то с переговорами нельзя спешить. Концепция переговоров предполагает четкое определение круга проблем, по поводу которых они будут вестись, и конкретных интересов сторон.

Выделяют следующие разновидности переговоров:

1. По статусу:
 - Официальные, которые завершаются подписанием документов;
 - Неофициальные, которые принимают ни к чему не обязывающие протоколы о намерениях.
2. По обстановке:
 - в условиях сотрудничества, нормальных отношений;
 - в условиях кризиса или конфликта.
3. По числу участников.
4. По регулярности.
5. По уровню представительства.
6. По механизму принятия решений:

- прямые переговоры;
- фасилитация – процесс, в котором нейтральный специалист помогает улучшить взаимопонимание;
- медиация – переговоры с участием посредника, который ищет возможность наладить взаимодействие между конфликтующими сторонами для дальнейшей совместной работы. Для этого необходимо: адекватная информация, компетентность, внутренняя ответственность, убежденность в своей правоте. Медиаторы могут работать со сторонами, как по отдельности, так и вместе.

Выделяют основные функции переговоров, каждая из которых обуславливает конкретные методы их ведения:

1. Обмен информацией без принятия конкретного решения.
2. Выработка соглашения.
3. Воздействие на баланс сил с целью приведения их в равновесие или достижения доминирования.
4. Установление новых, продолжение или нормализация существующих отношений, придание им более достойного проявления.
5. Координация целей и действий участников, с тем чтобы максимизировать выгоды или минимизировать потери и принять устраивающее всех решение. [2]

Результат переговоров может быть: конструктивным; деструктивным; пропагандистским; камуфлирующим.

Успех переговоров зависит от следующих основных обстоятельств:

- потребности и интересы сторон, важность для них результата;
- характер проблем, возникших в процессе их осуществления;
- сила участников, степени их зависимости друг от друга;
- компетентность, настойчивость, активность в поиске альтернатив;
- реалистичность и аргументированность предложений.

Критериями эффективности переговоров можно считать степень удовлетворенности сторон, разумные затраты времени. Любые переговоры связаны с риском попасть в тупик или иными рисками. К этому надо быть готовым, относиться хладнокровно, избегать нервозности, порождающей ошибки и создающей возможность провокаций.

Если переговоры зашли в тупик, надо:

- уточнить правильность понимания позиции партнера; добиться отсрочки подведения итогов;
- пойти на мелкие уступки;
- заменить участников;
- создать совместную комиссию.

Избегая рискованной ситуации, можно потерять выигрыш, поэтому надо различать риск очевидный, неизбежный, известный заранее, который легко оценить, и риск, возникающий уже в ходе переговоров. Участники

переговоров психологически должны быть готовы к возможным потерям и приобретениям.

Ошибки при проведении переговоров: отсутствие четкой цели и плана действий, представления о своих вариантах и аргументах; забота только о собственных интересах; неправильное поведение на переговорах. Позиции и интересы участников переговоров. Стороны выходят на переговоры со своими позициями.

Позиция может быть безусловной и условной. Первый подход заставляет другую сторону занять оборону, но не оставляет возможностей отступления. Второй предоставляет максимум возможностей для маневрирования. Он более правилен, так как предложения одной стороны должны соответствовать возможностям другой. Сила позиции определяется потенциалом сторон, справедливыми критериями, отношением к возможному провалу. Надо помнить, что неудобная позиция не только составляет препятствие, но и открывает новые возможности для поиска вариантов. Кроме того, нельзя быть консервативными самим и без конца придерживаться прежней позиции. В позициях и интересах не существует полного совпадения. Твердость позиции может препятствовать осуществлению истинных интересов/Нужна не притирка позиций, а примирение интересов. Интересы не обязательно бывают взаимоисключающими. Они могут быть непересекающимися или иметь разную степень значимости для сторон, что позволяет им сравнительно легко идти на взаимные уступки. Выигрыш можно извлечь из внешнего источника. Успех переговоров зависит не только от непосредственных интересов сторон, но и от возможностей их сочетания. Необходимо четко формулировать собственный интерес, объяснить мотивы своих действий. Не следует принижать значимость интересов партнеров и преувеличивать собственные. Общие интересы есть во всех переговорах, и их надо искать. Расхождения в позициях часто возникают в результате несовпадения хода мыслей сторон, оценки реальности, склонности выдавать желаемое за действительное. В процессе переговоров позиции максимально сближаются, потому что способов реализации стоящих за ними интересов и областей, где они друг другу не противоречат, может существовать множество. В результате дискуссии можно перейти к иному пониманию проблемы и изменить свою точку зрения, но механистически отказываться от нее нельзя. От нее можно отступить под давлением грубой силы, в условиях изменения расстановки сил, экономических аспектов.

Важной задачей на переговорах является получение информации о позициях и интересах, для чего надо задавать как можно больше вопросов – нейтральных и безобидных на первый взгляд, от которых трудно уйти. Преимущество задающих вопрос – инициатива. Она вынуждает противника досрочно раскрыть позицию и стоящие за ней интересы. Здесь необходимо соблюдать следующие основные требования.

Во-первых, интересы по возможности выявляются все – большие и малые, явные и скрытые. Важное условие успеха – знание противника.

Во-вторых, интересы необходимо рассматривать в их взаимной связи и составлять матрицу интересов, на которой в графической форме отражается степень их совпадения, несовпадения или противоречия. Это облегчает поиск качественно новых альтернатив.

В-третьих, не приуменьшать значимость интересов партнера и не преувеличивать роль собственных, чему помогает их оценка.

Интересы можно не только прогнозировать, но и прямо выяснять, направив будущим партнерам список вопросов:

- о том, чего они хотят сами;
- как представляют себе интересы другой стороны;
- в чем видят проблему и возможные пути ее решения;
- нужны ли для этого специальные переговоры.

Переговоры, в центре которых стоят позиции сторон, получили название позиционных. Выделяется две их разновидности – мягкая и жесткая. Мягкая позиция состоит в том, что участники ради сохранения хороших отношений уступают свои позиции, пренебрегая интересами. Жесткая разновидность, наоборот, ориентирована на завоевание позиции, во что бы то ни стало, также пренебрегая реальными интересами. Единственным разумным подходом к решению проблем являются рациональные переговоры, в центре которых стоит максимально возможная реализация интересов сторон. Классический переговорный процесс состоит из нескольких фаз:

- сбор и осмысливание информации, консультации, определение интересов и позиций;
- представление своей позиции партнерам, ответы на их вопросы;
- обсуждение позиций и интересов, поиск вариантов их примирения, выдвижение альтернатив и оценка их обоснованности, изучение деталей, уточнение намерений;
- тупик или успешное завершение переговоров.

Рассмотрим перечисленные фазы более подробно. Переговоры всегда начинаются со знакомства с информацией о ситуации, партнерах и их интересах. Эта предварительная информация никогда не может быть полной, поэтому служит лишь основой выработки решений. Её анализ должен позволить до начала переговоров ответить на следующие вопросы:

1. Что собой представляют партнеры? Какова возможность влияния на них?

2. Каковы главные цели участников переговоров, как они соотносятся? Почему каждому важно их достичь? Готовы ли они серьезно обсуждать проблемы? Это покажет, на что обратить внимание в своих доводах и каких встречных аргументов ждать.

3. Чьи еще интересы, и в какой мере затрагиваются переговорами, как соглашение отразится на третьих лицах?
4. Достаточно ли информация об обсуждаемых вопросах? Какие вопросы могут быть заданы с другой стороны? Что нужно уяснить для себя?
5. Какова приоритетность проблем, которые будут обсуждаться?
6. Насколько вероятно возникновение серьезных разногласий относительно позиций?
7. Могут ли в процессе обсуждения проблем возникнуть тупиковые ситуации?
8. Какова вероятность успеха переговоров и их возможные итоги?
9. Могут ли быть в результате переговоров победители и побежденные?
10. Насколько необходимо обсуждаемое соглашение и можно ли без него обойтись? Каковы его последствия?
11. Целесообразно ли стремиться к совместному поиску решений?
12. Чьи позиции сильнее? В чем слабость противоположной позиции? Каково мнение на этот счет экспертов? Какие позиции и как можно усилить?
13. Какие убедительные доводы в пользу предлагаемого варианта имеются?
14. Какие факторы могут повлиять на решение другой стороны? Ее будущие шаги при разном исходе переговоров.
15. Чем дополнительно можно заинтересовать партнеров? Какая атмосфера может сложиться на переговорах?
16. Возможно ли, и необходимо ли поддерживать с партнерами хорошие отношения и сотрудничество в будущем?
17. Какие приемы воздействия можно использовать?
18. Как себя вести?

При оценке полученных сведений необходимо, прежде всего, постараться понять партнера, причины выбора им своей позиции, что вовсе не означает согласия с ним. Но понимание чужой точки зрения может облегчить пересмотр собственной, выявит препятствия на пути решения проблем. До начала переговоров важно определить, исходя из реальной ситуации, уровень своих требований, предложения и альтернативы и довести их в общих чертах до партнера. Исходный уровень обычно является максимальным, что обеспечивает запас прочности, вынуждает соперников отнестись к переговорам со всей серьезностью, дает гарантии безопасности, но ведет к негибкости, снижает стимул к поиску новых решений. Поэтому, идя на переговоры, необходимо представлять, какие позиции и как можно усилить, какой линии придерживаться. Стороны обычно редко полностью понимают объективную ситуацию, так как каждый субъективно акцентирует внимание на своих проблемах. Требования закладывают в проект соглашения, который должен по возможности взвешенно отражать интересы

сторон, решать проблему и быть выполнимым. Пункты соглашения, формулировка которых должна быть предельно точной и недвусмысленной, для участников не являются равнозначными, поэтому их целесообразно ранжировать. Проект соглашения предварительно оценивают с точки зрения того, действительно ли он отражает интересы всех, обеспечивает реальное решение проблем, полностью ли сбалансированы его статьи, выигрыши и потери, выполнимо ли соглашение на практике, указаны ли конкретные сроки и ответственные лица. В то же время его нельзя рассматривать как окончательный. До начала переговоров имеет смысл составить таблицу ожидаемых результатов и оценить в баллах сравнительную важность каждой позиции. Переговоры начинаются с прямого изложения, уточнения и разъяснения собственной позиции. Затем следуют ответы на вопросы по обсуждаемой проблеме без критики, скороспелых выводов относительно партнеров, высказывания необоснованных предположений. Информация передается четко и ясно, без пустых обещаний, с учетом подготовленности партнера. Такой способ подачи материала, формирующий благоприятную атмосферу и оставляющий возможность для маневра, называется открытым. В процессе переговоров можно перейти к закрытому способу изложения позиции, который состоит в бесконечных дискуссиях, уводящих в сторону от существа дела, настаивании на собственном мнении, предъявлении ультиматумов, акцентировании на различиях. Цель в том, чтобы заставить партнеров защищаться, получить односторонние преимущества, скрыть все, что можно, и найти обоснование тому, что скрыть нельзя. Лучше всего начать с обсуждения принципов и вопросов общего характера, чтобы партнер получил минимум необходимой для него информации.

Для усиления воздействия на другую сторону целесообразно:

- подчеркивать общность взглядов;
- излагая предложения и аргументы, указывать на их недостатки;
- не «давить» на партнера, а постараться аккуратно «вписать» подаваемую информацию в систему его ценностей;
- умерить ожидания оппонента демонстрацией своих вариантов;
- делать предложения в вопросительной форме, что снижает сопротивление;
- снижать сопротивление с помощью улыбки, уважительного отношения;
- демонстрировать симпатию к партнеру, уверенность в его благородных намерениях, что настраивает на доверие;
- высказывать комплименты партнеру; он будет стараться им соответствовать, что облегчит настрой на сотрудничество;
- чаще упоминать имя партнера и название его фирмы;
- искать позитивные моменты в позиции партнера;
- подчеркивать значимость партнера и его вклад в общее дело;
- не настаивать на полном признании своей точки зрения;

- высказывать свои представления о состоянии партнера.

При отрицательной реакции на предложения надо попросить партнера объяснить свою точку зрения, выяснить, не чувствует ли он себя обделенным, не связана ли реализация предложения с неблагоприятными моментами, понимает ли он позитивные и негативные последствия отказа, обладает ли необходимыми полномочиями, не считает ли, что на него хотят «давить».

После завершения первого этапа переговоров целесообразно оценить:

- удобство места их проведения;
- характер атмосферы;
- занимаемые позиции;
- распределение ролей;
- впечатления о партнере в целом, о полученных сведениях, убедительности аргументации и пр. Это позволит снять информационную неопределенность и скорректировать тактику поведения в будущем.

На втором этапе с помощью дополнительных вопросов, критических замечаний и пр. уточняются и оцениваются позиции на предмет их соответствия цели переговоров, возможности изменения. Диаметрально противоположное восприятие проблемы затрудняет соглашение. Альтернативы на переговорах оцениваются по следующим критериям:

1. Полезность:
 - полезные;
 - полезные, но недоработанные;
 - бесполезные.
2. Осуществимость.
3. Степень решения проблем.
4. Справедливость.

После уточнения и оценки позиций и альтернатив можно просить и делать уступки. Чтобы их добиться, важно понять, что конкретно надо просить от оппонента. На третьем этапе переговорного процесса происходит согласование позиций и выработка взаимовыгодных решений, как в общем виде, так и в деталях. Здесь важно суметь реализовать свои наиболее значимые интересы. Ни одну позицию оппонентов не следует отвергать сразу, а тщательно изучить как один из возможных вариантов, найти интересы и принципы, которые она отражает, основы для ее оптимизации. Уступки должны быть уравновешенными и не рассматриваться как проявление слабости. Но они не приближают автоматически заключение соглашения, поэтому с ними не надо спешить, особенно если их усиленно добиваются, но и не медлить и принимать всегда, даже если эти уступки несущественны. Нельзя слишком быстро отказываться от первоначальных требований. Следует искать в их рамках относительно удовлетворительную для сторон альтернативу, не принуждающую требования снижать. Определяется запасной вариант, с которым можно сравнивать как

остальные, так и поступившие впоследствии предложения. Чем лучше такой вариант, тем более сильная позиция на переговорах у его обладателя. Этот вариант может быть задействован, если предлагаемый по тем или иным причинам принять не удастся. Согласовать позицию можно с помощью таких инструментов, как мнение экспертов, угрозы, демонстрация силы, иных альтернатив. При согласовании позиций лучше начинать с самых важных вопросов и прийти по ним к соглашению, а уж затем переходить на проблемы, нуждающиеся в дальнейшем уточнении, и частности. При обратной последовательности есть опасность блокирования и срыва переговоров. При невозможности принятия всеобъемлющего решения могут заключаться временные или частичные соглашения по отдельным вопросам.

Решение должно быть легким для другой стороны, приниматься на основе доводов, объективных критериев, процедур, общепринятых стандартов. Каждый критерий, предложенный партнером, может быть использован для его предубеждения. При обсуждении важно не обвинять других в своих проблемах, даже если в этом есть доля правды; держать под контролем эмоции, не скрывая, своих чувств и опасений. Участники обсуждения должны оставаться открытыми для убеждения на основе объективных фактов и принципов, не увязывать отношения с проблемами и делать уступки ради их сохранения, и тогда они могут рассчитывать на аналогичное поведение партнеров. Высказывая несогласие с другими, надо предлагать свои способы решения проблем и преодоления разногласий, вовлекать в активный поиск вариантов, направлять работу так, чтобы интересы и ожидания сторон постепенно приходили в соответствие. Надо учитывать, что в переговорах участвуют люди, обладающие собственным взглядом на вещи, ценностями, принципами поведения. Наконец, пятой стадией переговоров является принятие итогового документа, если таковой предусматривается.

По завершении переговоров их итоги подвергаются всестороннему анализу и разбору: наблюдения; результаты; размышления; планирование; действия; оценка; самооценка; методы переговоров [3].

Подходы и стратегии ведения переговоров. В рамках вариационного подхода сильная сторона, исходя из своих интересов и представлений об идеальном решении проблемы в данных условиях, предлагает партнеру для обсуждения предварительно разработанные варианты соглашения, на которых в дальнейшем настаивает, стремясь к контролю над ситуацией. Обычно возможные контрдоводы слабой стороны отвергаются. Интеграционный подход используется при равенстве сторон и во главу угла ставит общие интересы. При изложении предложений основной упор делается на возможности получения взаимной выгоды от согласованных действий, на точки соприкосновения. Исключается «давление» на партнеров, их введение в заблуждение, предоставляются аргументы для размышлений и самостоятельных выводов, создается атмосфера, облегчающая партнеру

отказ от прежних установок. Подход с точки зрения уравнивания позиций использует более слабый партнер. Если позиция сильного в целом его устраивает, она берется за основу, корректируется, уточняется и предлагается для обсуждения.

Здесь целесообразно определить:

- последний рубеж для отступления;
- запасной вариант для отхода;
- список предложений, от которых можно отказаться ради достижения цели;
- варианты вынужденных решений;
- принципы, которыми можно поступиться.

Обычно слабый партнер пытается избежать принуждения и неприятных для себя последствий, поэтому он пытается:

- сопротивляться;
- манипулировать сильным партнером;
- привлекать помощь извне;
- переводить нападение на себя в нападение на проблему;
- избегать прямого несогласия, но раскрывать негативные моменты позиции сильной стороны и пр.

Надо иметь в виду, что объективно более сильная сторона часто из-за самоуверенности переоценивает свое преимущество и плохо готовится. Подход с точки зрения поэтапного достижения соглашения. Соглашение достигается на основе постоянного пересмотра требований в зависимости от появления новых возможностей. Проблемы решаются здесь на основе компромисса, но не обязательно симметричного. Исходя из намеченных подходов и конкретных обстоятельств, выбирается стратегия ведения переговоров, которую надо использовать корректно во избежание обоюдного проигрыша. Специалисты выделяют три разновидности переговорных стратегий: силовую, стратегию компромисса, стратегию совместного поиска оптимального решения. Суть силовой стратегии состоит в том, что одна из сторон пытается путем демонстрации силы и угроз ее применения, дезинформации, навязать другой свою позицию. Поскольку другая сторона может при этом также атаковать или активно обороняться, возникает эскалация применения силы. Данная стратегия не приносит долгосрочных результатов. Силовая стратегия целесообразна в экстремальных случаях при относительной независимости сторон, однократности контактов, явном превосходстве одной из них и возможности добиться победы.

Стратегия компромисса состоит в том, что ради решения проблемы пытаются примирить позиции. При компромиссе примерно поровну делятся выгоды и потери, что позволяет сберечь силы и время и хотя бы что-то приобрести, вместо того чтобы все потерять. В то же время возможен и асимметричный результат, когда уступки одной стороны значительно

превышают уступки другой. Но на это могут пойти во избежание еще больших потерь. Для того чтобы добиться уступок, надо сначала понять, что требуется, и смело настаивать на этом. При этом используются такие методы, как подчеркивание зависимости, создание угрозы авторитету, самоуверенность либо попытки разжалобить. Уступки могут делаться не только из-за слабости, но и вследствие понимания выгоды достижения соглашения и справедливости объективных критериев, однако они автоматически не приближают соглашения. Решение, достигаемое с помощью описанных выше стратегий, как правило, оказывается неоптимальным еще и потому, что сама проблема сохраняется. Этот недостаток удастся преодолеть только при использовании стратегии сотрудничества, которое уместно при наличии сходных интересов, возможности получить выгоду при объединении усилий и ресурсов. Для этого сторонам надо выйти за рамки их позиций. Здесь имеют место отношение к проблеме как общей при ответственности за свою часть, четкое понимание собственных целей и интересов, открытость, рассмотрение вариантов с учетом их последствий. При данной стратегии предметом переговоров становятся не позиции, а глубинные интересы сторон, отделяемые от их личных отношений, что позволяет быстрее завершать переговоры.

Совместный поиск взаимоприемлемых решений не требует предварительного доверия сторон друг к другу; оно постепенно само формируется в процессе работы. Соотношение уступок здесь не имеет значения, поскольку в любом случае они выигрывают больше, а теряют меньше, чем при остальных стратегиях. Этому в немалой степени способствует наличие объективных критериев и процедур их принятия. В качестве критериев можно использовать научные выводы, постановления суда, прецеденты и пр.; в качестве процедур – очередность, жребий, мнение арбитра.

Более наглядно суть стратегий может быть прояснена из табл. 1

Таблица 1 – Сравнение стратегий переговорного процесса

Объект сравнения	Стратегия компромисса	Силовая стратегия	Стратегия сотрудничества
Участники	Друзья	Противники	Партнеры, ищущие решение независимо от личных отношений
Цель	Согласие	Победа	Оптимальное решение
Подход	Уступки ради сохранения отношений	Требование уступок за сохранение отношений	Разделение проблемы и отношений
Отношение	Мягкое к людям и	Жесткое к людям	Мягкое к людям, жесткое

	проблемам	и проблемам	к проблемам
Доверие к партнеру	Полное	Никакого	Не имеет значения
Привязка к позиции	Слабая	Сильная	Не имеет значения
Методы переговоров	Уступки, часто в ущерб себе, подчинение воле соперника	Угрозы, требование односторонних уступок в свою пользу, стремление подчинить себе партнера	Совместный поиск взаимовыгодных вариантов в доброжелательной обстановке, исключающей нажим; готовность принять разумные доводы

Стратегия реализуется с помощью приемов. Если переговоры начинаются в условиях недопонимания и недоверия, недовольства партнеров, то в любом случае необходимо до начала официальных встреч определить их причины, в том числе с помощью прямых вопросов и неформальных консультаций, показать желание сотрудничать на основе общих критериев, норм и ценностей.

Рассмотрим приемы реализации стратегии сотрудничества:

- выдвижение максимального числа альтернатив, учитывающих мнение и интересы оппонентов, и последующий совместный поиск возможностей их улучшения;
- описание возможных выгод для партнеров от предлагаемых альтернатив, которые для себя не должны ничего стоить;
- импровизация, готовность к смене своих взглядов;
- создание экспертных групп для изучения тупиковых ситуаций и поиска точек соприкосновения;
- формирование атмосферы доверия, позитивной психологической установки по отношению к партнеру и его предложениям, постоянная демонстрация заинтересованности, общности интересов, взаимной зависимости;
- внимательное отношение к критике, использование каждого замечания партнера для демонстрации преимущества своей позиции;
- избегание игры с нулевой суммой, т.е. простого передела того, что есть;
- использование блоковой политики – рассмотрение отдельных проблем только заинтересованными в них лицами;
- разделение крупных проблем на составляющие;
- обсуждение любых разногласий в позициях, точках зрения, почему человек их придерживается;
- поддержка позиции более сильных партнеров.

Совершенно иной набор приемов используется при компромиссной стратегии переговоров. [4] Перед началом её реализации иногда целесообразно вызывать искусственные кризисы, чтобы лучше высветить ситуацию. В кризисной ситуации побеждает не только сила, но и выносливость, поэтому надо проверить уступчивость и выдержку партнера. Для этого выбирается не очень важная проблема и упорно отстаивается. В нужный момент можно пойти на уступку без ущерба для себя. Компромисс достигается в результате следующих действий.

Во-первых, торга или поиска взаимных уступок свидетельствует о том, что стороны не хотят найти приемлемое решение.

Во-вторых, различных законных «хитростей», к которым можно отнести:

1. Открытие своей позиции по частям после сообщений других.

Рекомендуется не только по частям открывать свою позицию, но и преподносить ее в сложных формулировках, вуалирующих намерения и мотивы, преувеличивать значение своих уступок, приуменьшать значение уступок оппонентов.

2. Затягивание времени. Этот приём позволяет обсудить ситуацию, проконсультироваться, сбить темп переговоров. Последнее достигается также просьбой повторить высказывание из-за того, что оно якобы не вполне понятно или не зафиксировано.

Подобные приемы обычно применяет слабая сторона, пытаясь выиграть время в надежде на поступление дополнительной информации, улучшение ситуации.

3. Использование неожиданностей, например, информации, неизвестной партнерам.

4. Облегчение другой стороне согласия и затруднение отказа.

5. Расстановка ложных акцентов.

6. Упреждающая аргументация, т. е. постановка вопросов, ответ на которые предполагает раскрытие позиции другой стороны в неблагоприятном свете.

7. «Хороший парень – плохой парень». «Плохой» начинает и «закручивает гайки», «хороший» продолжает и ослабляет давление. В результате удается заключить соглашение на более выгодных условиях.

8. Уход с переговоров, который используется, если надо:

- не давать определенной информации;
- уклониться от бесполезной дискуссии;
- предварить нежелательное предложение;
- избежать однозначного ответа;
- провести дополнительный анализ или согласование;
- потянуть время.

9. Пакетирование предполагает увязку проблем с разной степенью важности и актуальности. Партнеры, будучи заинтересованными в одном, соглашаются с остальным.

10. Выдвижение требований в последнюю минуту, когда виден близкий успех.

11. «У меня нет другого выбора». Заявление в надежде на то, что другая сторона может быть не осведомлена об истинном положении дел и пойдет навстречу. Уловка нейтрализуется путем игнорирования заявления или применения объективных критериев.

12. Использование внешней поддержки.

13. Эмоциональное воздействие. Если заметно стремление партнера быстрее завершить переговоры, то можно попытаться, слегка подбадривая его, добиться уступок. В то же время оппоненту целесообразно также иногда идти на уступки.

14. Создание неопределенности за счет молчания, имитирования непонимания, что парализует активность другой стороны.

15. Поиск союзников и при необходимости игра на противоречиях, существующих между участниками переговоров.

16. Демонстрация готовности все начать сначала.

Теперь рассмотрим приемы, используемые при реализации силовой стратегии. Их можно условно разделить на следующие группы: уловки, манипулирование, прямой обман, давление, психологическая война. Манипулирование выражается в действиях, имеющих цель добиться от партнеров противоположное тому, что они хотят. Для этого их с помощью самоуверенного поведения, придинок, подчеркивания слабости аргументов или, наоборот, просьбы что-то объяснить, войти в положение, лстивых комплиментов пытаются дезорганизовать, разжалобить, неуверенность в своих силах. Манипулирование применимо к малоопытным лицам, а у остальных сразу же вызывает негативную реакцию. При обнаружении манипулирования его необходимо вежливо пресекать. Уловки – это приемы, предполагающие создание определенных ситуаций или прямой обман, вынуждающие другую сторону идти на уступки. Увертки и уловки могут свидетельствовать о слабости позиции: стабильного преимущества за их счет добиться нельзя. Уловки необходимо не только уметь применять, но своевременно распознавать, нейтрализовать и обращать в свою пользу. При подозрении на уловки надо замедлить темп переговоров и чаще уточнять, задавать вопросы для устранения двусмысленностей.

Основная цель психологического давления – подавить волю к сопротивлению и вызвать желание скорее закончить переговоры.

Негативные приемы ведения переговоров:

1. Прямой преднамеренный обман.
2. Предъявление неясных полномочий.
3. Запугивание или имитации непонимания.

4. Введение в заблуждение или умалчиванием конкретных деталей.
5. Упрашивание или попытки разжалобить.
6. Обман ожиданий или формирование скорого решения проблемы.
7. Вымогательство.
8. Повышение требований с каждой уступкой.
9. Выдвижение экстремальных требований.
10. Угрозы и запугивание.
11. Личные нападки.
12. Заговоры, интриги, бойкоты, демонстрация силы и клевета.

Основная цель подобных действий, рассматриваемых как психологическое давление, состоит в том, чтобы подавить волю к сопротивлению и вызвать желание побыстрее закончить переговоры. При встрече с такого рода приемами необходимо сохранять самообладание и твердость, категорически потребовать прекращения подобных действий, пригрозить разоблачением. Иногда целесообразно прикидываться наивным. Нельзя без крайней необходимости отвечать ударом на удар, но нельзя все прощать: практика умиротворения чаще всего приводит к осложнениям. Для обеспечения нормального хода переговоров можно потребовать письменных гарантий, переноса места и времени, приглашения независимых арбитров, посредников, свидетелей, строгого соблюдения установленных принципов. Если проблемы возникли в результате недоразумений, непонимания сторонами друг друга, то партнер, быстрее других разобравшийся во всем, должен помочь сделать это остальным. Необходимо также четко определиться, до какого момента стоит отстаивать свою позицию, когда надо уйти в сторону, предоставив другим возможность разобраться между собой. Надо иметь в виду, что кто-то может быть не заинтересован в успехе переговоров и целенаправленно играть на их срыв. Важно публично продемонстрировать свое стремление улучшить ситуацию, найти взаимопонимание с другими, не обвинять. Но нельзя принимать решение в спешке или под давлением.

Специальные методы ведения переговоров. Для достижения единства мнений по обсуждаемым проблемам могут использоваться специальные методы. Одним из них является так называемая матрица потерь. На основе мнений экспертов каждая сторона оценивает свои выигрыши и уступки других в условных баллах. После взаимного согласования таких оценок ими можно пользоваться для уравнивания позиций. Другим способом, позволяющим примирить спорные позиции и облегчающим переговоры, является использование официальных и неофициальных посредников. Последние, в отличие от арбитров, выносящих решение о правоте сторон, сами ничего не решают, а лишь помогают зашедшим в тупик партнерам по переговорам найти выход из него, а также установить дополнительные каналы коммуникации.

Посредничество предполагает выдачу участникам переговоров рекомендаций, что облегчает их ведение. Именно в генерации новых идей и состоит ключевая его задача. Посредники могут работать со сторонами вместе и порознь, выполняя следующие функции:

- помощь в установлении контактов и доведении своих позиций, уяснении взаимных интересов;
- генерирование новых идей, способствующих преодолению разногласий;
- подведение промежуточных и окончательных итогов, помощь в подготовке соглашения и контроле его выполнения.

Кроме того, посреднику часто приходится брать на себя роль организатора переговоров, помогать согласовывать условия их проведения, добиваться готовности эти условия выполнять, способствовать обмену информацией, присутствовать при нем, выступать в роли консультанта. Посредник необходим, если прямые контакты невозможны из-за неприятия друг друга или значительной поляризации подходов, когда выдвинутые партнерами предложения отвергаются сходу, независимо от степени их разумности. Для успешного выполнения своих задач посредник должен обладать компетентностью в обсуждаемых проблемах, авторитетом, личным влиянием. Официальный или неофициальный характер его статуса определяется при этом в зависимости от конкретных обстоятельств.

Рисунок 1 – Причинно-следственная диаграмма классификации факторов, влияющих на процесс переговоров

К. Мурр выделяет следующие этапы посредничества [5]:

- первоначальные контакты со сторонами, объяснение сути переговорного процесса и будущих процедур;
- выбор стратегии посредничества;
- сбор и проверка информации;
- разработка плана посредничества;
- установление доверительных отношений;
- начало посредничества;
- определение спорных вопросов и последовательности их рассмотрения;
- открытие явных и скрытых интересов и ознакомление сторон с ними;
- подготовка сторон к осознанию необходимости сделать предложения, их разработка с учетом интересов обеих сторон;
- выдвижение предложений, уточнение интересов, определение тех из них, которые можно удовлетворить немедленно, оценка вариантов;
- завершение переговоров и достижение соглашений, максимально выгодных для сторон;
- подписание соглашения, определение оценочных и контрольных процедур, механизма их реализации.

Анализируя выше описанные факторы влияния на процесс переговоров, на основе инструментов управления качеством [6], предлагается причинно-следственная диаграмма классификации этих факторов, приведённая на рис. 1.



Рисунок 1 – Причинно-следственная диаграмма классификации факторов, влияющих на процесс переговоров

Использованные источники:

1. Веснин В. Р. Теория организации и организационного поведения. М.: Проспект, 2014. 472 с.
2. Албастова Л. Н. Технология эффективного менеджмента. М., 1998. 234 с.
3. Вачугов Д.Д. Основы менеджмента. М., 2005. 376 с.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. М., 2006. 670 с.
5. Веснин В. Р. Управление человеческими ресурсами. Теория и практика. М.: Проспект, 2015. 688 с.
6. Аристов О. В. Управление качеством: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. 240 с.

Игнатьев В.М., к.т.н.

доцент

Миرونенко А.А.

студент

Южно-Российский государственный

политехнический университет

Российская Федерация, г. Новочеркасск

КЛАССИФИКАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

Планирование – оптимальное распределение ресурсов для достижения поставленных целей, или деятельность (совокупность процессов), связанная с постановкой целей и действий в будущем [1]. Планирование, как первая функция менеджмента, предшествует функции организации производства, и от уровня постановки плановой работы в определяющей степени зависят все конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности организации. Планирование представляет собой комплекс работ по определению основных направлений и пропорций развития организации. Осуществляя процесс планирования, необходимо заблаговременно учесть все внутренние и внешние факторы, обеспечивающие благоприятные условия для функционирования и развития производства. Планирование на предприятии – это процесс прогнозирования, разработки и установления на предприятии системы количественных и качественных показателей его развития, определяющей темпы, пропорции, тенденции развития данного предприятия и содействует выбору наиболее благоприятных путей к достижению целей.

Внутриорганизационное планирование решает следующие задачи:

- конкретизирует цели развития организации и его отдельных подразделений;
- определяет средства достижения поставленных целей;
- фиксирует сроки и последовательность реализации поставленных целей;
- обеспечивает взаимосвязку между структурными подразделениями;
- обеспечивает увязку планирования с другими функциями управления организацией;
- формирует систему стандартов и показателей для оценки результатов деятельности организации.

Потребность планирования для организации определяется:

- наличием в составе организации многочисленных структурных подразделений, требующих взаимосвязки своей деятельности;
- наличием у организации целого ряда поставщиков и потребителей, что требует увязки их совместной деятельности;
- необходимостью учитывать достижения научно-технического прогресса;

- необходимостью закрепиться на конкурентном сегменте рынка.

Планирование способствует использованию будущих благоприятных условий, проясняет возможные проблемы и риски, способствует обеспечению организацию необходимой информацией, обеспечивает рациональное использование ресурсов, повышает степень координации действий и ответственности в организации.

В настоящее время роль планирования постоянно возрастает, что связано с влиянием факторов, представленных в табл. 1.

Перспективное планирование ориентировано на долгосрочную перспективу (обычно на 10–15 лет) и определяет основные направления развития хозяйствующего субъекта. В ходе перспективного планирования решаются вопросы о расширении бизнеса, освоении новых видов продукции и услуг, определяются основные направления инвестиций, совершенствования технологии, кадровой политики, организации производства и труда и т. п.

Таблица 1 – Факторы, определяющие повышение роли планирования [2]

На макроэкономическом уровне	На микроэкономическом уровне
Повышение степени разделения труда Рост доли коллективного потребления Неспособность одного механизма свободного рынка обеспечить макроэкономическую устойчивость национальной экономики Рост масштабов воздействия человека на окружающую среду Учащение возникновения чрезвычайных ситуаций Обострение глобальных проблем современности Интернационализация капитала	Концентрация производства Диверсификация производства Ускорение темпов научно-технического прогресса Переориентация организации с производства на сбыт продукции Развитие акционерной формы собственности Необходимость выхода на внешний рынок Ускорение интеграционных процессов (вертикальных и горизонтальных)

Учитывая изменчивость рынка, перспективное планирование не предусматривает достижения конкретных количественных показателей и обычно ограничивается разработкой лишь важнейших качественных характеристик, конкретизируемых в программах или прогнозах, на основе которых разрабатываются среднесрочные планы, уже не содержащие не только качественные характеристики, но и количественные показатели.

Среднесрочные планы обычно разрабатываются на 3-5 лет. В качестве основных задач эти планы предусматривают, в частности развитие производственных мощностей и сбытовой сети, освоение новой продукции, проникновение на новые рынки, финансовую политику организации, совершенствование системы управления персоналом и материально-технического снабжения.

Если перспективный план разрабатывается на уровне всей организации в целом, то среднесрочный план, кроме того, также и на уровне его отдельных подразделений.

Текущие планы разрабатываются, как правило, на один год и являются детализацией среднесрочных планов. Основными планируемыми показателями являются объем производства, задания по материально-техническому обеспечению и сбыту, финансовые результаты, экспортные показатели.

Календарные планы составляются на полугодие, квартал, месяц и детализируют задания текущего плана. Они разрабатываются на основе полученных заказов, степени использования производственных мощностей, наличия материальных, финансовых, трудовых и информационных ресурсов, перспектив изменения состава основных производственных фондов и др.

Стратегическое планирование по временному горизонту (10-15 лет) обычно соответствует перспективному планированию. Разницу между ними определяют акценты. При перспективном (его еще называют долгосрочным) планировании часто используется метод экстраполяции, т.е. на базе достигнутых результатов и оптимистической оценки ситуации в будущем определяются основные качественные показатели работы организации через соответствующий период времени. Обычно здесь предполагают, что будущее будет лучше настоящего.

Стратегические планы в отличие от долгосрочных имеют, как правило, инновационный, «прорывной» характер. На базе научного анализа проблем, с которыми может столкнуться компания в будущем, определяется стратегия развития организации. Эта стратегия предусматривает завоевание определенных позиций в конкурентной борьбе за счет развития традиционных и освоения новых видов бизнеса, проникновение на мировые рынки и т. п.

Учитывая динамичность современной экономики, наиболее оптимальным сроком перспективного и стратегического планирования является 5–7 лет.

Тактическое планирование – это процесс создания предпосылок для реализации стратегических планов. В ходе тактического планирования выявляют скрытые резервы для увеличения объемов производства, повышения качества продукции, роста производительности труда, снижения затрат, экономии капитальных вложений и т. п. Тактическое планирование в отличие от стратегического больше тяготеет к уровню отдельных подразделений организации.

Оперативные планы предназначены для конкретизации показателей тактических планов, они призваны упорядочить повседневную работу организации и его отдельных подразделений. Для этого используют, в частности, систему бюджетов, составляемых по каждому подразделению – центру прибыли и консолидирующихся затем в общий бюджет или

финансовый план организации. Бюджетирование представляет собой составление плана (сметы) доходов и расходов, продажи, движения денежных средств, уплаты налогов и т. п.

Директивное планирование представляет собой процесс принятия, как правило вышестоящими органами, решений, имеющих обязательный характер для исполнения. Такие планы обычно адресованы и детализированы. Директивное планирование характеризуется сроком или интервалом. Оно эффективно при решении задач неактивного планирования.

Индикативное планирование является наиболее распространенной во всем мире формой государственного планирования макроэкономического развития. Индикативный план не обязателен для исполнения. Он носит рекомендательный, направляющий характер. Задания индикативного плана – это индикаторами, которые представляют собой те или иные комплексные или интегральные показатели, характеризующие эффективность процесса. На уровне организации индикативное планирование используется при разработке перспективных планов, в то время как текущее планирование является директивным.

В процессе становления и развития планирования как одной из важнейших функций менеджмента сложились определенные принципы реализации данной функции [3].

- Преемственность предусматривает увязку (в показателях, сроках, затратах, исполнителях) планов всех уровней и их подчинение стратегии развития организации.

- Вариантность предполагает наличие альтернатив (как правил» не менее трех) достижения целей, стоящих перед организацией, и выбор наиболее эффективного варианта.

- Непрерывность заключается в том, что данный процесс не прекращается с окончанием планового периода, а продолжается, обеспечивая увязку задач наступающего периода с результатами заканчивающегося.

- Сбалансированность означает обеспечение в планах всех уровней баланса поступления в организацию ресурсов (материальных, трудовых, финансовых) и их распределение.

- Экономическая обоснованность достигается детальными расчетами с обеспечением максимальных конечных результатов деятельности организации при минимальных затратах.

- Социальная ориентация предусматривает не только достижение технических и экономических целей организации, но и решение задач социального развития коллектива (обеспечение комфортных и безопасных условий труда, эргономичности производимой продукции, питания, медицинского обслуживания и т. п.).

• Обеспечение обратной связи предполагает создание системы, дающей регулярную информацию о ходе выполнения плановых заданий с возможностью их оперативной корректировки.

Планирование подразумевает выполнение следующих этапов:

- постановка целей и задач;
- составление программы действий (проектирования);
- вариантное составление плана (вариантное проектирование);
- выявление необходимых ресурсов и их поставщиков;
- определение ответственных и исполнителей, доведение планов до них;
- фиксация результатов планирования в материальном виде.

Планирование характеризуется следующими свойствами:

1. общее осмысление будущего;
2. прогнозирование условий среды;
3. оценка ресурсов предприятия;
4. прогнозирование развития ресурсов предприятия;
5. конкретная проверка альтернативных возможностей и действий, учитывающая ситуацию на рынке;
6. указание возможных действий для достижения целей предприятия;
7. непрерывная задача, охватывающая все функции предприятия.

Планирование можно классифицировать по нескольким критериям:

- по степени охвата (общее и частичное);
- содержанию в аспекте предпринимательской деятельности (стратегическое – поиск новых возможностей и продуктов, тактическое – предпосылки для известных возможностей и продуктов, оперативное – реализация данной возможности);
- предмету (объекту) планирования (целевое, средств – потенциал, оборудование, материалы, финансы, информация, программное, действий);
- сферам функционирования;
- охвату (глобальное, контурное, макровеличин, детальное);
- срокам (кратко-, средне-, долгосрочное);
- жесткое и гибкое.

Методы или способы достижения цели в каждом виде планирования наблюдаются свои. Приведем классификацию факторов планирования, которую отобразим на причинно-следственной диаграмме, приведённой на рис 1. При построении диаграммы использовались принципы и методология управления качеством [4].



Рисунок 1 – Причинно-следственная диаграмма факторов планирования

Использованные источники:

1. Планирование // Электр. энциклопедия Википедия [Режм доступа] <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5>
2. Игнатьев В.М., Семенченко М.Ю. Планирование: задачи, виды и принципы // Zpravu vedecke ideje. Praha: Education and Science, 2013. С.27-30.
3. Стивенсон В.Дж. Управление производством: учебное пособие. М.: Бинум, 2002. 928 с.
4. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством: учебное пособие. М.: Омега-Л, 2006. 400 с.

Игнатьев В.М., к.т.н.

доцент

Шум В.А.

студент 4-го курса

Южно-Российский государственный

политехнический университет

Российская Федерация, г. Новочеркасск

О ПРОГНОЗИРОВАНИИ ДАННЫХ

Прогнозирование – специальное научное исследование конкретных перспектив развития какого-либо процесса или состояния объекта [1]. Планирование и прогнозирование образуют первую функцию менеджмента, предшествуют функции организации производства, и от уровня организации прогноза в определяющей степени зависят все конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности организации. Прогноз (от греч. – предвидение, предсказание) – предсказание будущего с помощью научных методов, а также сам результат предсказания. Прогноз – это вероятностное суждение о будущем состоянии объекта или процесса. Прогноз – это научная модель будущего события, явления. Прогноз – это расчет неизвестного экономического показателя по заданным факторам на основании модели [1].

Прогноз – снятие неопределенности с состояния процесса в будущем [2]. Процесс – это, прежде всего, временное понятие. Поэтому у всякого процесса есть прошедшее, настоящее и будущее. В процессах присутствуют прошлые и новые моменты. Действие всегда направлено в будущее, поэтому планирование и действие ради будущего в целях более удовлетворительного состояния может повлиять только на будущее состояние. Необходимость прогноза обусловлена желанием знать события будущего, что невозможно на 100 % в принципе, исходя из статистических, вероятностных, эмпирических, философских принципов. Методы анализа прошлого делятся на четыре категории: традиционные методы анализа; детерминированные методы анализа; статистические методы анализа; методы оптимизации.

Существует много разнообразных методов прогнозирования. В смысле реализации методы прогнозирования разнообразны и отличаются друг от друга значительно. Тем не менее, некоторые особенности являются общими для всех методов. За основу прогнозирования принимается предположение, что та же самая причинно-следственная система, которая существовала в прошлом, сохранится и будет работать в будущем.

При проведении процесса прогнозирования можно выделить следующие три этапа: анализ, реализация алгоритма метода, оценка прогноза по критерию.

В настоящее время роль прогнозирования постоянно возрастает, что связано с влиянием факторов, представленных в табл. 1.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на прогнозирование [2]

На макроэкономическом уровне	На микроэкономическом уровне
Повышение степени разделения труда Рост доли коллективного потребления Неспособность одного механизма свободного рынка обеспечить макроэкономическую устойчивость национальной экономики Рост масштабов воздействия человека на окружающую среду Учащение возникновения чрезвычайных ситуаций Обострение глобальных проблем современности Интернационализация капитала	Концентрация производства Диверсификация производства Ускорение темпов научно-технического прогресса Переориентация организации с производства на сбыт продукции Развитие акционерной формы собственности Необходимость выхода на внешний рынок Ускорение интеграционных процессов

Прогнозы делятся

- по срокам: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные, дальнесрочные;
- по масштабу: частные, местные, региональные, отраслевые, страновые, мировые или глобальные.
- по ответственности: личные, на уровне организации, на уровне государственных органов.

Методы прогнозирования в самом общем случае бывают трех видов:

- Экспертные методы прогнозирования;
- Модельные» методы прогнозирования;
- Статистические методы прогнозирования.

Сразу стоит отметить, что под «модельными» методами прогнозирования мы подразумеваем любые прогнозные методы, в основу которых ложатся какие-либо идеализированные представления о характере взаимосвязей в некоторой предметной области. Иными словами, в сам прогнозный метод «защита» некоторым образом смоделированная реальность. Насколько нам известно, термин «модельные методы прогнозирования» не является нормативным, но нам приходится его вводить и употреблять, чтобы как-то обозначить данную совокупность методов, имеющую исключительно важное значение для прогнозирования, хотя и до сих пор пока никак неназванную. По-видимому, это происходит из-за того, что многие разработчики методов прогнозирования претендуют на некую универсальность своих разработок и им не выгодно показывать естественные границы их детищ: например, что они (детища) являются не методологией, а всего лишь методом, да ещё к тому же и помещенным в определенную группу.

Экспертные методы прогнозирования, а также технология, в которой они используются (технология экспертного прогнозирования), наиболее полно и системно отражены в работе [3]. Коротко говоря, они представляют собой методы получения новой информации о будущем от экспертов,

причем эти методы не используют внутри себя каких-либо «предустановленных» предположений о характере взаимосвязей в некоторой предметной области [4]. То есть, они в этом смысле являются «предметнонезависимыми» и, следовательно, каждый из таких методов может быть применен к прогнозированию любой тематики, к любому ряду данных. Экспертный метод прогнозирования должен воспроизводимо «запускать», инициировать некий познавательный процесс, направленный на определение некоего параметра объекта или процесса в будущем, то есть, прогнозирование. Еще раз подчеркнем, что механизм, собственно запускающий этот когнитивный процесс не должен быть связан с какими бы то ни было реалиями предметной области.

Из наиболее известных прогнозных экспертных методов стоит отметить следующие: метод комиссий; метод «лицом к лицу»; процедура дельфи; морфологический анализ; «мозговая атака»; метод фокальных объектов; метод контрольных вопросов.

Наконец, статистические методы прогнозирования есть, на наш взгляд, частный, но при этом особый случай «модельных» методов прогнозирования, когда детализированность модели доходит до такой степени, что становится возможной полностью математическая обработка описываемых моделью реалий. Часто в статистических методах прогнозирования сама модель как бы «отходит на второй план», иногда даже не осознается вовсе, а сам познавательный акцент смещается на детали и тонкости соответствующей математической обработки.

Существует определенная логика применения этих указанных в наиболее общем виде групп методов прогнозирования, она связана, на наш взгляд, с естественным развитием системы представлений научного сообщества о каком-либо объекте или процессе. Здесь и далее предполагаем, что эти представления развиваются через последовательные смены парадигм [5].

Появились новые парадигмальные основания, нарождается новая парадигма. В это время целесообразно применять экспертные методы прогнозирования, предназначенные для решения прогнозных задач невысокого уровня сложности (I, II или III), так как для «модельных» прогнозных методов, а уж тем более для статистических попросту нет пока у научного сообщества нужной информации.

Парадигма какое-то время развивалась и стала самодостаточной, сформированной; представления экспертов об объекте прогнозирования, видимом через призму, задаваемую текущей парадигмой, «отлились» в некие устойчивые, застывшие формы, хорошо зарекомендовавшие себя на практике. В это время уместно применять «модельные» методы прогнозирования и иногда, возможно, экспертные. Парадигма продолжает развиваться и становится зрелой, идеализированные представления о реальности становятся предельно детализированными и формализованными.

Эти формализованные представления накапливаются годами. Появляются предпосылки для уместного и эффективного использования статистических методов прогнозирования.

Парадигма движется к своему естественному концу, появляется все больше и больше аномалий (явлений, не выводимых из текущей парадигмы). Исследовательская мысль фокусируется на новых, ранее неизучавшихся сторонах объектов и процессов. Относительно именно этих «сторон» формулируются наиболее социально значимые прогнозные задачи и именно в решении этих задач «модельные» и статистические методы начинают давать наибольшее количество «сбоев». Тогда приходит время для активного применения экспертных прогнозных методов, предназначенных для решения прогнозных задач IV и V уровней сложности. Настойчивое и длительное применение этих методов прогнозирования приводит к осознанию текущих парадигмальных оснований и открывает возможности для перехода к новым парадигмальным основаниям. После некоторой поисковой работы эти основания новой парадигмы оказываются найдены и все начинается сначала. Круг замкнулся.

Точность любого прогноза обусловлена:

- объемом верифицированных исходных данных и периодом их сбора;
- объемом неverified исходных данных, периодом их сбора;
- свойствами системы, объекта, процесса, подвергающихся прогнозированию;
- методиками и подходами прогнозирования.

При возрастании совокупности факторов, влияющих на точность прогноза он практически замещается рутинным расчётом с некоторой установившейся погрешностью или планированием.

В процессе становления и развития прогнозирования как одной из важнейших функций менеджмента сложились определенные принципы реализации данной функции [6].

- Преемственность предусматривает увязку (в показателях, сроках, затратах, исполнителях) прогнозах всех уровней.
- Вариантность предполагает наличие альтернатив.
- Непрерывность заключается в том, что данный процесс не прекращается, а продолжается при возобновлении нового производственного цикла.
- Сбалансированность означает обеспечение в прогнозах всех уровней поступление в организацию ресурсов (материальных, трудовых, финансовых) и их распределение.
- Экономическая обоснованность достигается детальными расчетами с обеспечением максимальных конечных результатов деятельности организации при минимальных затратах.

- Социальная ориентация предусматривает не только достижение технических и экономических целей организации, но и решение задач социального развития коллектива.

- Обеспечение обратной связи предполагает создание системы, дающей регулярную информацию о ходе выполнения заданий производства с возможностью их оперативной корректировки

Основные виды прогнозов:

- Технологический прогноз – Относится к уровню технологического развития в прогнозируемой сфере, помогая проанализировать будущие веяния технологий и научно-технического прогресса.

- Экономический прогноз – анализ будущего состояния экономических факторов, влияющих на развитие деятельности организации.

- Прогноз объема продаж (спроса) – прогнозирование факторов, влияющих на будущий спрос.

- Прогнозирование развития конкуренции – предсказание возможных изменений и дальнейшей стратегии деятельности конкурентов.

- Социальное прогнозирование – определение прогноза изменения социальных установок людей, а также настроения общества, в целом.

- Криминологические прогнозы.

- Демографический прогноз. Сценарное планирование.

Предсказание. Пророчество и гадания.

Прогнозирование характеризуется следующими свойствами:

- общее осмысление будущего;
- прогнозирование условий среды;
- прогнозирование ресурсов предприятия;
- прогнозирование развития ресурсов предприятия;
- прогноз возможностей и действий, учитывающий ситуацию на рынке;

- увязка прогноза с возможными действиями для достижения целей организации;

- непрерывная задача по времени, охватывающая все подразделения и персонал организации.

Приведем классификацию факторов прогнозирования, которую отобразим на причинно-следственной диаграмме, приведённой на рис 1. При построении диаграммы использовались принципы и методология управления качеством [7].



Рисунок 1 – Причинно-следственная диаграмма факторов прогнозирования

Ассоциативные прогнозы основаны на регрессионных моделях, на трендах временных рядов. Но качественный временной прогноз может дать регрессионный анализ [8]. Например, прогноз, выполненный с помощью ряда Фурье при 12 гармониках, задаётся с помощью формулы

$$V_i = a \cdot i + b + \sum_{k=1}^6 \left(c_{2k-1} \sin \frac{k\pi(i-1)}{6} + c_{2k} \cos \frac{k\pi(i-1)}{6} \right), \quad (1)$$

где V_i – величина прогнозируемого показателя за i -й год; коэффициенты $a, b, c; r$ – коэффициент корреляции.

В качестве примера эффективного применения прогноза с помощью регрессионного уравнения рассмотрим ряды годового среднедушевого потребления продуктов питания в Краснодарском крае, где фиксировались следующим показателям [9]:

- x_1 – годовое душевое потребление мяса и мясных продуктов, кг;
- x_2 – годовое душевое потребление молока и молочных продуктов, л;
- x_3 – годовое душевое потребление яиц, шт.;
- x_4 – годовое душевое потребление сахара, кг;
- x_5 – годовое душевое потребление растительного масла, л;
- x_6 – годовое душевое потребление хлеба и хлебобулочных изделий, кг;

x_7 – годовое душевое потребление картофеля, кг;

x_8 – годовое душевое потребление овощей и фруктов, кг.

Собранные нами исходные ряды данных (на основе статистических данных Росстата) составляют 21 значение по каждому показателю за 1991 ÷ 2011 гг. В результате построения рядов Фурье в среде математического пакета *MathCAD* были получены коэффициенты a , b , c , приведенные в табл. 2.

В нижней строке табл. 2 указана значимость коэффициентов корреляции по критерию Стьюдента. Если значение коэффициента корреляции значимо, то можно говорить о линейной связи значений рядов данных и значений модели рядов в виде регрессионного уравнения по формуле Фурье.

Таблица 2 – Коэффициенты уравнения (1) потребления продукта

Обозначение	Коэффициенты уравнения потребления продукта							
	Картофель	Растит, масло	Молоко	Мясо	Овощи	Сахар	Хлеб	Яйца
a	0,478	0,474	-0,64	1,244	0,188	0,462	0,296	6,155
b	72,838	7,239	214,7	44,24	108,2	42,15	124,7	189,2
c_1	0,806	0,056	12,12	9,64	6,84	-1,943	0,335	2,916
c_2	-1,722	-0,089	11,63	1,165	-0,352	1,14	2,658	15,92
c_3	-0,744	-0,097	-4,922	0,544	0,603	-1,426	0,433	-2,865
c_4	1,737	0,328	6,158	0,397	2,848	0,593	-0,083	5,763
c_5	-1,522	0,274	-4,974	-2,423	1,772	-0,121	0,129	2,571
c_6	-4,68	0,203	11,37	5,726	4,39	0,385	1,5	-0,571
c_7	-3,044	$-8,6 \cdot 10^{-4}$	1,435	1,967	-0,829	-0,383	-0,406	2,832
c_8	0,228	0,282	7,818	2,44	-1,27	1,087	-0,704	-0,345
c_9	-0,866	-0,075	3,504	2,041	-3,4	-0,523	0,544	2,193
c_{10}	2,335	0,307	9,333	1,091	3,028	0,862	-0,02	3,116
c_{11}	1	1	1	1	1	1	1	1
c_{12}	1,5	0,151	3,767	1,03	3,987	0,234	0,333	-1,744
r	0,141	0,763	0,312	0,581	0,242	0,536	0,512	0,9
Значимость r	Не значим	Значим	Не значим	Значим	Не значим	Значим	Значим	Значим

График изменения годового потребления подсолнечного масла на одного человека в Краснодарском крае: с 1991 по 2011 гг. приведён на рис. 2.

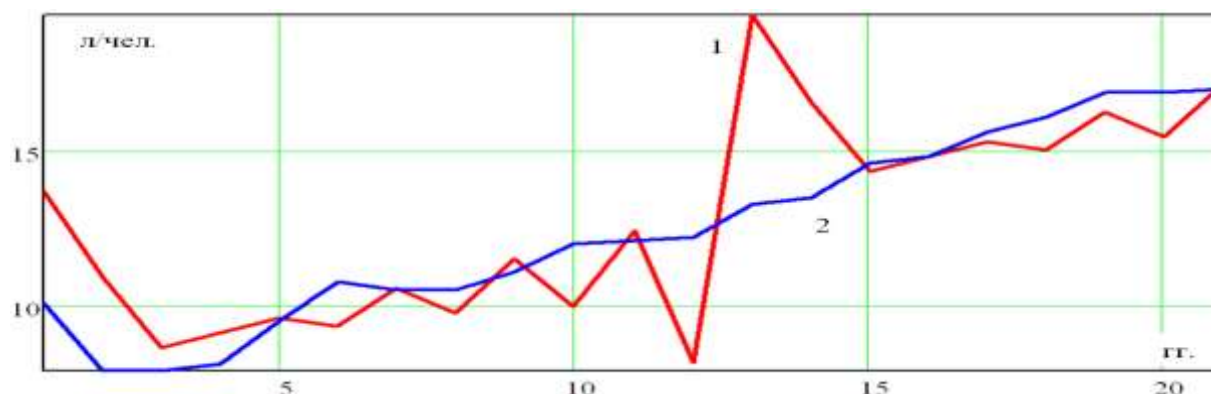


Рисунок 2 – Потребление подсолнечного масла за год на одного человека в Краснодарском крае за 1991-2011 гг.: 1 – факт; 2 – прогноз

Использованные источники:

1. Прогнозирование // Энциклопедия Википедия [Режим доступа] <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D0%B7>
2. Стивенсон В.Дж. Управление производством: учебное пособие. М.: Бинوم, 2002. 928 с.
3. Сидельников Ю.В. Системный анализ технологии экспертного прогнозирования. М.: МАИ-ПРИНТ, 2007. 347 с.
4. Игнатъев В.М., Борисова Д.М. О классификации экспертных оценок // Экономика и социум: электронный журнал. 2014. №. 4(13). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Ignatev_VM_Osn_razdel6.pdf
5. Кун Т. Структура научных революций. М.: АСТ, 2003. 365 с.
6. Сидельников Ю.В., Салтыков С.А. Процедура установления соответствия между задачей и методом // Экономические стратегии, 2008. № 7, С. 102–109.
7. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством: учебное пособие. М.: Омега-Л, 2006. 400 с.
8. Дрейпр Н.Р., Смит Г. Прикладной регрессионный анализ. М.: Вильямс, 2007. 912 с.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. М., 2014.

*Изотова А.Ю.
студент 2 курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАНДРЕЙЗИНГА В РОССИИ

В настоящее время в российской *некоммерческой сфере* все больше внимания уделяется проблеме развития *фандрейзинга* как метода привлечения внешних источников финансирования для развития преимущественно некоммерческой деятельности. Так внутренний фандрейтинг, включающий в себя разработку и реализацию стратегии поиска источников обеспечения деятельности силами менеджмента самой организации, значительно уступает по эффективности и степени распространения элементам внешнего консалтинга, когда поиск финансирования осуществляется посредством привлечения профессиональных консультантов по фандрейтингу. Многие *некоммерческие организации* активно занимаются привлечением средств из различных источников, однако следует разграничивать фандрейтинг от поиска и привлечения инвестиций, в большей степени развитого на территории Российской Федерации. В обоих случаях принимаются конкретные усилия по привлечению интереса к разработанным проектам и программам в расчете на то, что государственные органы, бизнес, иные организации и учреждения вложат свои средства и ресурсы в реализацию этих проектов и программ, однако целью инвесторов является извлечение прибыли, которую они получают в результате вложение собственных средств в предлагаемые их вниманию проекты, в то время как фандрейтинг связан с поиском средств под некоммерческие проекты, которые не могут быть реализованы в коммерческом режиме. Речь идет о поддержке социально значимых проектов и программ. Специфические особенности механизмов поиска инвестиций и фандрейзинга, а также спонсорства представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Различия механизмов поиска инвестиций, фандрейзинга и спонсоринга²²

Однако развитие фандрейзинга в России сталкивается с целым рядом проблем, связанных, прежде всего, с разграничением и стимулированием благотворительной и спонсорской деятельности. Несмотря на активизацию российского бизнеса – появление частных российских фондов, возрождение тенденций меценатства - из более чем 40 000 зарегистрированных российских фондов всего около 40 - соответствуют принятому в мире понятию фонда: имеют собственные финансовые ресурсы, выделяют гранты и стипендии, управляются попечительскими советами. Остальные были и остаются фондами лишь на бумаге. Более того, глобальная нестабильная экономическая ситуация оказывает крайне негативное влияние на тенденции к участию сторонних организаций в совместных проектах бизнеса и культуры, что выражается как в замедлении темпов развития фандрейзинга и спонсорства, так и в снижении объема инвестиций в некоммерческие инициативы.

В России речь идет в основном только о корпоративном финансировании. Доля благотворительных средств населения в бюджете государственных и негосударственных некоммерческих организаций крайне мала, что связано с недостаточной развитостью традиций меценатства, а также с отсутствием эффективных мер стимулирования благотворительной деятельности со стороны государства.

Анализ структуры финансирования государственных некоммерческих организаций по данным внутренней годовой отчетности показал, что доходы от фандрейзинга на сегодняшний день могут составлять в бюджете государственных некоммерческих организаций как значительную часть, так и относительно малозначимую. Так, в некоторых государственных учреждениях культуры, в той или иной форме налажена профессиональная фандрейзинговая деятельность, что объясняется созданием структур,

²² Источник: составлено автором

взаимодействующих с потенциальными спонсорами, образованием специальных фондов. Данные графически представлены на рисунке 2.

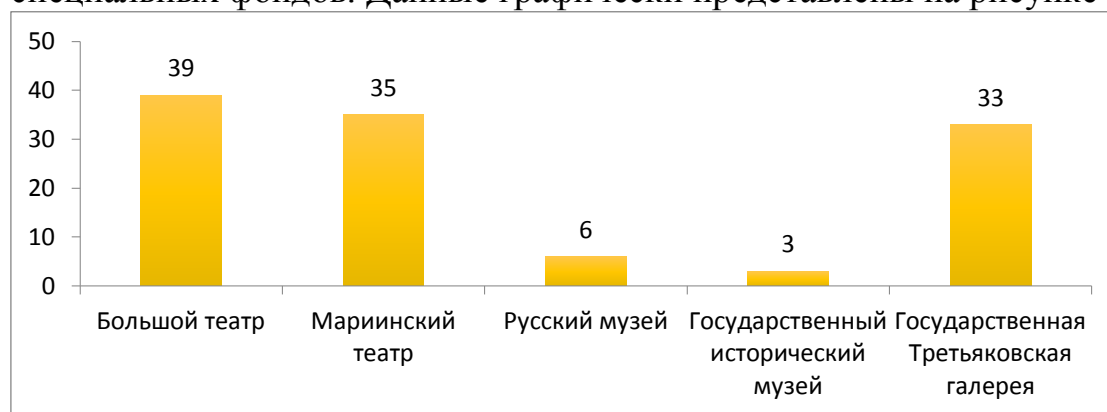


Рисунок 2 - Вес доходов от фандрейзинга в структуре доходов отдельных некоммерческих организаций (%)

Многие из указанных организаций при создании системы привлечения внебюджетных средств воспользовались консалтинговой помощью зарубежных компаний. Так, например, в Большом театре силами компании «McKinsey» была проведена диагностика экономической эффективности деятельности и выбраны приоритетные направления работы по оптимизации доходов.

В зарубежной практике опыт фандрейзинга является одним из самых доходных, тогда как на территории Российской Федерации потребность в данном механизме привлечения средств находится на стадии активного роста, а сам фандрейзинг – на стадии становления. Проблемой популяризации данного метода является отсутствие достаточного количества квалифицированных специалистов данной области. В России, как и в странах СНГ, обучение по программам фандрейзинга происходит для специалистов только лишь узкой направленности в рамках определенной специфики деятельности кадра, что мешает развитию фандрейзинга. Таким образом, курсы по подготовке специалистов в данной сфере, основанные на западном опыте, а также переход от внешнего фандрейзинга к внутреннему, способны ликвидировать основные проблемы привлечения дополнительных средств финансирования деятельности отдельных некоммерческих организаций, способствуя их самостоятельности и осуществлению социальных и иных программ максимально эффективно.

Использованные источники:

1. Фандрейзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культура и образования/ Учебники для вузов. Специальная литература/ Л.А. Артемьева Т.В., Тульчинский Г.Л. – СПб.: издательство «Лань»; «Издательство ПЛАНЕТА МУЗЫКИ»; 2010.
2. Бродкина, О.И. Финансирование НКО/НГО./О.И.Бродкина, Р. Лазутка//Социальная работа и гражданское общество: коллективная монография/Под ред.И.А.Григорьевой, А.А.Козлова, В.А.Самойловойю-СПб: Скифия-принт, 2006.-С.234-255

*Изотова А.Ю.
студент 2 курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ОПЫТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗАПАДНЫХ СТРАН

В современных условиях, когда банковская система не позволяет в полном объеме удовлетворить спрос потребителей на услуги кредитования, эффективным инструментом расширения их доступа к кредитным ресурсам являются программы микрофинансирования, получившие свое активное распространение на территории Российской Федерации лишь с 1990х годов. Осенью 2011 года их количество составляло 600, в марте 2012-го — уже 1189 организаций, а за 2015 год их количество увеличилось с 4583 до 6340. Таким образом, объем рынка микрофинансирования в России по состоянию на январь 2015 года достиг 18,5 млрд рублей и продолжает стремительно расти, ежемесячно пополняя реестр десятками новых компаний. На первый взгляд, это немного — всего 0,3% от портфеля банковских кредитов частным лицам, однако опыт западных стран демонстрирует, сколь стремителен рост численности микрофинансовых организаций во всем мире.

Рынок микрофинансовых организаций в каждой стране представляет собой уникальную систему, функционирующую в соответствии с особенностями организации деятельности самих МФО. Так отличительной чертой компаний Великобритании является практика, когда микрозайм может получить любой пользователь системы PayPal. Прежде всего, это связано с существованием гарантий у компании, представляющих платежную систему, возврата денежных средств в случае мошенничества одной из сторон. В России платежные системы на таких условиях не работают, а большое количество мошенников заставляет микрофинансовые организации выдавать займы с осторожностью.

Уникальной особенностью деятельности российских микрофинансовых организаций является их активное сотрудничество с представителями банковской сферы, что дополнительно стимулирует развитие рынка МФО. Анализ динамики данного явления продемонстрировал: около 50 российских банков уже являются учредителями отдельных микрофинансовых организаций, данные о некоторых из них представлены на рисунке 1.

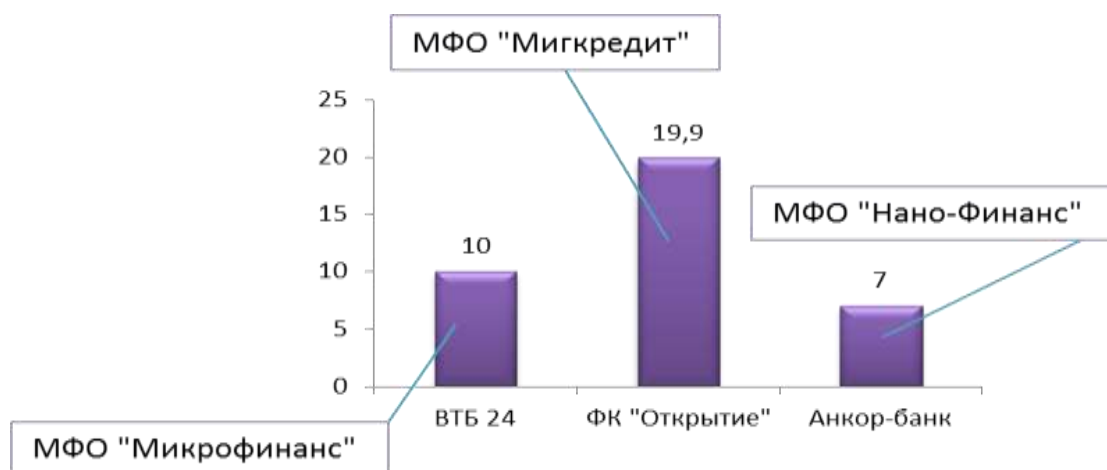


Рисунок 1. Доля участия крупных субъектов банковского сектора России в структуре финансов микрофинансовых организаций (%)²³

Данная тенденция объясняется стремлением банков приобрести компании, деятельность которых не связана напрямую с банковской деятельностью, но будет способствовать привлечению клиентов банка и расширению линейки услуг, оказываемых самим банком. Прежде всего, это высокая доходность и возможность выдачи беззалоговых кредитов под высокую доходность. Реальная эффективная ставка в некоторых случаях может превышать 1000-2000% годовых. МФО пока не обязаны резервировать средства на возможные потери по ссудам, как банки. Это позволяет им выдавать ссуды гражданам, чья кредитная история не позволяет им получить заем в банке, расширив собственную клиентскую базу. Так, согласно статистике Национального бюро кредитных историй, клиенты банков и клиенты микрофинансовых организаций пересекаются на сегодняшний день всего лишь на 25%.

Важной особенностью рынков микрофинансовых организаций разных стран являются различия в механизмах их регулирования. Так в России вплоть до 2010 года отсутствие адекватной законодательной регламентации деятельности МФО неизбежно привело к нарушениям условий договора между сторонами, завышенным и, порой, скрытым от клиента процентным ставкам. Лишь с 2010 года законом «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», а затем, с 2013 года, законом «О потребительском кредите (займе)» была внесена ясность в основы функционирования МФО в России: были установлены порядок лицензирования их деятельности, правило полной публичности информации о процентах предоставляемого займа и регламентирован порядок работы с бюро кредитных историй. Однако подобные меры на данный момент являются в большей степени сдерживающим фактором, и требуют своего продолжения: речь идет о необходимости жесткой регламентации как взаимоотношений между клиентами и заемщиками, так и об определении

²³ Источник: составлено автором

общих условий и требований, на основании которых будет производиться выдача микрозаймов.

Подобная практика активно осуществляется на территории Соединенных Штатов Америки. Так генеральный прокурор Нью-Йорка в 2014 году начал судебные тяжбы с Western Sky Financial и Cash Call Inc. В иске указывалось, что ставки кредитора зависели от величины выдаваемых займов и варьировались от 89 до 343%, что существенно превышало те возможности, которые предоставляют ростовщикам гражданское и уголовное законодательство США. Проецирование данного прецедента на российский опыт демонстрирует, что размер процентной ставки, установленный микрофинансовыми организациями в России самостоятельно, не ограничен законодательно и варьируется от 64% до 5110% в зависимости от специфики каждой организации. На рисунке 2 представлены результаты анализа среднего размера годовой процентной ставки в различных организациях и субъектах Российской Федерации.

ПЕРВЫЕ НА РЫНКЕ

Десять компаний, которые раньше других вышли на рынок микрокредитования.

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	МИН. СУММА ЗАЙМА, РУБ.	СРОК, ДНЕЙ	СУММА К ВОЗВРАТУ, РУБ.	СТАВКА, % В ДЕНЬ	СТАВКА, % ГОДОВЫХ
МИНИ-ЗАЙМ ЭКСПРЕСС	3000	7	4599	7,6	2779
РУСМИКРОФИНАНС	5000	15	6500	2	730
РЕГИОН ЗАЙМ	10 000	21	14 200	2	730
КРЕМДО ИНЖИНИРИНГ	1000	3	1060	2	730
М-ФИНАНС	5000	30	7700	1,8	657
МИГКРЕДИТ	3000	25	4150	1,5	560
ВЯТКА-АКЦЕПТ	3000	7	3315	1,5	548
НАРОДНАЯ КАЗНА	5000	14	5700	1	365
ДОМАШНИЕ ДЕНЬГИ	10 000	180	15 470	0,3	110
ЮГАКТИВ	7000	90	8444	0,2	84

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИЙ

Рисунок 2. Сравнительный анализ микрофинансовых организаций России с учетом специфики предоставляемых ими услуг²⁴

Тем не менее, рынок микрофинансовых организаций остается одним из самых динамичных секторов в России с текущим объемом рынка в 120 млрд рублей, с перспективой в 350 млрд рублей и ежегодным ростом в 40%. Потенциал рынка огромный: около 70% жителей небольших городов не обслуживаются банками, а пересечение клиентов банковского сектора и сектора микрозаймов составляет всего 25%. Именно поэтому проблема

²⁴ источник: <http://m.forbes.ru/article.php?id=80973> - Финансово-экономический журнал Forbes.ru

совершенствования технологий взаимодействия микрофинансовых организаций, государства и банковского сектора является первоочередной. Прежде всего, необходимо законодательное закрепление максимального размера годовой процентной ставки, предъявляемой микрофинансовыми организациями. Однако данное решение должно быть взвешено с учетом специфики деятельности российского рынка МФО: так, например, ввиду крайне высоких требований, предъявляемых к МФО Великобритании, самая крупная микрофинансовая организация Wonga вследствие ужесточения законодательства в отношении деятельности микрофинансовых организаций на территории страны стала быстрыми темпами переходить на иностранные рынки – последним ее приобретением стала одна из индийских компаний, где микрокредитование наиболее распространено.

Таким образом, рынок МФО в России обладает ярко выраженной спецификой и включает в себя широчайший спектр услуг предоставления микрозаймов, вследствие чего требует более пристального внимания к основам своего функционирования и более четкой и, вместе с тем, аккуратной законодательной регламентации деятельности его субъектов, что гарантирует его прозрачность и объективность по отношению к клиентам.

Использованные источники:

- 1.Фандрейзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культура и образования/ Учебники для вузов. Специальная литература/ Л.А. Артемьева Т.В., Тульчинский Г.Л. – СПб.: издательство «Лань»; «Издательство ПЛАНЕТА МУЗЫКИ»; 2010.
- 2.Савкин А. Кому не страшен грабительский процент. - Финансово-экономический журнал Forbes.ru [Электронный ресурс].URL: <http://m.forbes.ru/article.php?id=80973> (дата обращения:12.01.2015).

*Изотова А.Ю.
студент 2 курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

СПЕЦИФИКА НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ В РОССИИ

Первые попытки создания в России полноценной национальной платежной системы были предприняты в начале 1990х годов с созданием локальных платежных систем «Юнион Кард», объединившей к 1999 году 457 банков и их филиалов, «Сберкарт» и «Золотая корона», каждая из которых в своем развитии с каждым годом объединяла все большее число представителей российской банковской сферы. Однако несовместимость между собой локальных платежных систем пластиковых карт создавала проблемы для населения, уже имеющего пластиковые карты – каждая из них принимала к обслуживанию только свои карты и не воспринимала карты

других платежных систем. Претензии на лидерство таких банков в масштабах российского рынка платёжных карт мешало консолидации банковского сообщества для построения национальной системы платёжных карт – НСПК. Так платежные системы Visa и MasterCard, инфраструктура обслуживания карт которых в России в тот период уступала инфраструктуре обслуживания карт локальных платёжных систем, начали занимать лидирующие позиции российского рынка, что сохранилось и на данный период времени, в то время как необходимость создания в России собственного подконтрольного программного продукта, объединившего бы систему национального банкинга, оставалась открытой и требовала своего разрешения до 2014 года включительно.

*Блокировка платежными системами Visa и MasterCard 21 марта 2014 года операций по карточкам ряда российских банков (среди которых банк "Россия", «Собинбанк» и СМП Банк, против которых были введены санкции) наглядно продемонстрировала не только уязвимость в России технологий платежных карточек, но и решительно доказала необходимость введения срочных мер по сокращению зависимости платежного сектора от внешнеэкономических субъектов рынка. Реакцией на подобные действия международных платежных систем, таких как **Visa и MasterCard**, стало принятие 5 мая 2014 года президентом Российской Федерации Владимиром Путиным закона о создании национальной системы платежных карт²⁵, направленного на обеспечение переводов денежных средств в рамках платежной системы в России. Так в основу создания национальной системы платежных карт (далее НСПК), как гаранта самостоятельности платежных транзакций на территории Российской Федерации, должны быть положены главенствующие принципы обеспечения национальных интересов Российской Федерации, такие как устранение зависимости от проведения операций по картам МПС Visa и MasterCard внутри страны, а также исключение перекоса, сложившегося на российском рынке платёжных карточек в пользу МПС Visa и MasterCard (95% находящихся в обращении карточек). Таким образом, национальная система платежных карт закладывается не только как инструмент внутриэкономического регулирования и обособления платежных операций в России, но и как открытый протест и прецедент независимости государственной экономики от внешнеэкономического воздействия и геополитических настроений.*

Прежде всего, в период до I квартала 2015 года должна быть создана технология по обработке операций по картам платежных систем, включая международные Visa и MasterCard. При прочих равных условиях на эту роль

²⁵ Федеральный закон от 05.05.2014 № 112-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О национальной платежной системе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» дополнил Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» положениями, предусматривающими создание национальной системы платежных карт (НСПК)

рассматривались процессинговые разработки российских систем «Про100» и «Золотая корона». основополагающим отличием НСПК должно стать ее проектирование на базе исключительно отечественных разработок, что исключит любое воздействие на нее международных платежных систем, однако практика показывает, что и технология процессинга карты «Золотая корона», и система «Про100» имеют в своем основании технологическую базу M/Chip, которая принадлежит компании MasterCard, что не позволяет считать данные системы платежных карточек соответствующими требованиям. Окончательным аргументом против внедрения системы «Про100» является отсутствие в ее механизме технологии безопасных платежей через Интернет (аналог 3D-Secure), на чем, собственно, основана современная электронная коммерция, что не позволит в кратчайшие сроки гарантировать конкурентоспособность данного вида платежных карт.

В конечном итоге, решение заключается в поиске технологического партнера, на место которого претендует структура, связанная с бельгийской компанией OpenWay²⁶. Особенностью данного выбора станет факт регистрации в ЕГРЮЛ компании ООО "Опенвэй решения" с российскими владельцами, что позволит избежать использования российской дочерней компании OpenWay — ООО "Опенвэй Сервис". Таким образом, формальности останутся соблюдены: де-юре поставщик технологий российский, однако данный прецедент ярко демонстрирует неготовность российских технологий к столь масштабным задачам и реакционный эффект мер, направленных на создание и совершенствование НСПК.

Однако вопросом выбора технологии системы платежных карт трудности проекта не органичиваются. Так, в соответствии с законодательством, все международные платежные системы (МПС) должны до 31 марта передать ОАО «НСПК» обработку транзакций по картам внутри России, в противном случае им придется внести обеспечительный взнос в ЦБ — 25% среднедневного оборота по картам системы за предыдущий квартал. Данные меры на практике столкнулись с ситуацией, когда не все международные платежные системы оказались готовы перенести свою деятельность на процессинг НСПК, посчитав данное решение излишне затратным для собственной экономики. Однако поправки в закон о национальной платежной системе поставили международные платежные системы перед выбором: процессинг ОАО «НСПК» или депозит. Подобные меры, ограничившие крупные международные платежные системы столь узкими рамками, характеризуют безотлагательность мер, направленных на привлечение МПС в российскую национальную систему платежных карт, и нежелание российских партнеров терять международный опыт.

²⁶Ольга Шестопал: НСПК сделала технологичный выбор [Ъ-Газета]/газета Коммерсантъ, 20.10.2014.-
Режим доступа:

<http://www.kommersant.ru/doc/2593632?isSearch=True>, свободный

Для того, чтобы максимально точно представить и обосновать решение, принятое компаниями Visa и MasterCard, необходимо и достаточно рассмотреть финансовый аспект последствий, которыми могло бы быть сопровождено их решение о прекращении своей деятельности на территории Российской Федерации. По данным ЦБ, например, общий объем операций, совершенных держателями банковских карт с января по сентябрь 2013 года, составил 7,1 трлн руб. Так как на долю Visa и MasterCard приходится соответственно 60% и 35% российского рынка, при этом комиссия этих систем в России составляет 1,4–1,5% с каждой операции (уплачивает эту комиссию банк), следовательно, оборот двух этих компаний в России за первые 9 месяцев 2013 года составил порядка 4,26 трлн руб. для Visa и 2,5 трлн руб. для MasterCard, а прибыль, соответственно, 60-64 млрд руб. для Visa и 35-37 млрд руб. для MasterCard. Среднедневной оборот платежей Visa в России за этот период составил 9,4 млрд руб., а MasterCard – 5,5 млрд руб. Исходя из этих цифр, обеспечительный взнос для Visa составит в год приблизительно 18,8 млрд руб., а для MasterCard – порядка 11 млрд руб. По данным отчета компании Visa за I финансовый квартал 2014 года, чистая прибыль Visa в январе-марте текущего года выросла на 26% и составила 1,6 млрд долларов. Общее число обслуживаемых Visa карт к концу 2013 года выросло на 6% – до 2,229 млрд штук, из них 100 млн карт приходится на Россию.

Таким образом, комплекс мер, направленных на создание в России самостоятельной национальной системы платежных карт, демонстрирует собственную неоднозначность и противоречивость, обозначая реакционно-догоняющий (геополитическую обстановку) характер. Однако у современной НСПК, несмотря на все трудности ее построения и реализации, присутствуют шансы не только скорейшего выхода на внутренний рынок платежных систем, но и распространения собственного влияния на такие крупные международные платежные системы, как UnionPay и технологию PayPal.

Использованные источники:

1. О внесении изменений в Федеральный закон «О национальной платежной системе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 05.05.2014 № 112-ФЗ
2. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ
3. Ольга Шестопаля: НСПК сделала технологичный выбор [Ъ-Газета]/газета Коммерсантъ, 20.10.2014.- Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2593632?isSearch=True>, свободный

*Ильиных И.А.
магистрант
УИ (ф) РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Все чаще слышны призывы некоторых представителей российского бизнеса об отсутствии необходимости поддержки предпринимательства в России. Вернее сказать, призывы к такой форме поддержки бизнеса как «оставить бизнес в покое», «не мешать работать».

Между тем, следует отметить, что такие призывы в большинстве своем носят характер реакции на избыточность административного влияния на сферу малого и среднего предпринимательства, соседствующую с минимальным уровнем мер содействия в развитии данной отрасли.

История государственной политики в сфере развития именно российского предпринимательства получило свое начало еще 1992 году с изданием Указа Президента России от 30 ноября 1992 года № 1485 «Об организационных мерах по развитию малого и среднего бизнеса в Российской Федерации» (далее – Указ №1485) [1].

Понятия государственной политики не является законодательно закрепленным. Между тем существует множество сочетаний термина «государственная политика» с термином, характеризующим ее реализацию в той или иной сферах жизнедеятельности. Например, Государственная культурная политика [2, ст.3], Государственная молодежная политика[3].

Понятие «государственной политики» мы можем найти в книгах, в которых путем изучения и сопоставлений подходов научных трудов зарубежных авторов определяется, по сути, содержание такого словосочетания как «государственная политика», формируется смысл.

Ссылаясь на понимание «государственной политики» закладываемой законодателем и научными трудами зарубежных авторов, группа российских авторов дала свое определение «государственной политике»

Государственная политика есть политический процесс управленческого влияния главным образом институтов исполнительной власти государства на основные сферы общества, опирающийся на непосредственное применение государственных властных полномочий как при разработке, так и при осуществлении стратегии и тактики регулирующего и организующего воздействия на все компоненты и аспекты функционирования и развития экономики, социальной сферы и других подсистем общества посредством размещения ресурсов, распределения, перераспределения общественных благ и других мер[4, с.67].

То есть государственную политику, можно обозначить как целенаправленную деятельность государства в лице органов исполнительной и законодательной власти по удовлетворению потребностей всех сфер

жизнедеятельности «обитателей» этого государства через распределение ресурсов и общественных благ.

Таким образом, государственная политика в сфере развития малого и среднего предпринимательства это ни что иное как целенаправленная деятельность государства по удовлетворению потребностей целевой аудитории - малого и среднего предпринимательства.

С принятием Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» (далее – Федеральный закон № 209-ФЗ)[5, ст.6] понятие государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства приобретает новое звучание, выраженное в законодательном закреплении её как части социально-экономической политики государства.

Следует отметить справедливость такого новшества, поскольку «все экономические процессы одновременно имеют социальную окраску»[6, с. 294]. Бесспорно, человек - основа экономических процессов.

Именно участие человека, активные его действия (труд) создают хозяйство, средства, объекты, обеспечивают протекание процессов, так необходимых для создания благ, условий и средств существования человека.

Заводы, банки, больницы, образовательные учреждения, органы исполнительной власти – везде труд именно человека является источником процессов по обеспечению жизни самого себя.

Между тем, роль государства, что нашло своё отражение так же в трудах Райзберга Б.А. [7, с.117], – обеспечить нормальные условия жизни для всех членов общества, вне зависимости от их непосредственного участия в производстве благ.

Таким образом, роль государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства предполагает именно обеспечение нормальных условий для всех субъектов предпринимательской деятельности, вне зависимости от их непосредственного участия в производстве благ.

Участие государства в регулировании сферы развития малого и среднего предпринимательства важно также и для создания условий добросовестной конкуренции между субъектами предпринимательской деятельности.

В связи с этим видится несколько не убедительными высказывания некоторых представителей предпринимательского сообщества об отсутствии необходимости государства вмешиваться в вопросы развития малого и среднего предпринимательства.

Определяя важное место государственной политики по развитию малого и среднего предпринимательства в государственной социально-экономической политике, следует отметить, что предпринимательство, не имеющее целью своего создания и деятельности уплату налогов, является одним из источников для пополнения государством своих ресурсов,

необходимых в реализации государственных функций.

Цели реализации государственной политики в данной сфере (увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства; увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта; увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов) обуславливают пополнение государственных ресурсов.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что государственная политика в сфере развития малого и среднего предпринимательства, направленная на создание условий для развития предпринимательства, фактически выполняет еще и функцию пополнения ресурсов государства в виде уплачиваемых налогов, сборов, используемых, в том числе и для реализации данной государственной политики.

Использованные источники:

1. Об организационных мерах по развитию малого и среднего бизнеса в Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 30 ноября 1992 года № 1485 // Российские вести. 1992. №103;
2. Основы законодательства Российской Федерации о культуре: утв. ВС РФ 09 октября 1992 года № 3612-1 (в ред. от 30.09.2013) // Российская газета. 1992. №248.
3. О Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ от 18 декабря 2006 года № 1760-р (в ред. от 16.07.2009)// СЗ РФ. 2006. №52 (ч. III). ст. 5622;
4. Л. В. Сморгун, А. П. Альгин, И. Н. Барыгин. Государственная политика и управление: учебник: в 2 ч. / под ред. Л. В. Сморгунова. – Ч. 1: Концепции и проблемы государственной политики и управления. – М.: РОССПЭН, 2006. – 381 с.
5. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) // Российская газета. 2007. №164.
6. Амбразумцов А.А. Экономическая теория ECONOMICS в вопросах и ответах. - М.: ИНФРА, 2010, С. 294.
7. Райзберг Б.А. Курс Экономии. - М.: Инфра-М, 2012, С. 117.

*Ильиных И.А.
магистрант
УИ (ф) РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург*

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Как следует из принципов реализации государственной политики, закрепленных статей 6 Федерального закона № 209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»[1], важная роль в вопросах развития малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) играет региональный аспект, поддержка предпринимательства на уровне регионов и муниципалитетов. Это является закономерностью, поскольку только успешное развитие бизнеса в регионах и муниципалитетах позволит обеспечить общее развитие государства, увеличение доли малого предпринимательства в ВВП страны, увеличение объемов уплачиваемых налогов, направляемых государством преимущественно на выполнение социальных обязательств.

Созданная система государственной поддержки важной составляющей имеет федеральное софинансирование расходов региональных бюджетов.

В этой связи, видится несправедливым предложение Демидова А.В. о внесении изменений в порядок проведения конкурсного отбора, используемый Минэкономразвития России, предварив его отбором регионов, имеющих право на поддержку малого предпринимательства[2].

То есть, если следовать логике Демидова А.В., ряд регионов может вовсе лишиться поддержки в виде средств федерального бюджета на развитие предпринимательства.

Между тем государственная поддержка предпринимательства является одним из принципов реализации государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства, и такая поддержка должна реализовываться на государственном, региональном и муниципальном уровне.

Следовательно, лишение финансирования региональных мероприятий поддержки предпринимательства можно квалифицировать как несоблюдение принципа равного доступа субъектов МСП к получению поддержки установленной [3], в том числе, федеральными программами поддержки предпринимательства.

Безусловно, неравномерность распределения федерального финансирования в рамках реализации мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства существует. Однако это зависит как минимум от двух ключевых факторов: экономическое состояние конкретного региона и активность региональной администрации по привлечению федерального финансирования.

Между тем финансовая обеспеченность реализации мер поддержки МСП, при отсутствии системного подхода реализации этих мер, на наш взгляд, не будет иметь должного эффекта. Отсутствие системного и централизованного подхода в вопросах развития МСП, по нашему мнению, является главной проблемой эффективного развития сферы МСП в Свердловской области.

Отсутствие системного подхода к реализации мер государственной поддержки МСП в Свердловской области характеризуется несовершенством нормативного правового закрепления мер развития МСП, отсутствие синергии государственных программ, содержащих ряд мер по развитию МСП Свердловской области.

Законом Свердловской области от 04.02.2008 № 10-ОЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Свердловской области» (далее – Закон 10-ОЗ) [4] закреплены весь перечень полномочий региона, предусмотренных Федеральным законом № 209-ФЗ в соответствии с принципом распределения полномочий в вопросах развития сферы МСП.

В рамках осуществляемых полномочий с государственной программой Свердловской области «Совершенствование социально-экономической политики на территории Свердловской области до 2020 года»[5] запланировано:

- ежегодный прирост доли среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) субъектов малого и среднего предпринимательства среди всех организаций и предприятий в 0,5% , достигнув к 2020 году 37%;

- увеличение оборота продукции (услуг) производимой субъектами МСП, в том числе микропредприятиями и индивидуальными предпринимателями до 3 212,7 млрд. рублей;

- увеличение доли продукции произведенной субъектами МСП в валовом региональном продукте до 49,6%;

- ежегодный прирост вновь зарегистрированных субъектов МСП в Свердловской области почти в 2,5 тысячи единиц.

При этом той же программой предусмотрены мероприятия, которые должны стать толчком к улучшению предпринимательского климата в Свердловской области, что обеспечит решение поставленных задач.

К таким мероприятиям отнесены:

- Научно-исследовательские и опытно конструкторские работы;
- Мониторинг деятельности и методическое обеспечение органов местного самоуправления по развитию МСП на территории муниципального образования;

- Развитие системы поддержки МСП на территории муниципальных образований, расположенных в Свердловской области;

- Обеспечение и координация деятельности организаций инфраструктуры поддержки субъектов МСП в Свердловской области;

- Мероприятия, реализуемые путем предоставления субсидий некоммерческой организации «Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства»;
- Обеспечение участия Свердловской области в мероприятиях федеральных программ развития МСП с целью привлечения средств федерального бюджета на поддержку МСП;
- Ведение реестра субъектов МСП – получателей поддержки за счет бюджета Свердловской области и имущества Свердловской области;
- Организация деятельности Совета по развитию МСП Свердловской области и содействие деятельности некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов МСП.

Формулировки мероприятий, проводимых в рамках государственной программы Свердловской области, носят расплывчатый характер, что не позволяет конкретизировать сами мероприятия.

Стоит учитывать, что за этими формулировками «спрятаны» средства бюджета Свердловской области, выделяемый объем которых составляет ежегодно более 200 млн. рублей. Отсутствие конкретизации мероприятий не только говорит об отсутствии понимания в конкретных мерах государственной власти Свердловской области в сфере развития МСП, но и повышает актуальность вопроса целевого и эффективного использования бюджетных средств.

На фоне отсутствия конкретики профильной программы в вопросах развития МСП в Свердловской области отмечается присутствие мероприятий направленных на поддержку МСП региона в государственных программах Свердловской области «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года»[6] и «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области до 2020 года». Государственные программы не имеют координации по реализуемым мероприятиям в сфере развития МСП Свердловской области.

Отмечая существующие недостатки государственных программ Свердловской области, следует отметить необходимость их существенной доработки: для достижения синергии – закрепить административные и финансовые взаимосвязи, для обеспечения эффективности использования бюджетных средств – конкретизировать перечень мероприятий.

Использованные источники:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) // Российская газета. 2007. №164
2. Демидов А.В. Государственная поддержка малого предпринимательства: региональный аспект // Российское предпринимательство. 2006. № 11 (83). с. 19-22. (сайт) URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/7997/> (дата обращения 15.01.2015)

3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) // Российская газета. 2007. №164
4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Свердловской области: Закон Свердловской области от 04.02.2008 № 10-ОЗ (ред. от 17.10.2013) // Областная газета. 2008. №34-37
5. Об утверждении государственной программы Свердловской области «Совершенствование социально-экономической политики на территории Свердловской области до 2020 года»: Постановление Правительства Свердловской области от 29.10.2013 № 1333-ПП (ред. от 20.11.2013) // Областная газета. 2013. № 549-556
6. Об утверждении государственной программы Свердловской области «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года»: Постановление Правительства Свердловской области от 24.10.2013 № 1293-ПП // Областная газета. 2013. № 535-539
7. Об утверждении государственной программы Свердловской области «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области до 2020 года»: Постановление Правительства Свердловской области от 23.10.2013 № 1285-ПП // Областная газета. 2013. № 540-545

*Ильиных И.А.
магистрант
УИ (ф) РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург*

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Как следует из принципов реализации государственной политики, закрепленных статей 6 Федерального закона № 209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»[1], важная роль в вопросах развития малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) играет региональный аспект, поддержка предпринимательства на уровне регионов и муниципалитетов. Это является закономерностью, поскольку только успешное развитие бизнеса в регионах и муниципалитетах позволит обеспечить общее развитие государства, увеличение доли малого предпринимательства в ВВП страны, увеличение объемов уплачиваемых налогов, направляемых государством преимущественно на выполнение социальных обязательств.

Созданная система государственной поддержки важной составляющей имеет федеральное софинансирование расходов региональных бюджетов.

В этой связи, видится несправедливым предложение Демидова А.В. о внесении изменений в порядок проведения конкурсного отбора,

используемый Минэкономразвития России, предварив его отбором регионов, имеющих право на поддержку малого предпринимательства[2].

То есть, если следовать логике Демидова А.В., ряд регионов может вовсе лишиться поддержки в виде средств федерального бюджета на развитие предпринимательства.

Между тем государственная поддержка предпринимательства является одним из принципов реализации государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства, и такая поддержка должна реализовываться на государственном, региональном и муниципальном уровне.

Следовательно, лишение финансирования региональных мероприятий поддержки предпринимательства можно квалифицировать как несоблюдение принципа равного доступа субъектов МСП к получению поддержки установленной [3], в том числе, федеральными программами поддержки предпринимательства.

Безусловно, неравномерность распределения федерального финансирования в рамках реализации мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства существует. Однако это зависит как минимум от двух ключевых факторов: экономическое состояние конкретного региона и активность региональной администрации по привлечению федерального финансирования.

Между тем финансовая обеспеченность реализации мер поддержки МСП, при отсутствии системного подхода реализации этих мер, на наш взгляд, не будет иметь должного эффекта. Отсутствие системного и централизованного подхода в вопросах развития МСП, по нашему мнению, является главной проблемой эффективного развития сферы МСП в Свердловской области.

Отсутствие системного подхода к реализации мер государственной поддержки МСП в Свердловской области характеризуется несовершенством нормативного правового закрепления мер развития МСП, отсутствие синергии государственных программ, содержащих ряд мер по развитию МСП Свердловской области.

Законом Свердловской области от 04.02.2008 № 10-ОЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Свердловской области» (далее – Закон 10-ОЗ) [4] закреплены весь перечень полномочий региона, предусмотренных Федеральным законом № 209-ФЗ в соответствии с принципом распределения полномочий в вопросах развития сферы МСП.

В рамках осуществляемых полномочий с государственной программой Свердловской области «Совершенствование социально-экономической политики на территории Свердловской области до 2020 года»[5] запланировано:

- ежегодный прирост доли среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) субъектов малого и среднего

предпринимательства среди всех организаций и предприятий в 0,5% , достигнув к 2020 году 37%;

- увеличение оборота продукции (услуг) производимой субъектами МСП, в том числе микропредприятиями и индивидуальными предпринимателями до 3 212,7 млрд. рублей;

- увеличение доли продукции произведенной субъектами МСП в валовом региональном продукте до 49,6%;

- ежегодный прирост вновь зарегистрированных субъектов МСП в Свердловской области почти в 2,5 тысячи единиц.

При этом той же программой предусмотрены мероприятия, которые должны стать толчком к улучшению предпринимательского климата в Свердловской области, что обеспечит решение поставленных задач.

К таким мероприятиям отнесены:

- Научно-исследовательские и опытно конструкторские работы;
- Мониторинг деятельности и методическое обеспечение органов местного самоуправления по развитию МСП на территории муниципального образования;

- Развитие системы поддержки МСП на территории муниципальных образований, расположенных в Свердловской области;

- Обеспечение и координация деятельности организаций инфраструктуры поддержки субъектов МСП в Свердловской области;

- Мероприятия, реализуемые путем предоставления субсидий некоммерческой организации «Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства»;

- Обеспечение участия Свердловской области в мероприятиях федеральных программ развития МСП с целью привлечения средств федерального бюджета на поддержку МСП;

- Ведение реестра субъектов МСП – получателей поддержки за счет бюджета Свердловской области и имущества Свердловской области;

- Организация деятельности Совета по развитию МСП Свердловской области и содействие деятельности некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов МСП.

Формулировки мероприятий, проводимых в рамках государственной программы Свердловской области, носят расплывчатый характер, что не позволяет конкретизировать сами мероприятия.

Стоит учитывать, что за этими формулировками «спрятаны» средства бюджета Свердловской области, выделяемый объем которых составляет ежегодно более 200 млн. рублей. Отсутствие конкретизации мероприятий не только говорит об отсутствии понимания в конкретных мерах государственной власти Свердловской области в сфере развития МСП, но и повышает актуальность вопроса целевого и эффективного использования бюджетных средств.

На фоне отсутствия конкретики профильной программы в вопросах

развития МСП в Свердловской области отмечается присутствие мероприятий направленных на поддержку МСП региона в государственных программах Свердловской области «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года»[6] и «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области до 2020 года». Государственные программы не имеют координации по реализуемым мероприятиям в сфере развития МСП Свердловской области.

Отмечая существующие недостатки государственных программ Свердловской области, следует отметить необходимость их существенной доработки: для достижения синергии – закрепить административные и финансовые взаимосвязи, для обеспечения эффективности использования бюджетных средств – конкретизировать перечень мероприятий.

Использованные источники:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) // Российская газета. 2007. №164
2. Демидов А.В. Государственная поддержка малого предпринимательства: региональный аспект // Российское предпринимательство. 2006. № 11 (83). с. 19-22. (сайт) URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/7997/> (дата обращения 15.01.2015)
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) // Российская газета. 2007. №164
4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Свердловской области: Закон Свердловской области от 04.02.2008 № 10-ОЗ (ред. от 17.10.2013) // Областная газета. 2008. №34-37
5. Об утверждении государственной программы Свердловской области «Совершенствование социально-экономической политики на территории Свердловской области до 2020 года»: Постановление Правительства Свердловской области от 29.10.2013 № 1333-ПП (ред. от 20.11.2013) // Областная газета. 2013. № 549-556
6. Об утверждении государственной программы Свердловской области «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года»: Постановление Правительства Свердловской области от 24.10.2013 № 1293-ПП // Областная газета. 2013. № 535-539
7. Об утверждении государственной программы Свердловской области «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области до 2020 года» : Постановление Правительства Свердловской области от 23.10.2013 № 1285-ПП // Областная газета. 2013. № 540-545

*Ильиных И.А.
магистрант
УИ (ф) РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» (далее – Федеральный закон № 209-ФЗ) государственная политика в сфере развития малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) определена как часть государственной социально-экономической политики [1, ст.6].

К социально-экономической политике относится бюджетная политика, налоговая политика, техническая политика, конкурентная политика и политика в сфере борьбы с коррупцией, политика в сфере государственных закупок, внешняя и внешнеэкономическая политика, региональная политика[2, гл.IV п.3].

Между тем, можно с уверенностью сказать, что и это не исчерпывающий перечень того, что содержит в себе социально-экономическая политика.

Понимание социально-экономической политики, содержится в самом словосочетании.

Экономика – хозяйство, совокупность средств, объектов, процессов, используемых людьми для обеспечения жизни, удовлетворения потребностей путем создания необходимых человеку благ, условий и средств существования с применением труда[3].

Социум - то же что и общество. Общество – совокупность людей, объединенных исторически обусловленными социальными формами совместной жизни[4].

То есть, фактически государственная социально-экономическая политика – деятельность государства в лице его органов исполнительной и законодательной власти, направленная на удовлетворение потребностей всего общества. Иными словами социально-экономическая политика – это основа, заложенная в реализации любой государственной политики в иных сферах.

И здесь следует, на наш взгляд, согласиться с позицией Абраумцова А.А. о том, что все экономические процессы одновременно имеют «социальную окраску». [5.с.294]

Очевидным подтверждением тому сам человек, являющийся основой экономических процессов.

Именно участие человека, активные его действия (труд) создают хозяйство, средства, объекты, обеспечивают протекание процессов, так необходимых для создания благ, условий и средств существования человека.

Заводы, банки, больницы, образовательные учреждения, органы исполнительной власти – везде труд именно человека является источником процессов по обеспечению самого себя всем необходимым для своего существования. Формируется социальная экономика - часть экономики, связанная с потребностями людей и потреблением ими благ и услуг[6, с.187].

Именно социальная составляющая экономики в лице общества является источником преобразований, источником политических процессов в государстве.

Развитие общества не может быть равномерным. Каждый человек уникален и развивается индивидуально. Кто-то более успешен, чем другой. Возникает социальное неравенство, выраженное в неравномерном распределении ресурсов. Происходит разделение общества на успешных людей и менее успешных, что приводит к возникновению разногласий между членами общества в сферах их деятельности, в течении экономических процессов.

В связи с этим государство в лице исполнительных и законодательных органов власти выступает регулятором в экономических процессах самыми различными способами: от установления норм поведения до ресурсных интервенций для выравнивания социального положения в обществе.

Безусловно, это является очень грубым выражением роли государства в вопросах социально-экономического развития, однако позволяет однозначно раскрыть мнение Райзберга Б.А. о том, что «социальная функция государства призвана обеспечить социальную защищенность личности, нормальные условия жизни для всех членов общества вне зависимости от их непосредственного участия в производстве благ»[7, с.117].

Поэтому, определяя важное место государственной политики по развитию МСП в государственной социально-экономической политике, следует отметить, что предпринимательство, как «инициативная самостоятельная деятельность граждан» [8, с.313] требует внимания со стороны государства, в том числе и с целью возобновления ресурсной базы для выполнения своих функций.

Более чем наглядно о важности внимания со стороны государства к сфере развития малого бизнеса высказывается заслуженный деятель науки РФ, доктор юридических наук, профессор Белых Владимир Сергеевич. По утверждению Белых В.С. «предпринимательские структуры принимают участие в решении социальных проблем российского общества, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды. И не только. Одна из основных конституционных обязанностей предпринимателей - уплата законно установленных налогов и сборов. Но вряд ли можно утверждать, что при создании предпринимательских структур преследуется цель - уплата налогов и сборов (равно и уплата штрафов за нарушение государственной дисциплины)»[9,

с.18].

При этом одной из целей реализации государственной политики в области развития предпринимательства является увеличение доли уплаченных субъектами МСП налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Тем самым государственная политика в сфере развития предпринимательства призвана обеспечивать также и выполнение государством своих социальных обязательств перед населением страны - обеспечивать минимальный набор социальных услуг для населения.

Обеспечение занятости населения и развития самозанятости является еще одним элементом, характеризующим государственную политику в сфере развития предпринимательства как часть социально-экономической политики государства.

По данным проекта доклада Министерства экономического развития России о развитии МСП в 2010-2013 годах на 1 января 2014 года в Российской Федерации зарегистрировано 5,6 млн. субъектов МСП, на которых занято 25% от общей численности занятых в экономике. Около 62,8% от общего количества субъектов МСП являются индивидуальные предприниматели[10, с.15].

Таким образом, создание государством благоприятных условий для ведения бизнеса, способствующих вовлечению в него большого числа жителей страны в качестве наемных работников или в качестве индивидуальных предпринимателей, позволяет решить вопрос гибкости рынка труда, что, учитывая концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, является важнейшим элементом инновационной экономики[11, гл. III п.6].

Одновременно с этим следует отметить отсталость России по показателю занятых в сфере деятельности субъектов МСП (21%), относительно развитых стран, в которых данный показатель варьируется в пределах 35-80%.

Относительно доли производимых субъектами МСП товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта (далее – ВВП) Россия с показателем в 21% уступает таким странам мира как Япония (63%), США (62%), ЮАР (60%), Венгрии и Великобритании (по 50%), Малайзии (47%), Австралии и Чехии (по 35 %)[12, с.32].

В связи с этим, одним из приоритетов государственной политики в сфере развития МСП является повышение доли субъектов МСП в ВВП страны[13, ст.6].

Показателем влияния на социально-экономическое развитие государства следует отнести также количество субъектов МСП, отражающий уровень развития сферы МСП, как фактор, влияющий на занятость населения в данной сфере.

Так по информации Министерства экономического развития России

плотность малого и среднего бизнеса (количество субъектов МСП на 1000 жителей) в России (39 ед.) сопоставима с показателями таких стран мира как США (20 ед.), Австралия (40 ед.), Япония (45 ед.) [14, с.32].

Развитие предпринимательства является одним из самых точных показателей экономического и социального здоровья государства и общества [15, с.14].

Участие малого и среднего бизнеса в социально-экономическом развитии сопровождается такими социально-значимыми мероприятиями как участие бизнеса в развитии инфраструктуры городов и районов, благотворительная деятельность. Одновременно с этим предпринимательская деятельность – возможность самореализации.

И наконец, увеличение налоговых поступлений, рост доли МСП в ВВП, создание новых рабочих мест – качественные показатели государственной политики в сфере развития МСП, позволяющие оценить эффективность мер предпринимаемых государством в данной сфере.

Системная и совместная работа органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов муниципальной власти обеспечит создание благоприятных условий для ведения бизнеса в Российской Федерации, о необходимости которой многократно говорится с высоких трибун власти, о необходимости которой говорит и само бизнес-сообщество активно предлагая свою инициативу.

Использованные источники:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) // Российская газета. 2007. №164.
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р// СЗ РФ. 2012. № 1. ст. 216.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/?frame=61 (дата обращения 12.01.2015).
4. Толковый словарь русского языка [сайт]. URL: <http://www.vedu.ru/expdic/19498/> (дата обращения 12.01.2015).
5. Экономическая теория ECONOMICS в вопросах и ответах Амбарцумов А.А.. - М.: ИНФРА. 2010, С. 294.
6. Чапурина М.Н. Курс экономической теории. - М.: Инфра.2013.С.187.
7. Райзберг Б.А. Курс Экономики. - М.: Инфра-М. 2012.С.117.
8. Большой экономический словарь. - М.: Ин-т экономики. 1994. С. 313.
9. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России: Монография. - М.: Проспект. 2009. С. 18.
10. Проект доклада о ходе реализации мер поддержки малого и среднего предпринимательства в 2010–2013 годах и основных направлениях развития

малого и среднего предпринимательства на ближайшую и среднесрочную перспективу [сайт]. URL: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analitic/> (дата обращения 12.01.2015).

11. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»): Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) // СЗ РФ. 2008. №47. ст.5489.

12. Проект доклада о ходе реализации мер поддержки малого и среднего предпринимательства в 2010–2013 годах и основных направлениях развития малого и среднего предпринимательства на ближайшую и среднесрочную перспективу [сайт]. URL: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analitic/> (дата обращения 12.01.2015).

13. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) // Российская газета. 2007. №164.

14. Проект доклада о ходе реализации мер поддержки малого и среднего предпринимательства в 2010–2013 годах и основных направлениях развития малого и среднего предпринимательства на ближайшую и среднесрочную перспективу [сайт]. URL: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analitic/> (дата обращения 12.01.2015).

15. Мукосеев Д.В. Экономическая сущность и критерии определения малого предпринимательства // Современные научные исследования и инновации. 2012. №5. С. 14-17.

*Илюхин И. Р.
студент 3го курса
Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАУКИ ФИНАНСОВОГО ПРАВА В РОССИИ

Аннотация: На современном этапе развития, в условиях глобализирующегося мира, финансовое право России активно развивается, расширяется круг исследователей, изучающих проблемы финансово-правового регулирования. Достижения финансового права России востребованы государством и призваны служить совершенствованию российского законодательства в целях построения экономически сильного правового государства. Конституционные основы финансового права выступают важным регулятором финансовых отношений.

Ключевые слова: финансовое право, наука финансового права, финансовая деятельность.

Финансовое право воздействует на важнейшие стороны жизни общества и государства в целом. Финансовая деятельность - это вид

человеческой деятельности, действий человека, его объединений, муниципальных образований и государства, обусловленный наличием товарно-денежных отношений в обществе и объективной необходимостью создания определенных фондов денежных средств для удовлетворения соответствующих потребностей. Финансовую деятельность осуществляют органы государства всех трех ветвей государственной власти: представительной, исполнительной и судебной, в пределах своей компетенции. Финансовая деятельность государства и муниципальных образований осуществляется, как правило, в правовой форме, при правовом ее регулировании применяются в основном нормы финансового права, опосредующие общественные отношения, возникающие при функционировании финансовой системы страны. Посредством норм финансового права, правового регулирования финансовой деятельности государства и муниципальных образований создаются денежные фонды государства и муниципальных образований, направляемые на финансирование общезначимых задач. Без правового регулирования публичных финансовых (денежных) отношений невозможно развитие страны, исключается создание безопасных условий развития экономики, невозможна жизнедеятельность всего государства. «В современный период развитие России, как государства с рыночной формой экономики, объективно связано с финансовыми, налоговыми отношениями и механизмом их правового регулирования. Особо важное место в механизме финансовой деятельности государства и муниципальных образований, безусловно, занимают правовое регулирование налогообложения, государственный и банковский кредит, денежное обращение, валютное регулирование и др.» [19, с. 191].

Финансовое право претерпело изменения с приходом в Россию рыночных реформ, в результате которых стало очевидно, что в нашей стране отсутствует ряд финансовых институтов, которые имеют место в западных странах и введение которых требует неотложных мер по созданию нормативно-правовой базы в таких сферах, как банковская, инвестиционная, рынки ценных бумаг и рынки капитала. Изменения коснулись бюджетной и налоговой систем. Стала неизбежной экспансия финансового права в сопредельные отрасли ввиду новых подходов в правовом регулировании, вызванном изменением соотношений публичных и частных интересов в обществе и государстве.

Результатом реформирования экономических и социальных отношений России стало выявление ряда проблем, связанных с применением неэффективных методов и приёмов перехода к рыночным отношениям. Поэтому на сегодняшний день, в условиях мирового финансового кризиса на передний план выдвинулась задача активизации предпринимательской деятельности. Доминирующим направлением социально – экономической политики России становится создание сильных мотивационных стимулов

законной деятельности во всех сферах жизни. Одной из важнейших задач назревшей серьезной корректировки концепции экономических и социальных реформ в России – повышение роли субъективного фактора, формирование мощной системы финансово – правовых стимулов поведения граждан. Речь идет о том, чтобы усилить действие финансового права как социально – психологического фактора общественной жизни, направленного на воспитание граждан, поддержку их положительных стремлений.

На современном этапе развития, финансовое право, как отрасль права и как соответствующая сфера российского законодательства стремительно развивается, в результате чего конкретизируется предмет финансово-правового регулирования, обновляются его подотрасли и институты.

По справедливому высказыванию Н.И. Химичевой, «в настоящее время наблюдается активный приток исследователей финансового права и финансовых правоотношений, что объективно обусловлено острой востребованностью этой отрасли права. Ведь рыночная экономика при всей огромной роли гражданского права требует и государственного регулирования, включая использование норм финансового права, но с новым содержанием»[28, с.851].

Одним из важных вопросов при определении финансового права является вопрос о понятии данной науки. Как известно из Энциклопедического словаря Ф.А. Брокгауза и И.А. Эфрона, «финансовая наука принадлежит, с одной стороны, к циклу экономических наук, с другой – к наукам правовым...». Однако, как представляется, в современных условиях существует серьезное разграничение финансовой науки (экономической) и финансово-правовой (юридической), каждая из которых имеет свой предмет, методы и цели научного исследования [18, с. 41].

По мнению Е.Ю.Грачевой, «наука финансового права изучает отрасль финансового права, предметом которой являются общественные отношения, складывающиеся в процессе формирования, распределения, перераспределения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств государством и муниципальными образованиями, а также уполномоченными ими субъектами для достижения обще-социальных целей и задач, стоящих перед обществом» [6, с.231-232].

Понятие финансового права напрямую связано с финансовыми отношениями государства, эволюция финансовых отношений государства приводит и к изменениям финансового права как науки. Роль государства по управлению финансовыми отношениями в обществе понимается не только как его «обязанность» активно влиять на институциональную среду организации финансового контроля государственных органов, но и как комплекс правоохранительных функций, направленных на:

- установление финансового правопорядка в целях обеспечения бюджетного суверенитета, финансового иммунитета, налогового паритета и

кредитно-расчетной стабильности российского государства в условиях взаимозависимости финансовых рынков и финансовых систем государств;

- устранение пробелов бюджетного, налогового, банковского, страхового, валютного права, законодательства о рынке ценных бумаг и ценовой деятельности;

- выявление и устранение «коррупционных» норм в актах предпринимательского, коммерческого и финансового права, «содействующих» получению отдельными частными и публичными субъектами неправомерных имущественных привилегий и доходов.

Финансовая деятельность государства заключается в аккумуляции, распределении и использовании централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, т.е. осуществление управления государственными, муниципальными и отчасти частными финансами. Эффективное управление возможно лишь при наличии мотивации субъектов финансовых отношений на законопослушное правомерное поведение. Применение финансово - правовых стимулов в управлении государственными финансами позволит усовершенствовать механизм финансовой деятельности государства и муниципальных образований, повысить эффективность финансово-правового регулирования общественных отношений [7, с.103-104].

По мнению О.А.Акопян «Финансовое право и границы его регулирования тесно связаны с различными экономическими теориями (школами), которые используются при формировании экономической политики государства. Такие вопросы, как возможность государственного регулирования цен, банковских ставок, регулирование рынка ценных бумаг и т. д., по сей день остаются дискуссионными не только в России.» [3, с.91]. Рассматривая названную сферу общественных отношений, наука финансового права анализирует и изучает не только создаваемые правовые нормы, направленные на регулирование финансовых общественных отношений с целью достижения поставленных целей и задач, но и их систему, источники, финансовые правоотношения, возникающие в результате воздействия финансово-правовых норм на сферу финансовой деятельности.

Таким образом, рассматривая различные точки зрения на понятие науки финансового права, стоит говорить о том, что в современных условиях существует серьезное разграничение финансовой науки (экономической) и финансово-правовой (юридической), каждая из которых имеет свой предмет, методы и цели научного исследования. При этом с необходимостью следует отметить то обстоятельство, что выводы и принципиальные позиции, разработанные каждой из них, являются друг для друга научной базой.

Основными критериями деления права на отрасли в соответствии с положениями теории права и государства принято считать предмет и метод правового регулирования. Предметом регулирования любой отрасли права

являются общественные отношения. Предметом финансового права служат нормы права, регулирующие финансовую деятельность государства, то есть деятельность по аккумуляции, перераспределению и использованию фондов денежных средств. Финансами обеспечивается реальное выполнение всех задач и функций, стоящих перед государством и обществом в целом. [5, с.265].

Таким образом, предметом финансового права служат общественные отношения по созданию, распределению и использованию денежных фондов, т.е. финансы. Следует рассматривать финансы и нормы финансового права как инструмент, служащий формированию и функционированию систем прямых и обратных связей в обществе и государстве, исходя из того, что деньги, из которых формируются финансовые фонды государства, являются всеобщим эквивалентом. Именно поэтому финансы служат основным источником информации обо всех без исключения процессах в жизнедеятельности государства и общества, являются инструментом его саморегулирования и самонастройки. В то же время и финансы, и нормы финансового права представляют собой взаимосвязанные системы, и эффективное исследование этих категорий возможно только на основе системного анализа.

Именно финансы являются основными носителями информации в механизме государственного управления. Посредством финансов осуществляются прямые и обратные связи в экономических, социальных и политических системах, так как финансы – это органический элемент системы государственного управления, это информационные носители и, главное, инструмент системного саморегулирования государства и общества в целом. Поскольку финансовое право по своей природе является публичным правом (государствоведческим), то именно с помощью финансового законодательства государство реально может осуществлять управление. Очень важно в этой связи высказывание С.В. Степашина: «Фактически при оценке эффективности функционирования объектов контроля как части системы экономических отношений должна одновременно проводиться комплексная оценка эффективности органов и процессов управления как единой кибернетической системы» [22, с.186].

Исследователь Янжул И.И., определяя происхождение слова «финансы», отмечал, что «под финансами, в техническом значении слова, понимается исключительно совокупность материальных средств, необходимых для удовлетворения потребностей государств». [31, с.44].

Исследователь П.С. Климентов отмечает, что «финансы, подобно всем фактам социальной жизни, есть историческая категория. Цель финансовой науки – изучение государственно-хозяйственной деятельности в ее историческом развитии, анализ причин возникновения и видоизменения финансовых институтов, открытие эволюционных законов государственного хозяйства» [25, с.5].

Для выполнения своих разнообразных и многосложных задач государство нуждается в массе материальных средств, и ему приходится вести весьма сложное хозяйство. Для успешного ведения последнего государству необходима обширная и хорошая организация финансового управления. Являясь субъектом финансового верховенства, государство имеет известную власть, состоящую в праве издавать финансовые законы, устанавливать налоги, заключать государственные займы, принимать принудительные меры в отношении к нарушителям или не исполнителям финансовых норм. Для проявления своей деятельности по части финансового управления государство нуждается в целом ряде центральных и местных финансовых органов [26, с.12].

Важным достижением финансово-правовой науки является постепенное взаимопроникновение финансово-правовой науки, правотворчества и правоприменительной деятельности. Это выражается в различных формах. [18, с.43].

Предмет финансового права обуславливает особенности метода регулирования. Финансовое право для реализации метода права по отношению ко всему праву имеет субстанциональное значение. Именно финансовое право фиксирует ценностные результаты любых правоотношений в денежной форме, закрепляет за лицами, осуществившими их, объем прав в денежной форме, и это позволяет в последующем возобновлять те правоотношения, которые дали положительный финансовый результат. Финансово-правовые нормы отличаются от норм других отраслей права тем, что предметом их регулирования являются общественные отношения, складывающиеся в процессе планового формирования, распределения и использования государством (органами местного самоуправления) публичных денежных средств, необходимых государству для осуществления своих задач и функций. Большинство ученых в области финансового права отмечают, что нормы финансового права всегда связаны с регулированием отношений по поводу выполняемых в процессе финансовой деятельности государства распределительных, контрольных и стимулирующих функций при распределении общественного продукта и национального дохода в денежной форме [27, с.22]. Ни одна из финансово-правовых норм не действует изолированно, без взаимодействия с остальными или с группой других норм финансового права. Указанные нормы находятся во взаимодействии и взаимосвязи и образуют единую отрасль, а именно финансовое право.

Как считает Н.М.Казанцев, фундаментально-знаковый метод финансово-правового регулирования сложен, поскольку состоит из ряда взаимодействующих и взаимосвязанных между собой методов — лингвистического, модально-логического и семиотического. Ни один из них (взятый отдельно) не может породить эффективные формы финансово-правового регулирования без участия других [9, с.38]. Метод финансового

права реализуется через практики, образующие в своей последовательности цикл обратной связи финансового права в целом, — финансовое правосознание, финансово-правовое нормотворчество, финансово-правовое исполнение, финансовый контроль и финансовая юстиция. Это макро-цикл обратной связи финансового права. Как правило, метод финансового права применяется в рамках микроцикла обратной связи финансового права, включающей финансово-правовое исполнение, финансовый контроль.

Нормы финансового права направлены на регулирование фактических общественных отношений, однако данный процесс они осуществляют через финансовые правоотношения, которые играют роль промежуточного звена между финансово-правовой нормой и общественными отношениями, выделенными в качестве объекта правового воздействия. Финансово-правовая норма не только закрепляет определенные интересы участников отношений и отображает компромиссы в их столкновении, но и объективно предусматривает меры по их реализации. В реализации конкретной нормы финансового права можно определить субъектов правоотношения, объект правоотношения, комплекс взаимных прав и обязанностей, ответственность определенных субъектов [16, с.174].

На наш взгляд, реализация норм финансового права может осуществляться в 4-х формах, а именно: соблюдение, исполнение, использование и применение.

Таким образом, если исходить из традиционной точки зрения на понятие правоприменения, то оно является формой реализации права. При этом одной из них, наряду с другими формами.

Рассмотрим важнейшие их особенности.

1. *Соблюдением* финансово-правовых норм права является ненарушение установленных запретов. Иными словами, соблюдение выступает в качестве такой формы реализации финансово-правовых норм, при которой субъекты финансового права воздерживаются от запрещенных финансовым правом действий. Как правило, соблюдением реализуются запрещающие нормы.

2. *Исполнением* финансово-правовых норм является активное соблюдение предписаний указанных норм. Как правило, исполнением реализуются обязывающие нормы. В финансовом праве большинство норм являются обязывающими, так как присутствует заинтересованность государства в финансовом обеспечении своей деятельности. Сущность исполнения состоит в сознательном и активном соблюдении финансовых предписаний.

Таким образом, под исполнением и соблюдением норм финансового права можно понимать подчинение поведения субъекта права обращенным к нему финансово-правовым требованиям. Это или действия субъектов права по осуществлению обращенных к ним обязывающих, уполномочивающих финансово-правовых норм, или воздержание от действий, запрещенных

нормами финансового права. Необходимо указать, что действия, направленные на исполнение норм финансового права, по своему конкретному содержанию довольно разные, так как существует определенное отличие конкретного содержания норм финансового права. Причем некоторые из этих действий имеют юридический характер, а другие не имеют такого качества. Как правило, исполнение обязывающих и уполномочивающих норм связано с необходимостью осуществления юридических действий. Например, исполнение нормы, обязывающей своевременно и в полном объеме уплатить налоги, предусматривает осуществление юридических действий (предоставление документов по налоговому учету и налоговой отчетности).

3. *Использование* норм финансового права реализуется по усмотрению субъекта в осуществлении предписаний финансово-правовых норм. Использование означает осуществление субъектами финансового права предоставленных им субъективных прав в виде разрешений, правомочий. Так, налогоплательщик может представлять свои интересы в контролирующих органах самостоятельно, через налогового агента или уполномоченного представителя.

4. *Применение* норм финансового права заключается в широком комплексе властных действий органов финансовой деятельности в установленном законом порядке.

Как отмечают современные исследователи, в частности А.А.Редько, правоприменение выступает одной из последних стадий процесса правотворческой деятельности [14, с. 78]. Та или иная норма приобретает собственное значение в развитии и регламентации общественных отношений.

Как отмечает Т.Д.Ефремова, в основе реализации права лежат не личные цели законодателей, а потребности общества в регламентации тех или иных правоотношений [8, с.58].

М.Н. Марченко, обобщая точки зрения на правоприменение в рамках реализации права, отмечает, что в рамках данной концепции правоприменение выступает «особой формой» реализации права, которая осуществляется «государственными или общественными организациями в пределах их компетенции в форме властной организующей деятельности по конкретизации правовых норм на основе строгого соблюдения законности» [11, с.684].

Указывая на концептуальный подход к правоприменению через понятие реализации права, необходимо отметить, что данный подход активно применялся в советский период времени. Однако применение его в современных условиях означало бы однозначность подхода к институту правоприменения. Кроме того, на реализацию права влияет множество факторов, которые могут приводить к отклонению института правоприменения от уже созданных правовых моделей.

Так, орган государственной налоговой службы осуществляет за налогоплательщика и в пользу государства мероприятия по погашению налогового долга такого налогоплательщика путем взыскания средств, которые находятся в его собственности, а в случае их недостаточности – путем продажи имущества такого налогоплательщика, которое находится в налоговом залоге. Необходимость данной формы реализации финансового права обусловлена тем, что государство играет ведущую роль в определении круга и статуса субъектов финансового права.

Важное значение в понимании современного финансового права имеют принципы финансового права. Понятие «принцип» имеет латинское происхождение и в переводе на русский язык означает «основа», «начало».

В научной литературе вопрос о принципах права является дискуссионным. Исследователь В.Н. Хропанюк определяет принципы права как основные исходные положения, юридически закрепляющие объективные закономерности общественной жизни. Они аккумулируют в себе наиболее характерные черты права, определяют его юридическую природу [30, с.126].

По мнению исследователей Н.Г.Тирских, Л.Ю. Черняк с одной стороны, принципы права, закрепляемые в нормах-принципах и обладающие регулятивно – конституционной функцией, являются разновидностью правовых норм, а значит первичным элементом системы права. С другой стороны, общеправовые принципы являются специфическим образованием в рамках системы права, предопределяющим его строение, а значит протоэлементом [23, с.10].

Принципы финансового права являются специальным научным основанием, фиксирующие объект исследования, обеспечивают единство эмпирического и теоретического в научном познании, представляют собой такие исходные средства воспроизведения сущности объекта в этом познании, которые выражают направленность применения других средств.

Финансово-правовые исходные начала отражают объективные связи, закономерности развития финансовой деятельности государства, в результате чего они становятся качественными характеристиками этой отрасли права. В этом проявляется социальная обусловленность принципов, их зависимость от реальных жизненных условий [10, с.68].

Финансово-правовые принципы устанавливают основополагающие, конструирующие ориентиры в развитии институтов финансового права, определяют направления развития финансового законодательства.

Принципы финансового права представляют собой один из элементов юридического режима регулирования общественных отношений в финансовой сфере. Наряду с предметом и методом правового регулирования они имеют важное значение для объяснения самостоятельной природы финансового права. Исходные основы финансовой деятельности имеют свое содержание и особенности, обусловленные историческим развитием

отрасли, спецификой предмета соответствующего правового регулирования и современными политико-правовыми реалиями.

Итак, основными принципами финансового права, на современном этапе развития являются принцип:

- законности;
- приоритета публичных интересов в правовом регулировании финансовых отношений;
- федерализма;
- единства финансовой политики и денежной системы;
- равноправие субъектов РФ в области финансовой деятельности;
- самостоятельности финансовой деятельности в рамках компетенции органов местного самоуправления;
- социальной направленности финансовой деятельности Российской Федерации;
- распределения функций в области финансовой деятельности на основе разделения законодательной (представительной), исполнительной и судебной властей;
- гласности;
- плановости;
- эффективности.

Законность как принцип права является одной из фундаментальнейших категорий. В узком смысле понимания, «законность (верховенство закона) - неукоснительное исполнение законов и соответствующих им иных правовых актов всеми органами государства, должностными и иными лицами... один из элементов демократии и правового государства» [17, с.114].

По мнению исследователя М.Н. Маршунова, законность в обществе и государстве - это точное и неуклонное исполнение действующего законодательства всеми участниками разнообразных общественных отношений. Законность - это и принцип функционирования государства, и цель, и условие его существования [12, с.7].

Принцип законности в финансовом праве означает создание и поддержание режима легитимности финансовой деятельности государства и местного самоуправления. В случае нарушения финансового законодательства, несоблюдения закона, государство вправе применять государственное принуждение. Незаконное формирование, распределение и использование фондов денежных средств может явиться угрозой нестабильности в финансовых отношениях, необеспеченности финансовыми ресурсами разнообразных утвержденных государственных программ в различных сферах общественной жизни и иметь другие отрицательные последствия. Приоритет публичных интересов в правовом регулировании финансовых отношений выражается в верховенстве общих интересов субъектов финансового права. Финансовое право имеет публичный характер.

Специфика финансовых отношений, основывающихся на принципе приоритета публичных интересов, заключается в том, что они установлены в интересах всех и каждого, т. е. в общих интересах. Такие интересы называются публичными. В этом плане публичный интерес является совокупностью общих интересов, включающих в себя индивидуальные интересы, поскольку публичный интерес – это интерес, присущий обществу как единому целому [20, с.323].

Единым организующим центром общества, проявляющим его волю и выступающим стороной в конкретных правовых отношениях, является государство. В связи с этим Ю. А. Тихомиров о роли государства справедливо пишет, что именно государство является особым субъектом права, потому что оно призвано выражать публичные интересы, сочетающие, с одной стороны наций, социальных слоев, общества в целом и, с другой стороны, частные интересы [24, с.20].

Финансовое обеспечение целей и задач государства предназначено не только для удовлетворения и интересов органов власти, и общих интересов индивидуальных и коллективных субъектов. Без финансового обеспечения функционирования государства невозможно удовлетворение общезначимых, публичных интересов всего общества. Приоритет публичных интересов охватывает все стороны финансовой деятельности государства и местного самоуправления и проявляется в качестве основной целеполагающей идеи, обеспечивающей согласованность действий участников финансовых правоотношений, влияющей на формирование системы финансового законодательства, финансовое правотворчество и правоприменительную практику [10, с.73]. Принцип приоритета публичности в правовом регулировании финансовой деятельности показывает динамику развития имущественных отношений в обществе.

Российское государство является федеративным, соответственно финансовые правоотношения строятся на принципе федерализма. Принцип федерализма лежит в основе финансовой деятельности государства. Это означает, что общегосударственные финансовые интересы находятся во взаимодействии с интересами субъектов РФ и заключающимся в распределении финансовых ресурсов, а также в разграничении бюджетной компетенции между Российской Федерацией и субъектами РФ.

По мнению исследователя Л.Л. Хоперской федерализм является определенным способом управления обществом, предполагающий взаимодействие субъектов равных уровней [29, с. 108]. Принцип федерализма означает, что финансовая сфера взаимосвязана с государственным устройством РФ. Статья 71 Конституции РФ закрепляет финансовые правоотношения, находящиеся в ведении *Российской Федерации. Финансовая деятельность субъектов РФ не должна противоречить финансово – правовым основам федеративного регулирования.* Принцип единства финансовой политики денежной системы означает приоритет

конституционных установлений единой системы финансовой политики и денежной системы.

Гарантируется принцип единства финансовой политики и денежной системы Конституцией РФ в разделе «Федеративное устройство»: на территории Российской Федерации не допускается установление таможенных границ, пошлин, сборов и каких-либо иных препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств; в России не допускается введение и эмиссия других денег, кроме рубля, который является денежной единицей Российской Федерации; денежная эмиссия - исключительная монополия Центрального банка РФ.

Важным фактором принципа единства финансовой политики денежной системы является обусловленное федеративной системой единство правового пространства. Конституция РФ относит правовое регулирование финансовых, валютных и кредитных отношений к исключительной компетенции Российской Федерации.

Принцип равенства всегда был и остается одним из важнейших идеалов справедливого общественного устройства.

Понятие равенства стало все глубже проникать в общественное сознание, и в настоящее время можно без преувеличения утверждать, что государство признается демократическим и является таковым только при условии, что оно признает принцип равенства в отношениях между людьми и между народами и прилагает необходимые усилия для осуществления его на практике. «Федеративное государство может быть признано демократическим еще и при условии, что оно признает равенство составляющих его субъектов» [15, с.287].

В связи со сказанным надо заметить, что обеспечение равенства в обществе зависит не только от государства, но и от целого ряда объективных и субъективных обстоятельств, круг которых очень широк.

Принцип равноправия субъектов РФ означает, с одной стороны, равноправные отношения субъектов РФ по отношению к государству, а с другой означает принцип равноправия самих субъектов РФ. Наличие федерального центра, единой нормативно – правовой базы финансовых отношений, равноправие субъектов государственной финансовой деятельности все это говорит о принципе равноправия. В то же время важно иметь в виду, что равенство здесь означает не только одинаковость финансовых отношений федерации со всеми ее членами, но и некоторые варианты таких отношений - так называемые особые финансовые режимы, введенные на законодательной основе при наличии объективных критериев [10, с.78].

Местное самоуправление в РФ - признаваемая и гарантированная Конституцией РФ самостоятельная и под свою ответственность деятельность населения по решению непосредственно или через органы местного

самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения, его исторических и иных местных традиций.

Конституция РФ относит местное самоуправление к основам конституционного строя России и устанавливает, что местное самоуправление в РФ признается и гарантируется. Оно в пределах своих полномочий самостоятельно. Органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти.

Закрепленная в Конституции России независимость местного самоуправления не означает изолированность его от общественно-политических отношений, происходящих в государстве. Не входя в систему государственной власти, местное самоуправление не перестает оставаться зависимым от нее, так как полномочия органов государственной власти как федеральных, так и региональных структур распространяются на сферу действия местного самоуправления.

Федеральный закон РФ 06.10.2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» устанавливает, что органы местного самоуправления вправе самостоятельно регулировать вопросы финансовой сферы своего развития. Формирование финансовой основы местного самоуправления и совершенствование системы бюджетного регулирования признаны государством как важнейшие условия для реализации органами местного самоуправления своих конституционных полномочий. «В укреплении финансовых основ местного самоуправления должны принимать активное участие не только органы государственной власти, но и непосредственно органы местного самоуправления» [13, с.4].

Несмотря на изложенные проблемы и их причины, связанные с формированием доходов местных бюджетов, органы местного самоуправления должны обеспечить правовое регулирование бюджетно-финансовых отношений на местном уровне, а также принимать меры к развитию собственной финансовой базы.

Принцип социальной направленности финансовой деятельности Российской Федерации означает конституционную обусловленность любых правоотношений, которые основываются на том, что РФ является социальным государством [5, с.265]. Обеспечение социальных функций во многом обуславливается как финансовой деятельностью государства, так и стабильностью самой финансовой системы. Принцип социальной направленности финансовой деятельности Российской Федерации затрагивает основы социального обеспечения субъектов финансовой деятельности, в частности: вопросы страхования за счет бюджетных средств, минимальная бюджетная обеспеченность и гарантия бюджетам субъектов РФ и местным бюджетам минимального бюджета; установление принципа учета фактической способности налогоплательщика к уплате налогов и т. д.

Социальная направленность финансовой деятельности также находит свое отражение в бюджетной и налоговой сфере. Уплата налогов

государству, является одной из гарантий стабильности общества и его финансовых основ. Функции финансовой деятельности распределяются на основе разделения власти на исполнительную, законодательную и судебную.

Это означает разграничение полномочий и компетенции в осуществлении финансовой деятельности между законодательной, исполнительной и судебной властями. Законодательные органы в основном осуществляют свои полномочия по принятию законодательства, осуществлению законодательной инициативы в области финансовой деятельности государства. На законодательном уровне формируют основы финансовой деятельности государства и финансово – правового регулирования.

Исполнительные органы нацелены на исполнение в области финансов, обширные полномочия имеются в области финансовой деятельности у Правительства РФ, которое осуществляет влияние на законодательный процесс. Кроме того, Правительство разрабатывает проект федерального бюджета на год.

Компетенцией судебной власти в области финансовых отношений является рассмотрение судами конкретных дел, разрешение финансово – правовых конфликтов, а также осуществление законодательной инициативы.

Принцип гласности означает открытость решений финансовой деятельности, что может выражаться в отражении в СМИ бюджетов и отчетов о финансовой деятельности, в открытом обсуждении различных финансовых вопросов, законодательных актов, проектов. Принцип гласности является определенным индикатором демократичности государства. Принцип гласности в финансовом праве имеет законодательные гарантии. Например, п. 1 ст. 5 НК РФ предусматривает вступление актов законодательства о налогах в силу не ранее чем по истечении одного месяца со дня их официального опубликования.

Принцип плановости имел особое значение в советский период развития государства, однако и сегодня, в определенной степени он не потерял актуальности. Принцип финансового планирования направлен на достижение баланса доходов и расходов как территориальных, так и коллективных субъектов. Внебюджетные фонды, страховые компании, кредитные организации, государственные и муниципальные предприятия реализуют указанный принцип планируя свою финансовую деятельность. Следует отметить, что принцип плановости позволяет обеспечивать стабильность финансовой системы того или иного субъекта. Реализация принципа плановости позволяет субъектам учитывать результаты предыдущих периодов финансовой деятельности, прогнозировать свое финансовое развитие и таким образом осуществлять аккумулирование, распределение и использование денежных средств более эффективными методами.

Совокупность перечисленных принципов финансового права представляет собой проекцию наиболее значимых аспектов аккумуляции, использования и распределения государственных и муниципальных фондов денежных средств, придает финансовой деятельности государства и местного самоуправления целенаправленность, наполняет ее конкретно определенным смыслом.

На современном этапе развития финансового права, некоторые исследователи [4, с.31], кроме перечисленных принципов, выделяют также принцип эффективности.

Принцип эффективности требует формирования объективной и комплексной системы финансового мониторинга, который представляет собой постоянное наблюдение, слежение за различными процессами финансовой деятельности.

«Финансы являются основным информационным источником, который позволяет органам власти, органам налогового администрирования отслеживать процессы, происходящие в обществе и государстве и активно и своевременно регулировать эти явления, в том числе и процессы формирования и эффективного использования бюджетных средств».

Проблема эффективности является одной из значимых проблем финансового права. Эффективность финансовой деятельности находится в отрыве от практической реализации, в связи с чем, важно осуществление механизма контроля, координации и мониторинга финансовой деятельности органов государственной власти.

Таким образом, начало XXI в. стало для науки финансового права началом нового этапа в ее развитии. Сохраняя преемственность методологии финансово-правовой науки, ученые продолжили изучать правовую природу отдельных финансовых институтов, однако они их стали рассматривать через призму основ конституционного строя и экономического уклада современного Российского государства. В соответствии с этим идет и построение и формирование принципов финансового права.

Исследование показало, что с течением времени основные элементы финансового права видоизменяются, что связано как с эволюцией финансовой системы, так и с развитием государства. Так, например, при сохранении предмета финансового права, меняются не только метод, но и принципы финансового права. Одни принципы остаются неизменными, например как принцип плановости, другие наоборот исчезают, на место которых встают новые. Так, например, достижением последних лет стало введение принципа эффективности, что явилось как отражением потребности общества, так и потребности финансовой системы современности.

Использованные источники:

1. Конституция РФ // СЗ РФ. - 2014. - N 15;

2. Налоговый кодекс Российской Федерации Часть 1 // СЗ РФ 1998. - № 31. ст. 3824;
3. Акопян О.А. Изменение границ правового регулирования в финансовом праве // Журнал российского права. 2012. № 6 (186). С. 91-96;
4. Арбатская Ю.В., Кузьмина М.Н. О некоторых правовых проблемах повышения эффективности финансовой деятельности государства. // Академический юридический журнал 2008. - № 31. С. 31
5. Ашмарина Е.М., Горбунова О.Н. Роль финансового права в совершенствовании управления в современной России // Lex Russica. 2007. Т. LXVI. № 2;
6. Грачёва Е.Ю. Финансовое право России: вчера и сегодня // Lex Russica. 2012. Т. LXXI. № 2. С. 231-250;
7. Девярых Н.В. Стимулы в финансовом праве // Наука и Мир. 2014. № 9 (13). С. 103-104.
8. Ефремова Т.Д. Правоприменительная деятельность как этап реализации права: понятие и признаки // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Юридические науки. 2010. № 1. С. 55-62;
9. Казанцев Н.М. Метод финансового права: генезис // Журнал российского права. 2012. № 9 (189). С. 38-49;
10. Крохина Ю.В. Финансовое право России. – М.: Норма, 2008., 720 с.
11. Марченко М.Н. Проблемы теории государства и права – М.: Проспект, 2013, 656 с.
12. Маршунов М.Н. Комментарий к законодательству о судостроительстве РФ. М.: СПб.: Герда, 2005, 731 с.
13. Мокрый В.С. Межбюджетные отношения и финансовые основы местного самоуправления. // Финансы.– 2001.– № 4.– С. 4-8;
14. Редько А.А. Правоприменение в контексте правозащитной политики // Общество и право. 2010. № 1. С. 78-81;
15. Романцов И.В. Развитие равенства в принципе права. // Вестник Тамбовского университета. Серия. Гуманитарные науки 2007. – Т. 55. - № 11. С. 285-290;
16. Россихина Г.В. Основные формы реализации норм финансового права // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2013. № 2-1. С. 172-175;
17. Румянцев О.Г., Додонов В.Н. Энциклопедический юридический словарь. М.: ИНФРА-М, 2006, 355 с.
18. Рыбакова С.В. Российско-финансовая правовая наука: история и современность // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2006. № 4 (44), С. 39-43.

19. Сагтарова Н.А. О некоторых проблемах финансового права на современном этапе // Ленинградский юридический журнал. 2013. № 3 (33), с. 191-197;
20. Соколова С.С. Интерес как критерий разграничения частных и публично – правовых отношений. // Известия российского государственного педагогического университета имени А.И. Герцена 2008. - № 82-1. С. 321-325;
21. СПС Консультант плюс 2014
22. Степашин С.В. Конституционный аудит. М., 2010, 816 с.
23. Тирских М.Г., Черняк Л.Ю. Место принципов права в системе российского права. // Академический юридический журнал 2009. - №36. С.4-10;
24. Тихомиров Ю. А. Некоторые вопросы публичного права // Правоведение, 2002. С. 19–25;
25. У истоков финансового права. // Под ред. Козырина А.Н. М., 2007. Т. 1. 439 с.;
26. Финансовое право РФ. // Под ред. Н.Д. Эриашвили. – М., 2013;
27. Финансовое право: учебник / О. Н. Горбунова, Е. Ю. Грачева и др.; отв. ред. Е. Ю. Грачева, Г. П. Толстопятенко. М.: ТК «Велби»; Проспект, 2010, 536 с.
28. Химичева Н.И. Финансовое право в системе российского права: проблемы и перспективы. // Научные труды РАЮН в 2-х т. Вып. 2. Т. 1. – М., 2007;
29. Хоперская Л.Л. Современные этнополитические процессы на Северном Кавказе. Ростов - на - Дону. 1997, 243 с.
30. Хропанюк В.Н. Теория государства и права. – М.: Омега – Л Интерстиль, 2008, 384 с.;
31. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки: Учение о государственных доходах. М.: Статут, 2008, 555 с.

Индерейкина Е.В.

студент 4 курса

ЭМФ

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО УлГТУ

ОПАСНОСТИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Очень часто сегодня можно услышать, как политики говорят о том, что стране необходимы иностранные инвестиции, что предприниматели должны работать над привлечением иностранного капитала. Но являются ли иностранные вложения такой уж панацеей от всех бед?

Существует два вида иностранного инвестирования: одно направлено на создание своего бизнеса с нуля, а второе на инвестирование в уже существующий бизнес. В этой статье поговорим только о втором виде инвестирования. [1, с.69]

Любые инвестиции предполагают отдачу. Взамен иностранные предприниматели обычно хотят одного – своей доли в собственности, в которую они инвестируют деньги. Порой это выливается в обычную скупку активов. [1, с 136] То если у государства есть предприятие, которое ежемесячно приносит 100 тысяч дохода, иностранный инвестор покупает его, предположим, за 2 миллиона. Как итог – у государства появилось 2 миллиона, инвестор получил ежемесячный доход 100 тысяч, с перспективой как его роста, так и падения.

Главная же проблема подобного инвестирования заключается в том, что государство обычно хочет продать инвестору убыточные предприятия, «пассив», которые приносят сплошные убытки. [2, с. 120] Вполне естественно, что покупать их никто не станет. Продавать же прибыльную собственность обычно никто не хочет. Поэтому в большинстве случаев избирается компромиссный вариант.

Например, если есть сталелитейный завод, который производит сталь лишь низкого качества, государство может попросту договориться с иностранным инвестором, что он вкладывает деньги в модернизацию данного предприятия. За это он получает часть его акций, предположим, 40% с которых позже будет получать дивиденды. Как итог – предприятие модернизировано, но управление им, как и основные доходы, остаются в руках государства. Это наиболее частая форма сотрудничества при инвестировании иностранного капитала. [3, с. 147]

Все вышеупомянутые примеры приводились от лица государства. Но государство в них может заменить обыкновенный местный предприниматель. Правда, с существенным отличием. Если государство предпочитает продавать лишь часть от одного актива, то предприниматель охотнее расстанется сразу со всем бизнесом.

Самое главное, привлекая в свой бизнес инвестиции со стороны, не забывать – за это придется расплачиваться. И надо сразу просчитать – принесет ли это хоть какую-то выгоду.

Стоит ли самому заниматься инвестированием в иностранные компании? Этот вопрос может вызвать большие споры и однозначного ответа на него нет. С одной стороны, это очень хороший способ недорого купить прибыльный бизнес за рубежом. С другой существует риск потерять свои деньги. Особенно если инвестируете в ненадежные страны со слабой экономикой, где сегодняшнее прибыльное предприятие может завтра оказаться круглым банкротом.

И в таком случае существует один выход – необходимо просчитать, проанализировать все возможные риски, связанные с данным видом

деятельности. Нужно учитывать не только экономические показатели, но и разницу в менталитете в разных странах. Еще один важный фактор – это местные законы, которые необходимо досконально изучить. А при возникновении первых существенных проблем не надо вытягивать свои иностранные вложения, если нет уверенности в своей платежеспособности. Оптимальным вариантом при данной ситуации будет – продажа проблемного бизнеса.

Использованные источники:

1. Валинурова Л.С., Казакова О.Е. Управление инвестиционной деятельностью. Учебник. - М.: КноРус, 2012. – 384с.
2. Деева А.И. Инвестиции. – М.: Экзамен, 2011. – 320с.
3. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Инвестиции: источники и методы финансирования. – М.: Омега-Л, 2012. – 253с.
4. Корчагин Ю.А. Инвестиционная стратегия. - М.: Феникс, 2011. – 316с.
5. Кучарина Е.А. Инвестиционный анализ. – СПб.: Питер, 2010. – 160с.
6. Марголин А.М. Инвестиции. Учебник. - М., 2011.- 463с.

*Индерейкина Е.В.
студент 4 курса
ЭМФ*

*Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ*

БАНКОВСКАЯ РЕКЛАМА

Сегодня рынок банковской рекламы динамично развивается. В условиях растущей конкуренции банки вынуждены проводить масштабные мероприятия по привлечению новых клиентов, в том числе и средствами прямой рекламы.

Банковская реклама выделяется из всей массы рекламных сообщений прежде всего из-за особенностей банковских услуг как объекта продвижения. Она является одним из способов воздействия банка на потенциальных клиентов, важным элементом коммуникативного комплекса, ориентированного на продвижение услуг.

Из-за обострения банковской конкуренции в России банки все чаще прибегают к рекламе как способу продвижения своих услуг. Вследствие этого расходы на рекламу растут год от года. В настоящее время вопрос оценки эффективности рекламных вложений приобретает для банков все большую актуальность. Сколько денег потратить на рекламу? Где ее разместить, чтобы достичь максимального эффекта? Как оценить эффективность проведения рекламной кампании банка?

Банковские услуги не имеют материальной формы, их потребительские свойства абстрактны, заранее не фиксированы и не могут

быть воспроизведены в воображении потребителей, их не всегда можно ощутить с помощью пяти имеющихся у человека органов чувств, нельзя сфотографировать или изобразить предметно. Именно поэтому банковские услуги воспринимаются с гораздо большим трудом, чем любой другой материальный товар. С этим же связаны и особенности банковской рекламы, которые существенно влияют на оценку ее эффективности. Традиционные методы оценки эффективности рекламы любого товара или организации в целом не могут полностью раскрыть всех аспектов и направлений влияния мероприятий по продвижения банковских продуктов на потенциальных клиентов. Это возможно сделать, оценив совокупный эффект, который дала банковская реклама в различных направлениях. [1, с. 50] Разветвление эффекта от рекламы банка происходит из-за неоднородности ее воздействия на различные группы потенциальных клиентов. Так, одних реклама стимулирует сразу же обратиться в банк за услугой, других она заставляет просто заинтересоваться услугой данного банка, третьих же оставляет равнодушными. Нельзя говорить о том, что реклама эффективна лишь тогда, когда она напрямую влияет на увеличение продажи продвигаемой услуги в краткосрочном периоде. Если банковская реклама заинтересовала потенциального клиента, заставила его задуматься о том, чтобы обратиться в данный банк при возникновении такой потребности, то она также была эффективной. Однако такой эффект имеет другой характер. Во-первых, он отсрочен во времени. Во-вторых, он может повлиять на общее увеличение продаж услуги в более долгосрочном периоде. [1, с. 50]

Сегодня российские банки тратят достаточное количество денежных средств на рекламу. Данный рейтинг можно наглядно увидеть на рисунке 1.

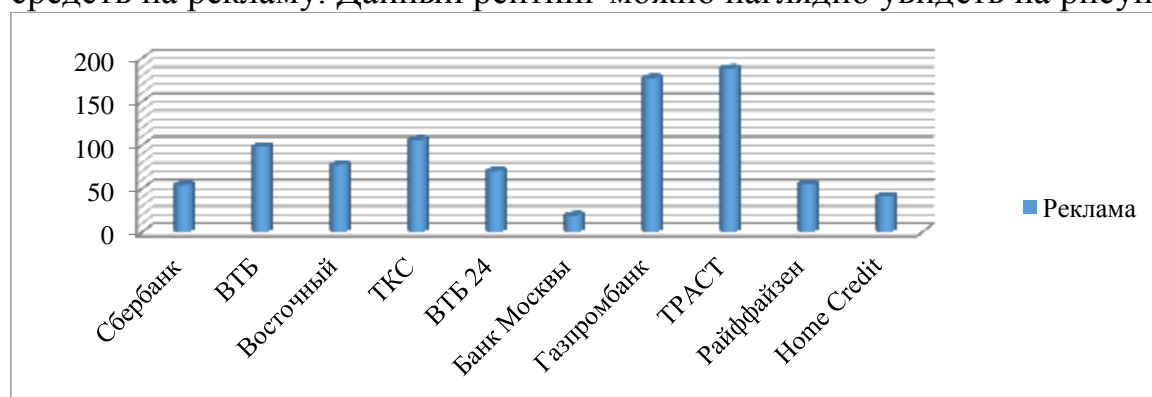


Рисунок 1 – Затраты российских банков на рекламу в 2014 г., %

Таким образом, эффективность банковской рекламы можно разделить на: экономическую; психологическую.

Экономическая эффективность банковской рекламы оценивается по степени ее влияния на финансовые показатели банка в краткосрочной перспективе (в масштабе сроков проведения рекламной кампании). Она показывает, как изменился уровень продаж рекламируемой услуги, какую дополнительную прибыль получил банк, как повлияли затраты на рекламу

на стоимость услуги для банка и для клиента. При этом рекламное мероприятие считается эффективным, если полученный банком экономический эффект больше затраченных на него средств или больше некоторого установленного заранее целевого показателя. [1, с. 21]

Психологическая эффективность банковской рекламы оценивается в первую очередь через изменение лояльности потенциальных клиентов банку, приоритетности выбора данного банка в будущем при покупке рекламируемой услуги. [1, с. 22]

Использованные источники:

1. Тагирбекова Г.Р. Основы банковской деятельности. Учебник. - М.: КноРус, 2012. - 235 с.
2. Савинская Н.А. Маркетинг и эффективность банковского бизнеса / А.Н. Савинская // Материалы Международной научно-практической конференции. - 2014. - С. 14.
3. Банки.ру <http://www.banki.ru/> (дата обращения 14.02.15.)

Индерейкина Е.В.

студент 4 курса

ЭМФ

Ковалева А.А.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО УлГТУ

МОДЕЛИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях большой неопределенности внешней среды — характерном признаке отечественной экономики — высокие коммерческие риски могут быть снижены с помощью применения эффективных технологий планирования, учета и контроля финансовых потоков и результатов. Наличие эффективных технологий *управления финансами*, в первую очередь *бюджетирования*, становится определяющим фактором жизнеспособности организации [1, с. 154].

Проблема внедрения *бюджетирования* сама по себе не нова. В условиях формирования *рыночной экономики* на смену «центру», который все планировал и распределял, пришел рынок. Теперь предприятие само планирует свою деятельность, ориентируясь на его запросы. Если раньше планирование осуществлялось в основном в натуральных показателях, то теперь актуальным становится планирование в стоимостных показателях. Советскими экономистами был накоплен положительный опыт в области нормирования и калькуляции затрат, определения лимитов ресурсов. Этот опыт нужно перенимать, тем более что многие возникающие сегодня компании значительно отстают в этой области от бывших советских госпредприятий. Но функцию планирования необходимо осуществлять

теперь самим, Госплан уходит все дальше в историю и предприятия становятся самоуправляемыми, без эффективного планирования и контроля за исполнением планов. Увеличившаяся важность планирования как функции *управления предприятием* выводит *бюджет* в число основных инструментов *управления*.

Рассмотрим основные модели бюджетирования, применяемые сегодня в практике российских предприятий. Наиболее эффективно используемые отражены, на рисунке 1.

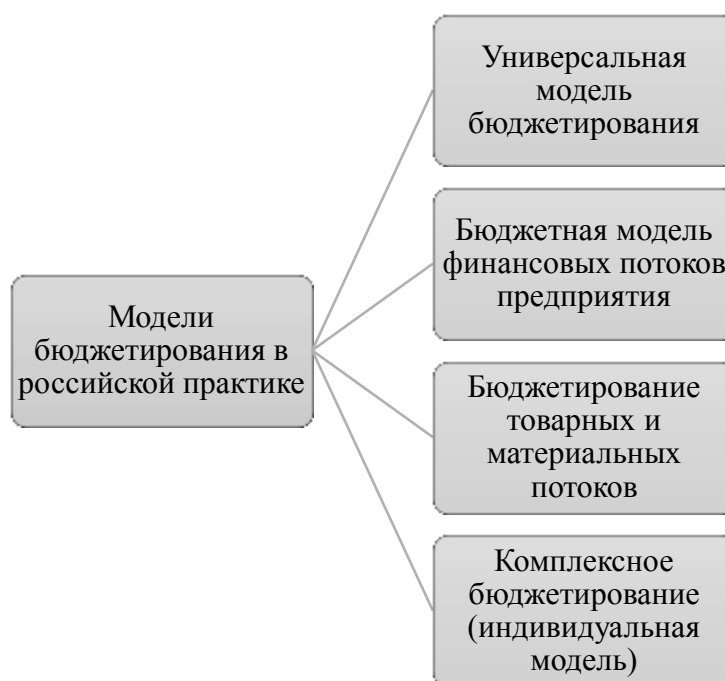


Рисунок 1 – Модели бюджетирования, используемые в российской практике

1. Универсальная бюджетная модель. Данная модель так же, как и комплексная, охватывает все предприятие, однако является более простой с точки зрения разработки и функционирования. Первым шагом в разработке бюджетной структуры является определение перечня статей БДР и БДДС, а также формирование финансовой структуры, исходя из объема финансовых полномочий подразделений предприятия (управление доходами, расходами, прибылью и т.п.). Затем происходит сопоставление статей сводных бюджетов и ЦФО, то есть создаются операционные БДР по каждому центру ответственности. В том случае, если ЦФО могут управлять платежами в рамках своей деятельности, то также формируются операционные БДДС. Сумма финансовых результатов и чистых денежных потоков по элементам финансовой структуры дает соответственно финансовый результат и чистый денежный поток соответственно в целом по организации.

Преимущества универсальной модели:

- Высокая скорость разработки и внедрения, особенно для многопрофильных предприятий или для групп компаний с большой диверсификацией по выпускаемой продукции;

- Возможность относительного простого учета внутреннего оборота;
- Быстрота планирования и консолидации фактических данных.

Недостатком является отсутствие функциональных планов (или их ведение в других документах), что иногда мешает взвешенной оценке планов предприятия по основным функциональным областям.

2. Бюджетирование финансовых потоков. Данная модель бюджетирования является, пожалуй, самой распространенной в России. Это обусловлено следующими её преимуществами:

- высокая скорость внедрения, за счет небольшого количества бюджетов и связей между ними;
- как следствие, относительно низкая стоимость внедрения;
- данная модель особенно подходит для растущей российской экономики, когда управление ликвидностью более актуально, чем управление рентабельностью или стоимостью.

Таким образом, по соотношению цена / результат, данную модель можно рекомендовать к применению в условиях развивающегося рынка, когда на первое место выходит ликвидность, а доходность не требует оперативного контроля. Результатирующим бюджетом данной модели является Бюджет Движения Денежных Средств (БДДС). [2, с. 55] Цель его составления - управление платежеспособностью (ликвидностью) предприятия. БДДС отражает движение денежных средств (денежного потока) по видам денежных средств и направлениям их движения. Структура БДДС позволяет планировать, учитывать и анализировать денежные потоки в разрезах: направленности денежных потоков, структуры выплат и поступлений по направлениям их движения, объёмов выплат и поступлений (совокупных, по группам статей и по отдельным статьям), промежуточных и итоговых результатов (разницы между поступлениями и выплатами), остатков денежных средств.

3. Бюджетирование товарно-материальных потоков (Управление рентабельностью). Модель бюджетирования товарно-материальных потоков является более сложной, чем предыдущие бюджетные модели. Однако именно эта модель позволяет управлять наиболее важным для предприятия показателем - прибылью/рентабельностью основной деятельности [3, с. 110].. Преимуществами данной модели являются:

- относительно невысокая стоимость и сроки внедрения (по сравнению с комплексной моделью);
- возможность управления наиболее важным показателем деятельности предприятия - прибылью от основной деятельности, что особенно актуально в средне- и долгосрочной перспективе;

- возможность эффективного управления основными областями хозяйственной деятельности - продажами, производством и закупками;
- возможность контроля и управления прямыми и косвенными расходами.

К недостаткам такой бюджетной модели можно отнести следующее:

- недостаточная комплексность, и как следствие, зависимость результатов от неучтенных факторов (финансовых потоков, инвестиционных и прочих расходов);
- финансовые результаты не являются полными и достоверными - не подтверждаются изменением активов и пассивов предприятия (балансом).

Результирующим бюджетом данной модели является Бюджет Основной Деятельности (БОД). Структура БОД раскрывает:

- Структуру (источники формирования) доходов предприятия по основной деятельности.
- Структуру (направления расходования) расходов предприятия по основной деятельности.
- Объемы доходов и расходов (совокупные, по группам статей и по отдельным статьям).
- Разницу (т.е. валовую прибыль или убытки) между доходами и расходами от основной деятельности за период.

4. Индивидуальная модель комплексного бюджетирования. Главная особенность комплексного бюджетирования - предварительное построение процессной модели деятельности предприятия, с последующей привязкой формируемых функциональных бюджетов к результатам (выходам бизнес-процессов). Данная модель будет являться сугубо индивидуальной, учитывающей особенности производственно-финансовой деятельности каждого предприятия. Можно с уверенностью сказать, что подобный подход применим для компаний любого профиля деятельности, даже для некоммерческих организаций [4, с. 124].

Преимущества комплексного бюджетирования:

- Фокусировка на особенностях предприятия;
- Получение необходимой детализации плановых и фактических показателей;
- Охват всех областей деятельности;

Главный недостаток данной модели - длительный срок разработки, и, как следствие, высокая стоимость и риски в достижении результата.

В зарубежных странах с развитой рыночной экономикой бюджет давно занял достойное место. Королевский институт управленческого учета Великобритании определяет бюджет следующим образом: «Бюджет это план, представленный в денежном выражении, подготовленный и принятый на определенный период времени в будущем, в котором обычно указывается, какой доход должен быть получен и/или какие затраты должны

быть сделаны в течение этого периода, а также какой капитал предполагается использовать для достижения данной цели» [4, с. 136].

Что касается зарубежной практики, то здесь рассмотрим бюджетирование на примере денежных потоков. Как показал анализ зарубежных источников бюджет денежных средств может быть составлен в нескольких вариантах с использованием следующих методов.

1. Метод гибких бюджетов или метод бюджетного контроля. В процессе реализации бюджета может быть осуществлена быстрая оценка того, какое из серии принятых допущений наиболее соответствует действительности, при этом бюджеты могут быть более гибкими, позволяющими принять меры к приспособлению к новым обстоятельствам еще до ухудшения обстановки. Каждый прогноз является фактически краткосрочным планом, который корректируется, в него вносятся дополнения и, в конце концов, он заменяет первоначальный план.

2. Вероятный бюджет денежных средств. Этот метод может рассматриваться как продолжение метода гибких бюджетов. Он состоит в том, чтобы рассчитать остаток денежных средств на каждый месяц в зависимости от вероятного условия не одной, а нескольких переменных, например, объема продаж и нормы торговой наценки к покупной стоимости. Этот остаток также становится случайной переменной, для которой можно рассчитать математическое ожидание и среднее отклонение.

3. Смоделированный бюджет денежных средств. Большинство фирм считает целесообразным и экономически оправданным поддержание постоянного остатка на своем банковском счете не ниже определенного минимума (норматива), который представляет собой аналог страхового запаса на случай непредвиденных ситуаций. Целевой остаток денежных средств устанавливается с учетом следующих обстоятельств: 1) обеспечение текущей деятельности и страховой запас на случай непредвиденных операций и 2) необходимость поддержания компенсационных остатков, определяемых по соглашению с банком. Величина текущих и страховых запасов денежных средств зависит от объема операций фирмы, неопределенности прогнозов относительно денежных потоков и условий получения займа в короткий срок в случае необходимости.

Зарубежными специалистами предлагается четыре основных модели расчета минимального остатка денежных средств и контроля за ним: модель Баумоля, модель Миллера-Орра, модель Стоуна, модель по методу Монте-Карло [3, с. 236].

В результате проведенного исследования было выявлено, что наиболее широко используемой за рубежом является модель Баумоля, который первый трансформировал для планирования остатка денежных средств модель ЕОQ. Исходными положениями модели Баумоля является постоянство потока расходования денежных средств, хранение всех резервов денежных средств в форме краткосрочных финансовых вложений и

изменение остатка денежных активов от их максимума до минимума, равного нулю [4, с. 200].

Использованные источники:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. Учебно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 2013. - 248 с.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд., доп. - М.: Финансы и статистика, 2012.- 208 с.
3. Бочаров В.В. Внутрифирменное финансовое планирование и контроль: Учебное пособие СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 2013. - 256 с.
4. Владимиров Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. М.: ИД «Дашков и Ко», 2012. - 308 с.

*Инчина И.Я.
магистрант, ведущий специалист
Отдел образования и культуры
администрации МО ЗАТО Комаровский
Россия, ЗАТО Комаровский*

**ОРГАНИЗАЦИЯ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация. Настоящая статья посвящена одному из важных вопросов современного Российского общества – патриотическому воспитанию молодежи. Автором проведен анализ особенностей законодательства РФ в области патриотического воспитания.

Ключевые слова: патриотизм, социализация, патриотическое воспитание, законодательство РФ.

В последнее десятилетие в России произошли экономические и политические изменения, которые привели к значительной социальной дифференциации населения и потере общих для всех граждан страны духовных ценностей. Эти изменения снизили воспитательное воздействие российской культуры и образования как важнейших факторов формирования чувства патриотизма. Стала все более заметной постепенная утрата нашим обществом традиционно российского патриотического сознания.

В настоящее время государство предпринимает эффективные меры, направленные на консолидацию усилий различных учреждений, ведомств и организаций по модернизации системы патриотического воспитания в форме федеральных, региональных и муниципальных нормативно-правовых актов. Системный анализ материалов по проблеме патриотизма и патриотического воспитания молодежи на различных этапах исторического развития России, а также опыт патриотического воспитания молодежи в образовательных учреждениях различной ведомственной принадлежности позволяет уточнить сущность, содержание и роль патриотизма, причин, механизмов и условий его развития.

На сегодняшний день, в нашей стране разработан ряд нормативно-правовых актов, позволяющих наиболее полно организовать военно-патриотическое воспитание подрастающего поколения в Российской Федерации:

Нормативные правовые акты РФ

1. Указ Президента Российской Федерации от 20 августа 1994 № 1714 «О Дне Государственного флага Российской Федерации».

2. Указ Президента Российской Федерации от 16 мая 1996 года № 727 (ред. от 21.04.1997) «О мерах государственной поддержки общественных объединений, ведущих работу по военно-патриотическому воспитанию молодежи».

3. Указ Президента Российской Федерации от 5 августа 2000 № 1441 (ред. от 12.01.2010) «О Российском организационном комитете «Победа».

4. Указ Президента Российской Федерации от 22 января 2006 года № 37 «Вопросы увековечения памяти погибших при защите Отечества».

5. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 604 «О дальнейшем совершенствовании военной службы в Российской Федерации».

6. Указ Президента Российской Федерации от 20 октября 2012 года № 1416 «О совершенствовании государственной политики в области патриотического воспитания».

7. Постановление Правительства Российской Федерации от 24 июля 2000 года № 551 «О военно-патриотических молодежных и детских объединениях».

8. Постановление Правительства Российской Федерации от 29 мая 2008 года № 409 (ред. от 19.06.2012) «О Федеральном агентстве по делам молодежи».

9. Постановление Правительства Российской Федерации от 28 ноября 2009 года № 973 «Об общероссийской общественно-государственной организации «Добровольное общество содействия армии, авиации и флоту России».

10. Постановление Правительства Российской Федерации от 5 октября 2010 года № 795 (ред. от 17.01.2013) «О государственной программе «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2011–2015 годы».

11. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2006 года № 1760-р (ред. от 16.07.2009) «О Стратегии государственной молодежной политики в Российской Федерации».

12. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 июля 2009 года № 1054-р «О Концепции содействия развитию благотворительной деятельности добровольчества в Российской Федерации».

13. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2011 года № 1317-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Сохранность и реконструкция военно-мемориальных объектов в 2011–2015 годах».

14. Федеральный закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

15. Федеральный Закон от 14 января 1993 года № 4292-1 (ред. от 05.04.2013) «Об увековечении памяти погибших при защите Отечества».

16. Федеральный Закон от 13 марта 1995 года № 32-ФЗ (ред. от 30.12.2012) «О днях воинской славы и памятных датах России».

17. Федеральный закон от 19 мая 1995 г. № 80-ФЗ «Об увековечении Победы советского народа в Великой Отечественной войне 1941–1945 годов».

18. Федеральный Закон от 28 июня 1995 года № 98-ФЗ (ред. от 05.04.2013) «О государственной поддержке молодёжных и детских общественных объединений».

19. Федеральный Закон от 28 марта 1998 года № 53-ФЗ (ред. от 04.03.2013, изм. 21.03.2013) «О воинской обязанности и военной службе».

20. Федеральный конституционный закон от 25 декабря 2000 года № 2-ФКЗ (ред. от 28.12.2010) «О Государственном гербе Российской Федерации».

21. Федеральный конституционный закон от 25 декабря 2000 года № 1-ФКЗ (ред. от 28.12.2010) «О Государственном флаге Российской Федерации».

22. Федеральный конституционный закон от 25 декабря 2000 года № 3-ФКЗ (ред. от 22.03.2001) «О Государственном гимне Российской Федерации».

23. Федеральный Закон от 9 мая 2006 года № 68-ФЗ «О почетном звании Российской Федерации «Город воинской славы».

24. Федеральный Закон от 04 ноября 2014 года № 332-ФЗ «О внесении изменений в статью 6 Федерального закона «Об увековечении Победы советского народа в Великой Отечественной войне 1941–1945 годов» и статью 20.3 «Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях».

25. Приказ Минобороны РФ и Министерства образования и науки РФ от 24 февраля 2010 г. № 96/134 «Об утверждении Инструкции об организации обучения граждан Российской Федерации начальным знаниям в области обороны и их подготовки по основам военной службы в образовательных учреждениях среднего (полного) общего образования, образовательных учреждениях начального профессионального и среднего профессионального образования и учебных пунктах».

Методологические, нормативно-правовые и организационные основания представлены в Концепции патриотического воспитания граждан

Российской Федерации и государственной программе "Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2011-2015 годы".

Государственная программа "Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2011 – 2015 годы" является продолжением государственных программ "Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2001 - 2005 годы" и "Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2006 - 2010 годы", сохраняет непрерывность процесса по дальнейшему формированию патриотического сознания российских граждан как одного из факторов единения нации.

Проведение единой государственной политики в области патриотического воспитания граждан Российской Федерации обеспечивает достижение целей патриотического воспитания путем плановой, непрерывной и согласованной деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления и общественных организаций.

На сегодняшний день, в стране в основном создана система патриотического воспитания граждан. В большинстве субъектов Российской Федерации образованы и работают региональные координационные советы и центры патриотического воспитания. Приняты и реализуются долгосрочные ведомственные и региональные программы патриотического воспитания, нормативные правовые акты в области патриотического воспитания, а также созданы условия для организационного, информационного, научного и методического обеспечения патриотического воспитания.

Совершенствуется организация патриотического воспитания. Возросли уровень и эффективность проведения фестивалей художественного творчества, конкурсов, выставок и состязаний. Для проведения мероприятий патриотической направленности используется потенциал центров традиционной народной культуры, театров, библиотек и музеев.

Возобновилось проведение военно-спортивных игр и других мероприятий, направленных на военно-патриотическое воспитание молодежи. Возрождаются традиционные, хорошо зарекомендовавшие себя в прошлом формы воспитательной работы. В деятельности органов государственной власти широко внедряются инновации в воспитательной работе. В системе патриотического воспитания граждан возрастает роль трудовых коллективов. Улучшается работа со студенческой молодежью. Молодые люди активно работают в общественных объединениях, деятельность которых направлена на патриотическое воспитание граждан.

Организованы подготовка и переподготовка организаторов и специалистов патриотического воспитания.

В результате проведенной работы уровень патриотического сознания граждан Российской Федерации повышается. Однако для дальнейшего развития системы патриотического воспитания необходимы дальнейшее совершенствование законодательства Российской Федерации в этой области,

модернизация материально-технической базы патриотического воспитания, повышение уровня его организационно-методического обеспечения, повышение уровня профессиональной подготовки организаторов и специалистов патриотического воспитания, развитие системы патриотического воспитания в трудовых коллективах, более активное и широкое привлечение к этой работе средств массовой информации, культуры и более широкое использование возможностей сети Интернет для решения задач патриотического воспитания.

Процесс патриотического воспитания является естественным продолжением существующих традиций и не начинается заново, «с нуля», на каждом этапе развития общества. Поэтому оптимальный путь для коррекции системы патриотического воспитания – выявление наиболее важных факторов влияния на процесс воспитания патриотов своей страны, разработка моделей патриотического воспитания на основе учета этих факторов и разработка рекомендаций по обеспечению условий реализации данных моделей.

Использованные источники:

1. Путин В. В. Россия — национальный вопрос // Независимая газета. — 2012. — № 7.
2. <http://mosmetod.ru/>

*Ирелина А.В.
студент 4 курса
Ковалева А.А.
ассистент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ФБГОУ ВПО «Ульяновский государственный
технический университет»*

Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается система финансового планирования в России и ее усовершенствование.

Ключевые слова: финансовое планирование, совершенствование финансового планирования.

Финансовое планирование осуществляется с целью эффективного использования финансовых ресурсов организации для решения ее стратегических и тактических задач. С этой целью производится анализ проводимой финансовой политики, выявляются ее недостатки и разрабатываются пути ее усовершенствования с учетом изменений внешних условий деятельности организации.

Для решения долгосрочных стратегических задач разрабатывается финансовая стратегия. Она вырабатывается во взаимосвязи с тактикой финансовой политики.

Тактические задачи разрабатываются на основе стратегии организации с корректировкой на отклоняющиеся от прогноза изменения налогообложения, рыночных условий и с учетом возможного размера использования доли прибыли для развития организации.

Эффективность финансового планирования легче достигается на крупных российских предприятиях, в условиях деятельности малого и среднего бизнеса ряд факторов снижают эффективность планирования:

- быстрое глобальное реформирование общественных и экономических отношений;

- низкая эффективность правовых норм;

- ограниченность финансовых ресурсов, не позволяющая проводить глубокие аналитические исследования и проработку оптимальной финансовой стратегии.

Повышение эффективности стратегического финансового плана возможно при условии максимального приближения прогнозов к фактическим изменениям условий деятельности и оптимальном выборе планируемых финансовых показателей из альтернативных вариантов.

Для совершенствования финансового планирования необходимо провести ряд мероприятий:

- оценить активы по рыночной стоимости;

- отказаться от бартерных и других не денежных видов расчетов;

- провести анализ устойчивости организации на рынке на всех этапах стратегического развития;

- провести инвентаризацию материальных ценностей и привести их структуру к нормативным показателям;

- оптимизировать соотношение потребности финансовых ресурсов для развития и их фактического наличия при сохранении устойчивой платежеспособности организации;

- провести анализ и оптимизировать соотношение собственных и заемных средств;

- провести анализ рентабельности использования кредитов;

- провести анализ условий кредитования различными кредитными организациями и выбрать наиболее приемлемый вариант.

Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности дает возможность финансовой службе принять меры по приведению этого соотношения к нормативному значению путем взаимозачетов, списания безнадежных долгов, оформления претензий и судебных исков. Точное и безошибочное ведение бухгалтерского, аналитического и налогового учета позволяет минимизировать налогообложение за счет выбора варианта отнесения косвенных затрат на себестоимость продукции, отдельного учета

переменных, постоянных и смешанных расходов, выбора метода расчета амортизационных отчислений. Организация учета позволяет снизить базу налогообложения и более качественно проводить операционный и функционально-стоимостной анализ текущей и перспективной деятельности.

Корректировка по данным аналитических исследований финансовой политики организации позволяет выработать эффективный финансовый план, обеспечивающий баланс между потребностями в ресурсах для стратегического развития и финансовыми возможностями, и рациональное распределение финансовых средств по статьям расходов. Это позволяет с максимальной эффективностью использовать все ресурсы производства: финансовые, трудовые и материальные.

На уровне хозяйствующих субъектов основными направлениями совершенствования финансового планирования является широкое применение различных финансовых прогнозов, совершенствование долгосрочного планирования и прогнозирования, использование зарубежных методик с предварительной их адаптацией к российским условиям, автоматизация управленческого учета.

На макроуровне частично основные направления финансового планирования и прогнозирования выражаются в ежегодном Бюджетном послании Президента РФ.

На данный момент в целях обеспечения преемственности и предсказуемости бюджетных проектировок, формирования среднесрочных ориентиров для бизнеса осуществляется переход всех бюджетов бюджетной системы Российской Федерации к среднесрочному финансовому планированию, т.е. федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов Российской Федерации формируются и утверждаются на 3-летний период. В целях обеспечения достоверности экономического прогнозирования как одной из основополагающих предпосылок для улучшения качества бюджетного планирования необходимо существенно повысить надежность и расширить горизонт прогноза социально-экономического развития, повысить его качество.

Следует сформировать современную правовую и методическую базу средне- и долгосрочного государственного прогнозирования социально-экономического развития страны.

«Начиная с 2012 года проекты федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов на очередной 3-летний период должны формироваться с учетом основных параметров бюджетных прогнозов на 15-летний период, а по отдельным направлениям — на более отдаленную перспективу». Долгосрочное бюджетное планирование должно повысить эффективность расходов бюджета, выступая в то же время сдерживающим фактором для их необоснованного роста. Необходимо разработать долгосрочную бюджетную стратегию на период до 2026 года,

которая должна включать в себя основные параметры бюджетной системы, выявлять долгосрочные риски и устанавливать целевые ориентиры.

Должно происходить внедрение программно-целевого принципа бюджетного планирования. В настоящий момент вводятся целевые программы, государственные и муниципальные задания, многолетние государственные и муниципальные контракты, направленные на развитие транспортной инфраструктуры, образования, поддержку современных технологий и инноваций, пропаганду здорового образа жизни.

Одновременно, необходимо совершенствовать контроль над эффективностью бюджетных расходов. На федеральном уровне должна быть сформирована система мониторинга эффективности бюджетных расходов, а также оценки эффективности использования финансовых ресурсов, передаваемых государственным корпорациям.

В условиях экономического кризиса, зависимости экономики России от цен на сырье, дефицита бюджета бюджетное планирование должно базироваться на консервативных прогнозах. Несмотря на то, что изначально в бюджете на 2012-2014 г. планировался профицит, необходимо адаптироваться к меняющимся условиям и оперативно корректировать бюджет РФ в зависимости от ситуации. Скорее всего, 2015-2017 годы будут дефицитными.

Также, в настоящий момент производится пересмотр объемов и структуры бюджетных расходов с целью экономии средств, однако нельзя сокращать расходы на социальную сферу, приоритетные национальные проекты и государственные программы — т.е. необходимо исполнять взятые ранее обязательства по социально-экономическому развитию страны, тем более что накопленные резервы это пока позволяют. Если ресурсов мало, то следует тщательнее продумывать направления их использования.

В условиях хронической несбалансированности большинства региональных и местных бюджетов в сторону дефицита следует реформировать налоговую систему РФ с целью обеспечить эти бюджеты достаточными налоговыми поступлениями. Это позволило бы уменьшить количество перераспределений финансовых ресурсов и упростить процесс планирования доходов и расходов бюджетов субъектов РФ.

*Искакова Д.Н.
преподаватель
Карагандинский государственный
индустриальный университет
Казахстан, г. Темиртау*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В настоящее время рост экономики Республики Казахстан зависит от создания инновационно-инвестиционного климата, который позволит ей стать технологически развитой страной. В статье внимание акцентировано на направлениях инвестиционной деятельности, источниках финансирования инвестиций в основной капитал и технологической структуре инвестиций. Показана роль государственного регулирования инвестиционных процессов, приведены конкретные инвестиционные решения. Сформулированы приоритетные направления деятельности государственных органов в области привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана.

Ключевые слова: промышленное предприятие, инвестиционная деятельность, государственное регулирование.

По оценке специалистов РК уже к середине 2000-х годов выполнила задачу преодоления спада начала 90-х годов и продолжает наращивать объемы валового внутреннего продукта (далее - ВВП). В этот период достигнуто существенное увеличение ВВП на душу населения, измеренного по паритету покупательной способности, данный показатель увеличился с 5115 долл. США на человека в 1990 г. до 12050 долл. США в 2011 г. Улучшились характеристики эффективности производства: энергоемкость ВВП снизилась на 31 %, рост производительности труда составил 20 %.

Но уже к середине 2000-х экономика РК столкнулась с определенным вызовом, т.к. восстановительный рост не носил инвестиционного характера, а достигнутые экономические результаты опирались на производственный капитал, созданный еще в советские годы. Кризис 2008-2009 гг. несколько снизил остроту проблемы ограничений по основному капиталу, но не разрешил ее. Представляется, что в ближайшие годы ограничения по капиталу, которые могут быть сняты единственным способом - значительным ростом инвестиционной активности, станут основным сдерживающим фактором развития не только экономики РК, но и других государств постсоветского пространства.

Несмотря на то, что в 2010-2014 гг. возросли инвестиции в основной капитал горнодобывающей и обрабатывающей промышленности, экономика в значительной степени остается зависимой от динамики добычи углеводородного сырья. Во многом такая ситуация связана с тем, что сохраняется высокий потенциал наращивания добычи нефти и газа, а

экспорт в страны ЕЭП хотя и увеличивается, но остается на относительно низком уровне по отношению к ВВП. В то же время интеграционные процессы за счет сближения технологического уровня производства, процессов снижения его энергоемкости и материалоемкости позволяют получить дополнительный объем ВВП.

Программа по снижению сырьевой зависимости отечественной экономики пока не приносит ожидаемых результатов. Продажа минеральных продуктов и металлов невысоких переделов в общем экспорте в 2013 г. выросла до 91 %, на все остальные товары приходится только 9 % экспорта, из которых лишь 0,9 % отнесены на машины и оборудование, т.е. товары с высокой долей добавленной стоимости. Ожидается, что в структуре экономики будет наблюдаться постепенное уменьшение доли добывающих секторов и металлургии, а опережающие темпы роста в секторе услуг, машиностроении, транспорте и связи обеспечат рост их доли в объемах валового выпуска.

В соответствии с Программой по привлечению инвестиций, развитию свободных экономических зон и стимулированию экспорта на 2010-2014 гг., отечественные и иностранные инвестиции в несырьевые секторы экономики увеличились к концу 2014 г. не менее чем на 15 %.

В целях стимулирования предприятий внедрять технологические инновации за счет собственных средств, в программе «Производительность 2020» предполагается софинансирование проектов по запуску инжиниринговых услуг, внедрение современных управленческих и производственных технологий, привлечение зарубежных специалистов и трансферт технологий. Предусмотрена линейка инструментов, начиная от поддержки разработки плана модернизации, внедрения современных управленческих технологий и заканчивая предоставлением долгосрочного лизинга на поставку современного оборудования, возмещением затрат на привлечение необходимых квалифицированных кадров, инновационных грантов [1].

Среди запланированных государством действенных мер, направленных на рост производительности труда в несырьевом секторе, наряду с повышением квалификации и профессионального уровня управленческих кадров, большое внимание уделяется модернизации действующих производств и реализации инвестиционных проектов. В 2011 г. из 27 инвестиционных проектов в рамках программы «Производительность 2020», представляющих в основном машиностроение и индустрию строительных материалов, на модернизацию или приобретение нового оборудования были направлены 10 (37 %) проектов, на строительство новых или реструктуризацию действующих предприятий - 17 (63 %) [2].

Ключевая роль в реализации Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития и принятии обоснованных инвестиционных решений отводится Карте

индустриализации, которая включает значимые для экономики РК проекты с высокой степенью проработки. В 2010-2011 гг. запущены 389 проектов на сумму 1,8 трлн тенге, создано более 90 тыс. рабочих мест, 97 проектов получили поддержку в рамках программ «Дорожная Карта Бизнеса - 2020» и «Производительность - 2020», 44 проектам предоставлены преференции в рамках Закона об инвестициях, 3 проекта получили гранты на приобретение инновационных технологий, 6 проектов имеют визовую поддержку, 13 проектам возмещаются экспортные затраты, ряду проектов выделены земельные участки, оказывается помощь в ускорении разрешительных процедур. Все инвестиционные проекты предполагают увеличение производительности труда в приоритетных секторах экономики от 1,5 до 3 раз, снижение энергопотребления в среднем на 30-40 %, увеличение загрузки мощностей до 80 %.

Анализ инвестиционной деятельности предприятий показывает, что в будущем им необходимо больше внимания уделять не только объемам планируемых инвестиций, но и оценке эффективности инвестиционных проектов. Требуется оценка абсолютной и сравнительной эффективности проекта с позиции сопоставления совокупных результатов и затрат, преимуществ и недостатков по сравнению с альтернативными проектами, проверка чувствительности полученных оценок эффективности.

Нереализованный инвестиционный потенциал РК сейчас составляет около 10 млрд долл. США, в ближайшем будущем спрос на инвестиции увеличится до 30 млрд долл. США.

Более половины иностранных инвесторов оценивают законодательство РК как недостаточно стабильное с точки зрения инвестиционной привлекательности. В числе конкретных барьеров отмечается не развитая инфраструктура (19 %), сложность административных процедур 9 %, политические факторы (8 %) и коррупция (7 %).

Для решения проблем, связанных с привлечением инвестиций в экономику РК, представителям государственных структур целесообразно сосредоточить деятельность на трех приоритетных направлениях:

- оптимизация режима иностранных инвестиций, а именно использование международной практики в области инвестиций, связанных с обеспечением безопасности, и упрощение доступа к земельным ресурсам для иностранцев;

- улучшение общего инвестиционного климата, в том числе за счет реформирования корпоративного управления государственными предприятиями, активизации участия частного сектора в развитии инфраструктуры и упрощения доступа к финансированию для малого и среднего предпринимательства;

- разработка всесторонней политики, содействующей развитию ответственного делового поведения и обеспечению надлежащей проверки цепочек снабжения минеральным сырьем.

Использованные источники:

1. Программа «Производительность 2020». Утверждена постановлением Правительства РК от 14 марта 2011 г. № 254
2. Сайт Министерства индустрии и новых технологий РК// www.mint.gov.kz

*Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
Мулюкова В.Р.
студент 5 курса
БГАУ
Россия, г.Уфа*

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ЖКХ

Жилищно-коммунальное хозяйство является одной из наиболее социально–значимых сфер экономики. Услуги, предоставляемые данной отраслью, являются благами первой необходимости для людей. Однако значительное количество проблем и нерешенных задач делают эту сферу наиболее сложной для модернизации. По данным опроса ВЦИОМА, из всех проблем жилищно-коммунального хозяйства население больше всего волнуют высокие тарифы на услуги ЖКХ. И это неудивительно, поскольку они занимают значительную часть в структуре расходов российских граждан – более 10-ти процентов. В этой связи ценообразование в сфере ЖКХ требует особого контроля. Регулирование тарифов напрямую влияет на благосостояние граждан, на их потребительское поведение и, соответственно, является важным фактором макроэкономической динамики.

До сих пор тарифы на ряд услуг ЖКХ для населения регулируются в условиях существования естественных монополий. Их регулярное повышение, наряду с другими острыми проблемами ЖКХ – недостаточностью высокого качества услуг данной отрасли и изношенностью фондов, постоянно становятся поводом для критики властей со стороны населения. В этой связи органы власти вынуждены идти на компромисс при утверждении самих тарифов, а также при установлении предельных индексов изменения тарифов. При этом необходимо учитывать, что быстрое увеличение тарифов чревато неблагоприятными социальными последствиями. И в этой связи, государство встает «между двух огней». С одной стороны, существование монополий в сфере ЖКХ и отсутствие рыночного механизма ценообразования в этой сфере значительно влияют на повышение тарифов. С другой стороны, для привлечения частных инвестиций в сферу ЖКХ и, таким образом, для налаживания механизма рыночного ценообразования, как утверждают эксперты, также потребуются повышения тарифов.

Вообще, привлечение частных инвестиций в ЖКХ для улучшения качества услуг станет одной из главных задач властей на ближайшие годы – такая программа была озвучена на заседании рабочей группы экспертного

совета по развитию ЖКХ, прошедшем в апреле этого года в доме Правительства России. «Одной из важных тем, которые были одобрены президентом, стало привлечение негосударственных инвестиций в сферу жилищно-коммунального хозяйства. По этому пути идет весь мир», – сказал министр строительства и ЖКХ России Михаил Мень. Он отметил, что в правительство внесены проекты постановлений о порядке утверждения инвестиционных программ по тепло- и водоснабжению, а также водоотведению. Министерство также инициировало изменения в правилах установки тарифов на водоснабжение и водоотведение, где защищенной статьей становится предпринимательская прибыль в размере 5% выручки. Это позволит компаниям легально зарабатывать в сфере ЖКХ. Регионам же в свою очередь необходимо подготовить модельные «дорожные карты», чтобы инвестор мог оценить перспективы. В рамках этого каждый субъект должен сформулировать и представить на утверждение Министерству строительства принципы привлечения инвестиций в сферу ЖКХ, назвать сроки перехода на долгосрочные тарифы, а также обозначить приоритетные задачи на ближайшие три года.

Однако на пути привлечение частных инвесторов в сферу ЖКХ стоит масса препятствий, в том числе проблема тарифов. По словам экспертов, для того, чтобы частный инвестор пришел в сферу ЖКХ, необходимо, чтобы уровень тарифов был достаточным. Это даст инвестору уверенность, что эти тарифы покроют текущие издержки, обеспечат доходность и позволят вернуть вложенные средства. И такой механизм работает в странах Европы.

На заседании прозвучало мнение, что «граждане платят приблизительно одинаково, что в Хельсинки, что в Челябинске. В Хельсинки тариф в три раза выше, но в Челябинске в три раза на квадратный метр больше потребление». По словам участника заседания гендиректора ООО «Региональные инвестиции и городское развитие» Михаила Никольского, повышение тарифов будет стимулировать население экономить ресурсы. Сейчас же они расходуются в несоизмеримом с европейскими нормами объеме. Если человеку необходимо 80–120 литров воды в сутки, то мы потребляем сейчас от 250 до 350 литров. По мнению эксперта, платить придется столько же, если снизится потребление. Естественно, при этом должно улучшиться качество услуг, поскольку сейчас мы платим примерно столько же, сколько платят европейцы, однако в нашей стране качество услуг гораздо ниже. Однако этот вопрос также нуждается в более тщательном рассмотрении, поскольку высокая энергоемкость и ресурсоемкость в России отчасти связана с климатическими особенностями.

Что же касается повышения тарифов, то участники заседания отметили, что речь может идти о повышении не выше 10–15 процентов, поскольку необходимо учитывать способность населения платить. Для Москвы, естественно, эта цифра может быть несколько больше, чем для регионов. Поэтому необходимо провести анализ платежеспособности

населения во всех регионах нашей страны, что, по словам эксперта фонда «Институт экономики города» Сергея Сиваева, практически не делается. Одной лишь политической установкой менять тарифы проблему не решить.

Мнение председателя комиссии Общественной палаты России по местному самоуправлению и ЖКХ Светланы Разворотневой также не совпадает с общепринятым о необходимости повышения тарифов. Она считает, что это лишь самый простой способ, но повышение тарифов само по себе не обязательно и не даст результатов. «Первое, что нужно инвесторам – стабильные правила игры. Они говорят: можно даже вообще не повышать тарифы, главное – не менять правила. Нужны механизмы, в том числе на федеральном уровне, государственные гарантии. Надо точно считать по каждому региону, с привлечением заинтересованных экспертов».

Региональное распределение доли оплаты услуг ЖКХ указывает на то, что нагрузка распределяется по регионам далеко не равномерно. Например, при средней доле по стране в 2010 г. на уровне около 10%, в регионах она может составлять от 10 до 15%.

Более того, повышение тарифов не гарантирует роста поступлений финансовых средств организациям жилищно-коммунального комплекса. Как правило, рост тарифов оборачивается повышением доли неплатежей. Уровень цен на коммунальные услуги не соответствует доходам подавляющего большинства населения России. А перекладывание бремени неплатежей на добросовестных плательщиков в дальнейшем приводит к существенному снижению их платежеспособности и может привести даже к массовым отказам от оплаты коммунальных услуг. Дисбаланс цен на коммунальные услуги и уровня доходов населения выявляет нарушение основного принципа регулирования тарифов. Он заключается в обеспечении доступности коммунальных услуг для населения.

Таким образом, проблема привлечения частных инвестиций в сферу жилищно-коммунального хозяйства, безусловно, важная, поскольку практика регионов России показывает, что цены на поставку услуг естественных монополистов зачастую оказываются искусственно завышены. Однако, как оказалось, и для привлечения инвестора требуется повышение тарифов. Поэтому, данная проблема имеет множество нерешенных задач и требует всестороннего изучения, в том числе, анализа платежеспособности населения по регионам России, внедрения ресурсосберегающих механизмов с учетом особенностей климата страны. Эксперты полагают, что необходимо создать действенный механизм сдерживания тарифов, который включал бы в себя создание адекватных стимулов снижения себестоимости поставок ресурсов и услуг, а также необходимый уровень прозрачности формирования тарифов. Это поможет стать ключевым условием устойчивого развития сферы жилищно-коммунального хозяйства.

Использованные источники:

1. Тесалова Ю.Н. Проблемы ценообразования в жилищно-коммунальном хозяйстве. – «Экономическое возрождение России». 2007.
2. Аналитический доклад Института энергетики и финансов РФ «Тарифы на услуги жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации в 2000 – 2010 годах», М., 2010.
3. Липатов Ю.М. Интервью «Базовые принципы госрегулирования тарифов сохранятся» газете «Экономика и жизнь» № 41 (9357) от 22.10.10.
4. http://www.gazeta.ru/realty/2014/04/22_a_6002425.shtml

Исламова З.Ф.

магистрант 3го курса

*ГБОУ ВПО «Башкирская Академия Государственной Службы
И Управления При Президенте Республики Башкортостан»*

Россия, г.Уфа

РАЗРАБОТКА ТАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

При правильно поставленном, то есть хорошем, стратегическом менеджменте переходы от одной корпоративной стратегии к другой осуществляются осознанно, профессионально и в конечном счете - эффективно. Запуск стратегии - это одно из ключевых решений стратегического менеджмента.

Ключевые слова

Процесс реализации стратегии, процесса выполнения долгосрочного плана, бизнес-успех, процесс стратегической рефлексии, завершающая коррекция стратегии, «законный старт», гибкая коррекция.

Существует мнение, что процесс реализации стратегии или тактики представляет собой традиционную, т. е. обычную, рутинную, деятельность по выполнению принятого долгосрочного плана. Это - заблуждение, которое приводит к соответствующим ошибочным действиям на практике.

Причина же ошибок заключается в том, что на самом деле традиционный процесс выполнения долгосрочного плана и процесс реализации стратегии различаются существенным образом.

Современный процесс реализации стратегии по своей сути является творческим действием, которое в обязательном порядке предполагает постоянный мощный мониторинг результатов реализации стратегии, а также гибкую систему ее коррекции в виде адекватных и своевременных изменений.

При этом существует только один критерий правильности для любых стратегических изменений - это бизнес-успех и конечная эффективность его достижения [3, с. 352].

Таким образом, первое существенное отличие процесса реализации стратегии от процесса выполнения долгосрочного плана заключается в обязательном наличии творческого подхода и эффективной обратной связи.

Вторым существенным отличием является то, что на этапе реализации стратегии происходит активное, творческое, практическое создание всех значимых условий осуществления, как данной реализуемой стратегии, так и всех будущих стратегий организации.

Третье существенное отличие процесса реализации стратегии от процесса выполнения долгосрочного плана состоит в следующем. Традиционное выполнение плана - просто исполнение уже принятых решений, заданных в достаточно четких и строгих границах.

Со стратегией дело обстоит совсем иначе. Современный процесс реализации стратегии с самого первого этапа своего осуществления - это не просто начало выполнения уже принятой стратегии, но и старт процесса создания следующей, т. е. будущей, стратегии организации.

С первых моментов практической реализации официально принятой стратегии через обратную связь системы стратегического менеджмента начинает поступать информация о результатах, и сразу запускается механизм осмысления этих результатов, т. е. начинает действовать процесс стратегической рефлексии, а также вся система стратегического анализа в целом.

Таким образом, начало процесса реализации корпоративной стратегии, которое знаменует собой завершение одного цикла стратегического развития, одновременно является началом другого цикла такого развития.

Кроме того, существенное отличие процесса реализации стратегии от обычного процесса выполнения долгосрочного плана обусловлено принципиальным различием двух более общих ментальных моделей, в рамках которых данные процессы осуществляются.

Можно выделить как минимум два принципиальных условия, которые необходимо обязательно выполнять для успешной реализации любой стратегии.

1. Менеджеры всех уровней должны иметь на руках стратегию организации в виде системы четких стратегических указаний и осуществлять такие указания строго в соответствии с текущим оперативным планом реализации стратегических изменений.

Менеджмент организации в ходе всего процесса осуществления стратегии обязан обеспечить данному процессу полноценное поступление всех необходимых ресурсов.

Топ-менеджерам следует практиковать особое сопровождение процесса реализации стратегии, которое обязательно должно включать: мониторинг ее реального осуществления посредством контроля всех стратегических целей и адекватные гибкие решения, направленные на практическое достижение таких целей.

2. Все основные моменты корпоративной стратегии и особенно ее текущие стратегические указания должны быть хорошо доведены до всего персонала организации.

Желательно, чтобы общая стратегия организации соответствовала всем критериям эффективности.

1 Другими словами, достаточная мотивация всего персонала организации на осуществление именно данной стратегии - это существенное, абсолютно необходимое условие ее успешной реализации [5, с. 193-195]. Запуск стратегии - это одно из ключевых решений стратегического менеджмента.

На стадии запуска общей стратегии каждый уровень менеджмента организации должен решать свои особые задачи. Но при этом главную роль играют решения уровня топ-менеджеров.

Высшие менеджеры организации на данном этапе реализации стратегии должны решить следующие вопросы.

Во-первых, топ-менеджеры проводят окончательный текущий анализ внешней среды организации в сравнении с представленным вариантом корпоративной стратегии,

Во-вторых, они же осуществляют завершающую коррекцию стратегии посредством внесения в нее необходимых изменений с акцентами на все ключевые стратегические цели. При этом завершающая коррекция стратегии по целям означает и ее итоговую балансировку по обеспечению всеми необходимыми ресурсами.

В-третьих, после завершающей коррекции общая стратегия высшими руководителями организации сначала утверждается, а затем по всей организации дается четкая команда о так называемом «законном старте», т. е. о запуске стратегии в действие.

После официального запуска процесса реализации конкретной корпоративной стратегии на всех уровнях организации и по всем ее специализированным подсистемам в рамках соответствующих компетенции производится необходимая работа по системному осуществлению именно данной конкретной стратегии.

2 На этом этапе реализации стратегии главным содержанием деятельности является воплощение в жизнь всех основных стратегических изменений, предусматриваемых именно данной конкретной стратегией, которая осуществляется в данный конкретный период времени [6, с. 89].

Надо помнить, что любые конкретные изменения, которые в реальной бизнес-практике осуществляются в ходе непрерывного процесса реализации той или иной конкретной стратегии, относятся только к двум качественно разным стратегическим видам.

Изменения первого вида - это практические изменения, которые осуществляются в процессе реализации данной конкретной стратегии,

оставаясь в границах ее особого исходного качества, т. е. являются текущими результатами ситуационно качественно первичной стратегии.

Изменения второго вида - это практические изменения, которые осуществляются в процессе реализации данной конкретной стратегии, но по своему содержанию выходят за границы ее особого исходного качества, т. е. являются текущими результатами ситуационно качественно новой стратегии.

Таким образом, сам факт реализации тактических изменений второго вида по своей сути означает, что уже происходит практический переход от ситуационно первичной стратегии к иной вторичной стратегии, т.е. стратегии, которая по существу характеризуется своим особым - качественно новым - конкретным системным содержанием.

Любая конкретная коммерческая организация в процессе своей особой специализированной деятельности рано или поздно, осознанно или неосознанно, но всегда проходит не только тактически разные, но и стратегически различные этапы своего развития.

Именно такие стратегические переходы и являются системными стратегическими изменениями, т. е. комплексными переходами от одной качественно определенной стратегии к другой качественно иной стратегии.

Конкретные формы подобных переходов с точки зрения стратегического управления могут быть принципиально разными.

Способность коммерческой организации различать и предвидеть отмеченные стратегические изменения первого и второго вида и соответственно делать вполне профессиональные переходы от одной стратегии к другой (т. е. качественно новой) - это один из самых тонких и по-особому сложных моментов ее стратегического менеджмента.

1. Такая способность является одним из исходных и ключевых факторов создания стратегического конкурентного преимущества конкретной организации [2, с. 202-206].

В процессе реализации стратегии каждый уровень руководства решает свои определенные задачи и осуществляет закрепленные за ним функции. Решающая роль в организации выполнения стратегии принадлежит высшему руководству. Его деятельность на этой стадии может быть представлена в виде пяти последовательных шагов.

Первый шаг - углубленное изучение состояния среды, целей и разработанных стратегий. При реализации первого шага решаются следующие основные задачи:

- окончательное уяснение сущности определенных целей, выработанных стратегий, их корректности и соответствия друг другу, а также состоянию среды. При этом возможны корректировки, если произошли изменения в среде, а также в том случае, если обнаружены недостатки в ранее проведенном анализе и выработке целей и стратегий;

- более широкое доведение идей стратегий и смысла целей до

сотрудников фирмы с целью подготовки почвы для углубленного вовлечения сотрудников в процесс реализации стратегий.

Второй шаг состоит в том, что высшее руководство должно принять решения по эффективному использованию имеющихся у фирмы ресурсов. При осуществлении второго шага проводится оценка ресурсов, принимаются решения по их распределению, а также по созданию условий для заинтересованного вовлечения сотрудников в процесс реализации стратегий. Важной задачей в этом случае является приведение ресурсов в соответствие с реализуемыми стратегиями. Для этого составляются специальные программы, выполнение которых должно способствовать получению дополнительных ресурсов или развитию имеющихся в наличии. Например, это могут быть программы повышения квалификации сотрудников.

На третьем шаге высшее руководство принимает решения по поводу организационной структуры. Выясняется соответствие имеющейся организационной структуры принятым к реализации стратегиям и, если это необходимо, вносятся соответствующие изменения в организационную структуру фирмы.

Четвертый шаг состоит в проведении необходимых изменений на фирме, без которых невозможно приступить к реализации стратегии. Проблема изменений исключительно тонкая, сложная и болезненная. Изменения не могут быть проведены без учета объективных факторов, задающих условия и возможности проведения таких изменений. Часто требуется несколько лет для того, чтобы провести серьезное изменение на фирме.

При принятии решения о проведении изменений очень важно не только концентрировать внимание на том, для чего необходимы изменения, к чему они должны привести, что и как следует изменить, но также и на том, как изменения будут восприняты, какие силы и в какой форме будут им сопротивляться, какой должен быть выбран стиль проведения изменений и какими методами они должны осуществляться.

Пятый шаг предусматривает пересмотр высшим руководством плана осуществления стратегии в том случае, если этого настоятельно требуют вновь возникающие обстоятельства. Важно также избегать изменений плана, когда появляются новые обстоятельства. Новый план может быть принят тогда, когда он сулит значительно большие возможности получения выгод, чем существующий план [4, с. 184-185].

Тактические (оперативные) мероприятия по выходу из экономического кризиса могут быть следующими: сокращение расходов, закрытие подразделений, сокращение персонала, уменьшение объемов производства и сбыта, активные маркетинговые исследования, повышение цен на продукцию, выявление и использование внутренних резервов, модернизация, привлечение специалистов, получение кредитов, укрепление дисциплины.

Стратегическое и оперативное планирование взаимосвязаны, и

заниматься одним в отрыве от другого невозможно. Тактическое планирование должно осуществляться в рамках выбранной стратегии. Если оперативные мероприятия по выходу из экономического кризиса осуществляются в отрыве от стратегических целей, это может привести к кратковременному улучшению финансового положения, но не позволит устранить глубинные причины кризисных явлений.

При реализации новой стратегии необходимо сконцентрировать внимание на том, как изменения будут восприняты, какие силы будут сопротивляться, какой стиль поведения надо выбрать. Сопротивление необходимо уменьшить до минимума или устранить независимо от типа, сущности и содержания изменения.

На стратегию предприятия оказывают влияние и накладывают определенные ограничения, существующие структура и система управления; управленческая культура; навыки и ресурсы.

Действительность для многих предприятий такова, что они не достигают оптимального сочетания структуры, культуры, навыков, необходимых для успешной деятельности.

Структура предприятия во многом определяет его способность реагировать на изменения внешней среды. В случае если предприятие имеет слишком жесткую организационную структуру, она может стать преградой на пути гибкого приспособления к новым реальным условиям, тормозить процесс инноваций и препятствовать творческому подходу к решению новых проблем и задач.

1. Системы управления способствуют или мешают реализации стратегии. С одной стороны, на предприятиях, где процветает бюрократический стиль управления, даже самые несложные решения и расходы персонала нижних уровней должны быть одобрены менеджером более высокого звена. Если человек в течение длительного времени работает в структуре такого типа, едва ли он захочет взять на себя дополнительную ответственность и инициативу. В этих условиях защитой от новых проблем и ответственности будут отговорки, что это не входит в круг должностных обязанностей. С другой стороны, отсутствие систем и документации может привести к дублированию уже проделанной работы или утрате информации, если работник увольняется или переходит на другое место работы внутри предприятия [7, с. 588].

Управленческая культура может быть значительной движущей силой. Однако не следует забывать, что управленческая культура предприятия возникла как результат традиций, имеющих длительную историю, и не может быть изменена в одно мгновение. Проблемы могут возникнуть, если управленческая культура войдет в противоречие с антикризисной стратегией предприятия.

Для различных предприятий характерен свой стиль управления. Он может хорошо вписываться в стратегию фирмы, а может и войти в

противоречие с ней.

Навыки и ресурсы оказывают также большое влияние на антикризисную стратегию, так как их правильное использование имеет решающее значение для успешной деятельности предприятия.

Менеджер должен в максимальной степени мобилизовать ресурсы предприятия и распределить их таким образом, чтобы иметь наибольший эффект. На этом этапе менеджеры могут сравнить то, что требуется для реализации антикризисной стратегии, с тем, что фирма имеет сейчас. Сравнивая желаемое с действительным, менеджеры могут использовать балльную систему оценки расхождений. При проведении сравнительного анализа важно выделить именно те моменты, которые могут коренным образом повлиять на успех предприятия [1, с. 192-196].

Использованные источники:

1. Блинов А.О., Кайтаева Х.И. Управление персоналом. Учебник для ВУЗов. – М.: Элит, 2012.
2. Горшкова Е.Н. Подбор сотрудников на вакантные должности. // Справочник по управлению персоналом. 2012. №7, с.27.
3. Кадровый резерв и оценка результативности труда управленческих кадров. – М.: Дело ЛТЛ, 2011.
4. Маркетинг: большой толковый словарь: Справочное издание / Под ред. Панкрухина А.П.- М: ОМЕГА-Л, 2013.
5. Сербиновский Б.Ю. Управление персоналом. Учебник. – М.: Дашков и К., 2011.
6. Сергиенко С.К. Современные отечественные и зарубежные технологии оценки и развития управленческого персонала. - М.: Книжный мир, 2012.
7. Уильямс Л. Собеседование без проблем: Вопросы для кандидатов.- М: ФАИР, 2012.

Исламова З.Ф.

магистрант 3го курса

ГБОУ ВПО «Башкирская Академия Государственной Службы

И Управления При Президенте Республики Башкортостан»

Россия, г.Уфа

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Стратегия является основным элементом, инструментом стратегического управления организацией. Известная фраза "Кадры решают все" стала лидирующей для руководителей любого уровня.

Ключевые слова

Стратегия управления персоналом, системы управления персоналом, управление человеческим ресурсом организации, упреждающее управление, стратегии кадровой политики, технологии управления компетенциями.

Стратегия является основным элементом, инструментом стратегического управления организацией.

Стратегия управления персоналом - это планы, направления действий, последовательность принимаемых решений и методы, позволяющие дать оценку, провести анализ и разработать эффективную систему воздействия на персонал для реализации стратегии развития организации.

Стратегия управления персоналом вырабатывается с учетом, как интересов руководства организации, так и интересов ее персонала. Ее суть заключается в следующем:

- определение целей управления персоналом, т.е. при принятии решений в сфере управления персоналом должны быть учтены как экономические аспекты (принятая стратегия управления персоналом), так и потребности и интересы работников (достойная оплата труда, удовлетворительные условия труда, возможности развития и реализации способностей работников и др.);

- формирование идеологии и принципов кадровой работы, т.е. идеология кадровой работы должна быть отражена в виде документа и реализоваться в повседневной работе всеми руководителями структурных подразделений организации начиная с руководителя организации. Этот документ должен представлять собой набор этических, не подлежащих нарушению норм в работе с кадрами организации. По мере развития организации и изменения внешних условий кадровой работы организации он может уточняться;

- определение условий для обеспечения баланса между экономической и социальной эффективностью использования трудовых ресурсов в организации. Обеспечение экономической эффективности в области управления персоналом означает оптимальное использование персонала для достижения целей предпринимательской деятельности организации (например, увеличение объемов производства) при ограниченности соответствующих организации трудовых ресурсов. Социальная эффективность обеспечивается реализацией системы мер, направленных на удовлетворение социально-экономических ожиданий, потребностей и интересов работников организации [2, с. 99-100].

Создание и функционирование системы управления персоналом, обеспечивающей эффективное и гибкое управление человеческим ресурсом организации на основе реализации современных научных подходов к управлению этим видом ресурса;

- достижение глубокого осознания руководителями всех уровней решающей роли персонала в обеспечении процветания организации, понимание социальной сущности и социальной ответственности действий по управлению человеческим ресурсом;

- реализация социальной направленности управления персоналом организации на основе учета влияния внешних социальных факторов, удовлетворения социальных потребностей сотрудников на уровне, обеспечивающем их реальный социальный статус, ориентация на их жизненный цикл;

- формирование единой организационной культуры организации, разделяемой персоналом и обеспечивающей коллективный подход к реализации стоящих перед организацией задач как в масштабах организации, так и в масштабах ее отдельных структурных подразделений;

- достижение высокой эффективности средств, направляемых организацией на развитие персонала как ресурса. Сокращение издержек, обусловленных неэффективным использованием имеющегося кадрового потенциала и избыточными трудовыми ресурсами организации;

- постепенное изменение содержательных приоритетов в управлении персоналом: от простого оперативного разрешения проблем к определению будущих потребностей людей и развитию их потенциала. Это так называемое упреждающее управление, опирающееся на новаторское лидерство и интеграцию функций управления персоналом [5, с. 239-245].

- проведение маркетинговой деятельности в области персонала;

- планирование потребности организации в персонале;

Реализация кадровой политики предполагает перестройку работы службы управления персоналом организации. Главной целью службы управления персоналом является обеспечение организации кадрами, их эффективное использование, профессиональное и социальное развитие, причем кадрами, способными эффективно решать задачи организации в рыночных условиях [6, с. 98].

Стратегия управления персоналом зависит от стратегии кадровой политики. Более того, стратегия кадровой политики определяет стратегию управления персоналом организации.

При разработке и реализации стратегии управления персоналом организации в последнее время стали использовать технологии управления компетенциями.

Управление компетенциями представляет собой процесс сравнения потребности организации в кадрах с наличными трудовыми ресурсами и выбор форм воздействия для приведения их в соответствие с требованиями производства.

В данном случае под потребностью организации понимается необходимый количественный и качественный состав персонала, определяемый в соответствии со стратегией ее развития. Под ресурсами подразумеваются работники организации с достигнутыми уровнями компетенции, желаниями, мотивацией, устремлениями. Результатом сравнения потребностей и ресурсов становятся управленческие решения о ротации, продвижении, найме, развитии персонала.

Технология управления компетенциями интегрирует технологии управления по целям, определения требований производства и предусматривает приведение персонала организации в соответствие этим требованиям.

Компетенции - это характеристики персонала, необходимые для успешной деятельности: совокупность знаний, навыков, способностей, прилагаемых усилий и стереотипов поведения.

Компетенции можно охарактеризовать через уровни их выраженности (таблица 1) [7, с. 33].

Таблица 1 - Уровни выраженности компетенции менеджера

Наименование уровня	Характеристика уровня
Четвертый	Лидерский уровень (дополняет базовый и сильный уровни) - менеджер задает нормы для коллектива, когда не только он, но и другие начинают проявлять данную компетенцию; менеджер помогает другим проявлять необходимые навыки.
Третий	Сильный уровень (дополняет базовый уровень) - компетенция может проявляться в трудовых процессах, при решении сложных задач.
Второй	Базовый уровень - компетенция развита нормально; менеджер проявляет необходимые для работы качества.
Первый	Уровень понимания - менеджер понимает необходимость данных компетенции, он старается их проявлять, но это не всегда получается.

Компетенция имеет понятное для сотрудников организации детализированное описание, что существенно облегчает возможность ее диагностики.

Стратегическое управление можно рассматривать как динамическую совокупность пяти взаимосвязанных управленческих процессов. Эти процессы логически вытекают (или следуют) один из другого. Однако существует устойчивая обратная связь и, соответственно обратное влияние каждого процесса на остальные и на всю их совокупность. Это является важной особенностью системы стратегического управления. Схематически структура стратегического управления изображена на рисунк 1. [3, с. 186].

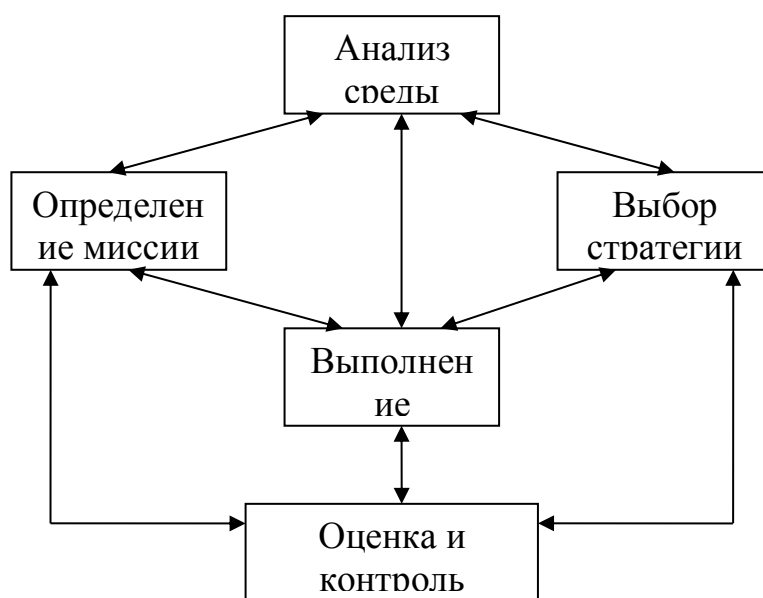


Рисунок 1 - Структура стратегического управления

Анализ среды обычно считается исходным процессом стратегического управления, так как он обеспечивает базу для определения миссии и целей фирмы и для выработки стратегий поведения, позволяющих фирме выполнить миссию и достичь своих целей. Анализ среды предполагает изучение трех ее частей: 1) макроокружения; 2) непосредственного окружения; 3) внутренней среды.

Анализ макроокружения включает в себя изучение влияния таких компонентов среды, как: состояние экономики; правовое регулирование и управление; политические процессы; природная среда и ресурсы; социальная и культурная составляющие общества; научно-техническое и технологическое развитие общества; инфраструктура и т.п.

Непосредственное окружение анализируется по следующим основным компонентам: покупатели; поставщики; конкуренты; рынок рабочей силы.

Анализ внутренней среды вскрывает те внутренние возможности и тот потенциал, на который может рассчитывать фирма в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей, а также позволяет более верно

сформулировать миссию и лучше уяснить цели организации. Исключительно важно всегда помнить, что организация не только производит продукцию для окружения, но и обеспечивает возможность существования своим членам, предоставляя им работу, возможность участия в прибылях, создавая для них социальные условия и т.п.

Внутренняя среда анализируется по следующим направлениям:

- кадры фирмы, их потенциал, квалификация, интересы и т.п.;
- организация управления;
- производство, включающее организационные, операционные и технико-технологические характеристики, научные исследования и разработки;
- финансы фирмы;
- маркетинг;
- организационная культура [3, с. 187].

Определение миссии и целей, рассматриваемое как один из процессов стратегического управления, состоит из трех подпроцессов, каждый из которых требует большой и исключительно ответственной работы. Первый подпроцесс состоит в определении миссии фирмы, которая в концентрированной форме выражает смысл существования фирмы, ее предназначение. Далее идет подпроцесс определения долгосрочных целей. Завершается эта часть стратегического управления подпроцессом определения краткосрочных целей. Определение миссии и целей фирмы приводит к тому, что становится ясным, зачем функционирует фирма и к чему она стремится. А, зная это, можно вернее выбрать стратегию поведения.

После того как определены миссия и цели, наступает этап анализа и выбора стратегии. Этот процесс по праву считается сердцевинной стратегического управления. С помощью специальных приемов организация определяет, как она будет достигать своих целей и реализовывать свою миссию [2, с. 93].

Выполнение стратегии является критическим процессом, так как именно он в случае успешного осуществления приводит фирму к достижению поставленных целей. Очень часто наблюдаются случаи, когда фирмы оказываются не в состоянии осуществить выбранную стратегию. Это бывает либо потому, что неверно был проведен анализ и сделаны неверные выводы, либо потому, что произошли непредвиденные изменения во внешней среде. Однако часто стратегия не выполняется и потому, что управление не может должным образом вовлечь имеющийся у фирмы потенциал для реализации стратегии. В особенности это относится к использованию трудового потенциала.

Оценка и контроль выполнения стратегий является логически последним процессом, осуществляемым в стратегическом управлении.

Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между тем, как идет процесс достижения целей, и собственно целями организации [4, 155].

Основными задачами любого контроля являются следующие: 1) определение того, что и по каким показателям проверять; 2) осуществление оценки состояния контролируемого объекта в соответствии с принятыми стандартами, нормативами или другими эталонными показателями; 3) выяснение причин отклонений, если таковые вскрываются в результате проведенной оценки; 4) осуществление корректировки, если она необходима и возможна. В случае контроля выполнения стратегий эти задачи приобретают вполне определенную специфику, обусловленную тем, что стратегический контроль направлен на выяснение того, в какой мере реализация стратегий приводит к достижению целей фирмы. Это принципиально отличает стратегический контроль от управленческого или оперативного контроля, так как его не интересует правильность выполнения стратегического плана, правильность осуществления стратегии или правильность выполнения отдельных работ, функций и операций. Стратегический контроль сфокусирован на том, возможно ли в дальнейшем реализовывать принятые стратегии и приведет ли их реализация к достижению поставленных целей. Корректировка по результатам стратегического контроля может касаться как стратегий, так и целей фирмы [3, с. 186-188].

В современных условиях создание оптимальной системы управления человеческими ресурсами на любом предприятии необходимо рассматривать как инвестиционную акцию, предусматривающую вложения определенного количества ресурсов, в том числе интеллектуальных, финансовых, материальных, человеческих, для достижения целей, получения ожидаемых результатов в запланированное время. Одной из основных задач стратегии в области управления человеческими ресурсами является достижение максимальной эффективности инвестиций в управление персоналом.

Существует несколько подходов к управлению человеческими ресурсами, но наиболее эффективным является подход управления по целям.

Как показывает практика, люди не любят перемен. И изменения, которые требуются для внедрения управления по целям, не пройдут безболезненно. Главными условиями для внедрения данной технологии должны быть: первое и самое главное - это желание высшего руководящего состава использовать данный метод. Второе - нужно понимать, что результаты не появятся быстро. Третье - необходимо четкое понимание задач и целей компании. Если данные условия невыполнимы, то не стоит и начинать. Поддержка должна быть "сверху". Сотрудники других уровней поймут полезность чуть позже, но на первом этапе они могут выступать как противники. Хорошо, если вся компания подвергнется изменениям, это даст наибольший эффект. Компания - это живой организм, и все органы должны работать в едином ритме. Помимо того, что оплата труда должна зависеть от

конечных результатов, она также зависит от вклада работника в достижение стратегических целей, меры его ответственности и компетенции [1, с. 24-29].

Использованные источники:

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом. Практикум.- М: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
2. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности.- 2-е изд., перераб. и доп.- М: ИНФРА-М, 2012.
3. Кадровый резерв и оценка результативности труда управленческих кадров. – М.: Дело ЛТЛ, 2011.
4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. – М.: Инфра-М, 2013.
5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело. - 2008.
6. Основы менеджмента / Блинов А.О., Кучмезов Х.Х., Кучмезов А.Х. и др.- М: Элит, 2012.
7. Основы управления предприятием. В 3-х кн. Кн. 2,3: Модели и методы управления в условиях неопределенности / Под ред. Г.И.Андреева, В.А.Тихомирова.- М: Финансы и статистика, 2009.

*Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
Мусина А.А.
студент 6 курса
БГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРАВИЛА ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ЭЛЕКТРОННОГО АРХИВА

Количество электронных документов во всем мире, в том числе и в России, быстро растет. Первая запись о том, что электронные документы включаются в состав Государственного архивного фонда страны, была сделана в правительственном постановлении от апреля 1980 года: архивы этого постановления не оспаривали, но и не выполняли из-за отсутствия средств[2].

Появление в России электронных архивов связано с всеобщей компьютеризацией делопроизводства. Можно сказать, что электронные архивы, хранящие машиночитаемые документы, находятся в настоящее время в стадии становления. В 1993 году на базе кинофотофонодокументов города Москвы был создан Центральный архив документов на специальных носителях[4].

Во многих государственных и муниципальных архивах России в настоящее время хранятся электронные документы, проводятся работы по оцифровке архивных документов и научно-справочного аппарата архивов.

Все работы в электронном архиве соответствуют работам в архивах традиционных документов. Специфика работ определяется спецификой хранящихся в архиве документов[3].

Задачей электронных архивов является обеспечение надежного централизованного хранения электронных документов в соответствии с архивными требованиями к их защите и сохранности в сочетании с максимально удобным и простым доступом, как с локальных, так и с удаленных компьютеров любой конфигурации.

Работу в электронных архивах, а так же работу по сохранению, учету и использованию электронных документов регулируют:

- Федеральный закон от 22 октября 2004 г. №125-ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации»

- Федеральный закон от 27 июля 2006 г. №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»

- Постановление Правительства Российской Федерации от 15 июня 2009 г. №477 «Об утверждении Правил делопроизводства в федеральных органах исполнительной власти»

- Постановление Правительства Российской Федерации от 22 сентября 2009 г. №754 «Об утверждении Положения о системе межведомственного электронного документооборота»

Сохранность архивных документов обеспечивается комплексом мероприятий по созданию нормативных условий, соблюдению нормативных режимов их хранения, применением специальных средств хранения документов, специальные правила размещения документов в архивохранилище, соблюдение порядка выдачи документов из хранилища, проверку наличия и контроль технического состояния документов.

Архивохранилище электронных документов должно быть максимально удалено от лабораторных, производственных и бытовых помещений и не иметь с ними общих вентиляционных каналов. Материалы покрытия стен, потолков, внутренней арматуры архивохранилища не должны собирать пыль, быть ее источником или выделять агрессивные химические вещества. Не допускается хранение электронных документов с магнитным рабочим слоем на металлических стеллажах или в металлических шкафах. Место хранения электронных документов должно быть удалено от электродвигателей, трансформаторов, лифтового оборудования, других источников магнитных и электромагнитных полей[1].

Электронные архивные документы в помещениях для их хранения размещаются в порядке, обеспечивающем их хранение и комплексный учет, а так же оперативный поиск.

В целях обеспечения сохранности архив должен иметь два экземпляра электронных архивных документов, записанных на отдельные носители однократной записи: основной и рабочий. Эти экземпляры рекомендуется размещать в разных хранилищах.

Электронные архивные документы должны проверяться на наличие в них вредоносных компьютерных программ. Проверка проводится в следующих случаях:

- при приеме на хранилище в архив;
- через месяц после поступления в архив;
- через год после поступления в архив;
- при подготовке к выдаче единиц хранения электронных документов из хранилища перед началом использования или компьютерной обработки;
- после проведения работ по копированию, миграции и другой компьютерной обработки;
- при проверке технического состояния электронных документов.

В случае выявления «вирусов» осуществляется проверка на наличие «вирусов» всех программно-технических средств архива.

Использование электронных документов – применение информации архивных электронных документов в культурных, научных, политических, экономических целях, для обеспечения законных интересов граждан.

Государственный и муниципальный архив предоставляет пользователям электронные документы, не содержащие информации ограниченного доступа, а также поисковые данные электронных документов.

Доступ пользователей к электронным документам ограниченного доступа осуществляется с учетом требований, установленных действующим законодательством Российской Федерации и соответствующими нормативными правовыми актами[1].

Использованные источники:

1. Под общ. ред. Кабашова С.Ю. Информационно-документационное обеспечение управления: проблемы и перспективы. – Уфа: БАГСУ, 2013. – 139 с.
2. Михайлов О.А. Электронные документы в архивах: проблемы приема; обеспечения сохранности и использования: аналитический обзор зарубежного и отечественного опыта. – М.: МАКС Пресс, 2002. – 5 с.
3. Приказ Минкультуры РФ от 25.08.2010 № 558 «Об утверждении Перечня типовых управленческих архивных документов, образующихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения»
4. О Федеральном архивном агентстве: Постановление Правительства Российской Федерации от 7 апреля 2004 года № 177 //Рос. газета 2004. 11 апр.

*Кабилова Р.Р.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»*

*Романенко Е.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск*

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: статья посвящена теоретическим аспектам маркетинговой деятельности страховой компании. Особое внимание уделено таким показателям как система страхового маркетинга и страховой рынок.

Ключевые слова: маркетинг, страховая компания, страховой рынок, спрос.

Страховой маркетинг представляет собой комплексный подход к вопросам организации и управления всей деятельностью страховой компании, направленный на оказание таких страховых услуг и в таких количествах, которые соответствуют потенциальному спросу. При этом спрос создается усилиями самой страховой компании и удовлетворяется ею. Маркетинг в страховании означает систему организации деятельности страховщика, основанную на предварительном изучении состояния страхового рынка и перспектив спроса на страховые услуги. Страховой маркетинг включает в себя также определение путей улучшения организации работы по реализации предлагаемых страховым обществом услуг и разработку новых видов страховых продуктов.

Система страхового маркетинга и рекламы используется как интегральный метод исследования и воздействия на страховой рынок с целью получения максимальной прибыли.

Маркетинг может быть определен также как ряд функций страховой компании, включающий в себя планирование, ценообразование, рекламирование, организацию сети продвижения страховых полисов на основе реального и потенциального спроса на страховые услуги.

Служба маркетинга страховой компании рассматривается как мозговой центр, как источник обоснованной информации и рекомендаций по многим вопросам текущей и перспективной деятельности страховщика. Центральной фигурой страхового рынка становится страхователь, интересами и потребностями которого в страховой защите определяется деятельность страховщика и его службы маркетинга.

Опыт зарубежных компаний показывает, что процесс маркетинга включает в себя целый ряд действий, которые могут быть сведены к двум основным функциям:

- 1) формирование спроса на страховые услуги;

2) удовлетворение страховых интересов клиентуры.

Предложение страховых услуг в мировой практике представлено двумя основными типами страховщиков - страховые компании (осуществляющие страхование на принципах коммерческой деятельности) и общества взаимного страхования (некоммерческие организации).

Страховой маркетинг в России в последнее время становится довольно популярным направлением развития рынка.

Появляется все больше статей и книг, где в той или иной степени затрагиваются проблемы страхового маркетинга. Однако, несмотря на повышение интереса к этому направлению в настоящее время российский страховой маркетинг все еще находится в зачаточном состоянии.

Положительные сдвиги связаны с внедрением в практику страховщиков маркетингового опыта, и в частности, элементов социально-этического маркетинга. Они выражаются в повышении открытости и прозрачности деятельности страховых компаний, ограничении прибыльности в виде отказа от получения сверхприбылей, а также в их участии в социальных программах.

Предметом исследования данной статьи являлась маркетинговая деятельность страховых компаний, так как общества взаимного страхования не получили на российском рынке последовательного развития и не представляют конкурентной опасности для коммерческих страховщиков.

Большинство страховых компаний в настоящее время ориентировано на стратегию "борьбы за выживание". Многие склонны к поиску путей присоединения к более крупным компаниям или вхождению в страховые группы. В свете предстоящего открытия в 1999 году российского рынка для иностранных страховых компаний (в соответствии с соглашениями, подписанными на о. Корфу) сегодняшнюю ситуацию можно охарактеризовать как период ожидания крупномасштабной реструктуризации.

Использованные источники:

1. Страхование: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Б.Х. Алиев, Ю.М. Махдиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 415 с.
2. Жилкина М.С., Нецветаев А.Г., Стрижов С.Г. // "Маркетинг", 2012 г., № 5, с.58-64.
3. Страховое дело / Конвисарова Е.В., Самсонова И.А., 2012 г. – 34 с.

*Казакова В. С.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «Ставропольский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Ставрополь*

ДРЕВНЕРИМСКИЙ УЧЕТ

Аннотация: В статье рассматриваются древнеримский учет, характерные для него черты. Также, какие существовали материалы, и как они применялись.

Ключевые слова: учет, древнеримский, бухгалтерия, культура, история

Если говорить о развитии бухгалтерского учета, то ее история составляет несколько тысячелетий, в течение которых формировались методы учета, формы у различных народов разных стран мира.

Нынешняя методика учета, его научные теории и международные стандарты считаются закономерным продолжением формирования бухгалтерского учета в русле теоретической преемственности[2].

Во все времена при отображении фактов хозяйственной жизни выявлялись общие группы, представление которых мы находим в источниках разных исторических эпох. Бухгалтерский учет как совокупность научной категории, как счетоведение дает возможность раскрыть и дать оценку практической деятельности какой угодно бухгалтерии в любой точке земного шара.

Для того чтобы увеличить свой кругозор и углубиться в методологию, проанализируем, как же был организован бухгалтерский учет в Древнем Риме.

Римская культура сформировалась под воздействием культур многих народов, в первую очередь этрусков и греков. Применяя иноземные свершения, римляне во многих сферах превзошли своих учителей, подняв общий уровень личного развития до небывалых высот. В свою очередь, римский уровень культуры в период собственного расцвета оказал большое воздействие на соседние народы и на дальнейшее развитие Европы[1].

Население древнего Рима были прагматичны и ничего не делали зря.

Необходимость ведения бухгалтерского учета была осознана ими с появлением концепции взимания налогов, размер которых зависел от исчисляемой по данным учета величины облагаемой базы.

А все потому, что первоначально, в ранний (царский) период развития Рима непрерывного налогообложения не существовало, кроме того не было и регулярных государственных расходов. Ни малейшего вознаграждения за военную службу либо выполнение каких-либо работ государство своим поданным не выплачивало. Налог взимался с граждан только в случае крайней государственной необходимости. По сути это был подневольный заем, потому что взятые суммы возвращались плательщикам по мере наступления более счастливых времен. Кроме этого собирались портовые

пошлины, пастбищная пошлина за выгон скота на общинный луг и часть урожая тех, кто использовал поля. Все это поступало в общественную сокровищницу, ключи от которой находились у самого царя. Но, невзирая на то, что он управлял государственными капиталами, государственные владения не смешивались с личной собственностью царя[4].

История бухгалтерского учета общественной собственности берет начало с дней возникновения Рима, символом первоначальной основы была так называемая “священная яма” (мундус), куда каждый из первых поселенцев клал запасы всего, что было необходимо для ведения домашнего хозяйства, составлявшие общинный фонд взаимопомощи. Подобным образом, уже с первых дней существования Рима в нем появляется идея налоговой системы, которая дошла до наших дней - система вноса доли личной собственности на обеспечение социальных нужд[5].

Вплоть до тех времен, пока взывание налогов никак не было сопряжено с учетом хозяйства, учет существовал только как “управленческий”, именно по этим причинам велся римлянами из рук вон плохо. Поэтому письменные памятники, касающиеся бухгалтерского учета древнейшей римской общины, не дошли до нас.

Предлогом изменения отношения римлян к бухгалтерскому учету явилась реформа шестого римского царя Сервия Тулия (VI в. до н.э.). В основе нового устройства Рима были положены только лишь имущественные различия между жителями. Подобным способом, структурообразование Римского сообщества выстраивалось на исключительно экономической основе: если ты сумел сколотить огромное состояние, если ты имеешь большие наделы земли, если у тебя много рабов, иными словами, если ты обладаешь искусством быть богатым - ты достоин находиться на одной из высших ступеней общественной лестницы.

В соответствии с данной реформой все население Рима делилось на пять классов или разрядов:

- к первому классу относились граждане, которые имели имущество цензом в 100 тысяч медных ассов или (в переводе на земельный ценз) с полным земельным наделом;
- ко второму классу относились граждане с цензом в 70 тысяч ассов или с тремя четвертями земельного надела;
- к третьему классу принадлежали граждане с 50 тысячным цензом или с половинным наделом;
- к четвертому классу - с 25 тысячным цензом или с одной восьмой частью надела[3].

Все остальные граждане были поставлены внеклассового деления.

В связи с дальнейшего перемены имущественного положения, гражданин мог заноситься в список более высоких либо более низких материальных разрядов. Данный факт соответствующим образом отражался

на политическом удельном весе этих граждан и на способности для них занимать государственные должности.

В качестве носителей бухгалтерских записей римлянами применялись самые разные материалы.

Записи выполнялись на лыке, на деревянных, покрытых воском дощечках, медных досках, коже, холсте, пергаменте и папирусе, но больше всего использовались навощенные дощечки, а затем папирус и пергамент.

В системе учетных регистров древнеримской бухгалтерии первой книгой была *Adversaria*, которая предназначалась для ежедневной записи фактов хозяйственной жизни. Эту книгу в дальнейшем назовут памятной, или Мемориалом.

Согласно взгляду ученых, в Древнем Риме сформировалась простая бухгалтерия без трансформации данных мемориальных счетов в деньги, в кодексах практиковалась хронологическая, а не систематическая запись; по счетам двух кодексов выводилось сальдо.

В Риме формировался бюджетный учет в масштабе всего государства, и в отдельных провинциях велась книга Бревариум. В ней отражались сметные ассигнования и их исполнение. Данный регистр приобрел название Книги имперских счетов, которые можно расценивать как первый баланс государственного бюджета.

Выделялись в Бревариуме свойственные особенности такие как:

- обязательное документирование записей;
- хронологическая регистрация в текущем учете и ежемесячная систематическая запись в кодексе с выделением сначала основных приходных, а потом расходных статей с указанием исходящего остатка;
- строгое разделение между учетом денежных средств и учетом натуральных ценностей;
- периодическая отчетность перед вышестоящими органами, источником данных для которой являлись записи в кодексе.

В период Римской империи систематическая запись приобрела более широкое развитие. В легионах для расчетов с каждым солдатом был открыт отдельный лицевой счет. Солдату три раза в год начислялось жалование, оно выдавалось либо деньгами, либо пищей, одеждой, обувью, сеном. Стоимость представленного имущества и питания вычиталась из начисленной суммы жалования, налогов практически не было, помимо жертвоприношений, и сумма, причитающаяся к выплате, фиксировалась нарастающим итогом. В случае если солдата убивали, деньги со счета списывали в доход легиона или его администраторов [7].

В Риме учет государственных и армейских финансов был устроен в руках квесторов, которые осуществляли контроль и все операции, связанные с выплатой денег. Данные выплаты изготавливались только лишь при предъявлении первичных документов, которые служили единственным основанием для формирования записей. Также была сформирована

специализированная налоговая полиция, которая использовала пытки к налогоплательщикам.

С формированием экономики Римской Империи прослеживался быстрый подъем кредитных отношений. Древнеримские предприниматели ссужали друг друга товарами, деньгами. Возникающие проценты выплачивали в первое число месяца (календы), отсюда и запись ссуд, выданных под проценты, получили название календаря. Указывались в календаре не только выданные суммы, но также проценты, которые причитались к получению заемщика. Таким образом, появляется принцип начисления, в соответствии с которым в учете фиксируются не только суммы фактически выданных и полученных средств, но также и право на получение денег и обязательства их выплаты.

Основной отраслью производства Рима, как и в других древнейших цивилизациях, было сельское хозяйство. Что касается строительства то, при оценке сооружений учитывали износ. В промышленном производстве, которое работало на рынок, результаты хозяйственной деятельности определялись в целом по предприятию путем сопоставления всех расходов со всеми доходами[6].

Цели учета в Древнем Риме были главным образом контрольными. Был основан сложный аппарат ревизоров и контролеров, но что касалось обманов, то они были достаточно частыми. Счетоводы Древнего Рима пользовались предоставлением им еще в эпоху республики правом группироваться в корпорации (декурии). Таким образом, в Риме образуются первые профессиональные объединения бухгалтеров. Государственные счетоводы занимались делами (эрария), которые состояли из кассы и архива, кроме того предписывали государственные счетные книги. Ввиду ежегодной смены магистров, эрарием фактически управляли эти постоянные счетные работники.

Делая выводы можно сказать, что в учете Древнего Рима, люди уже в то время уделяли счетоводству очень большое внимание, представляли его потребность и применяли его во многих областях, а именно: сельское хозяйство, государственная казна, армия, производство. Специальность бухгалтера крайне ценилась, и почти все стремились приобрести эту должность.

И возвратившись к нашему времени, возможно решительно отметить, то что значимость бухгалтерского учета с веками не потерялась, а наоборот, набрала все большие обороты, а сам учет стал неотъемлемой частью нынешнего общества.

Использованные источники:

1. Алисенов А.С. Бухгалтерский финансовый учет. Учебник и практикум для академического бакалавриата. 2014 г. 607 с.
2. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров. 2014 г. 584 с.
3. Старовойтова Е.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник. 2014 г. 426 с.

4. Сапожникова Н. Г. Бухгалтерский учет. Учебник. КноРус. 2013г. 463с.
5. Фельдман И.А. Бухгалтерский учет. Учебник для вузов. 2014 г. 287 с.
6. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы. Арыкбаев Р.К., Банникова Н.В., Бердичевская Н.Ф., Бердичевский И.В., Буяло И.В., Германова В.С., Девяткин Г.Т., Дорошенко Л.К., Зверев С.М., Зверева Г.К., Зверева Г.К., Колмыкова Т.С., Комова С.В., Копылов В.И., Копылов Д.А., Костюкова Е.И., Костюков К.И., Морозова Т.Ф., Напханюк Н.В., Огарков А.А. и др. Воронеж, 2005. Том 4
7. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития. Андренов Н.Б., Басов С.В., Германова В.С., Дубровина М.А., Еремина О.И., Ерофеев А.В., Катунин В.А., Кириллова С.В., Кондрашкина Д.Ю., Курушина Н.В., Литвинова О.И., Маркина С.А., Машкина Н.А., Питасова Е.Е., Подопригора М.Г., Радькова Н.О., Рокотянская В.В., Сытник О.Е., Тарадаева А.В., Туркова Е.Н. и др. Воронеж, 2011. Том 24

Калемина Ю.В.
студент 3 курса

Тюменский государственный университет

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ

В статье раскрываются проблемы и понятия сделок с недвижимостью

Ключевые слова: сделка, недвижимость, прекращение гражданских прав, отчуждение

Определение понятия сделки в значении, максимально приближенном к современной трактовке – результат сравнительно позднего юридического анализа. И.Б. Новицкий отмечает, что "римские юристы не выработали общего понятия "сделки"; они знали только отдельные конкретные договоры. Ближе всего подходило к современному понятию "сделки" выражение *negotium gerere, negotium contrahere*" [1].

Появление в российской юридической науке и практике понятия сделки традиционно датируется XVIII в., хотя сам термин "сделка" еще не фигурировал в литературе. Суть понятия сделки сводилась к тому, что сделкой признавалось "дозволенное законом деяние, совершаемое для достижения известного юридического последствия, желательного для лица действующего" [2].

Юридическая наука и гражданское законодательство советского периода также не оставили без внимания определение понятия сделки и анализ ее существенных признаков [3]. Однако, приведенные определения подвергались критике, несмотря на то, что они содержат характерные признаки сделки: правомерность (законность) и целевую направленность [4].

В современном гражданском праве сделки являются самими распространенными юридическими фактами. Согласно ст. 153 ГК РФ они определяются как действия граждан и юридических лиц, направленные на

установление, изменение или прекращения гражданских прав и обязанностей.

Однако для того, чтобы четко определить понятие юридической сделки, необходимо обратить внимание на ряд важных моментов.

Все юридические факты довольно разнообразны и классифицируются по различным основаниям. Речь идет, прежде всего, об их делении в зависимости от воли субъектов на действия и события.

По мнению Г.Ф. Шершеневича, юридическим действием называется "внешнее выражение воли человека, влекущее за собой юридические последствия"[5].

Таким образом, действия - это юридические факты, в которых проявляется воля совершавшего их физического или юридического лица (например, заключение договора), в то время как события представляют собой юридические факты, которые происходят и оказывают влияние на людей независимо от их воли (рождение, смерть или болезнь человека, войны, забастовки и т.д.).

К событиям также относятся все явления стихийного характера, такие как пожары, наводнения, ураганы и т.п. В этом смысле можно говорить об отличии сделки от события, поскольку сделками признаются в соответствии со ст. 153 ГК РФ именно действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Направленность сделки на достижение определенного правового результата позволяет противопоставить ее юридическому поступку, правовые последствия которого вступают в силу закона, то есть независимо от воли субъекта и от наличия у него дееспособности. Примером юридического поступка может служить предусмотренная ст. 227 ГК РФ обязанность нашедшего потерянную вещь, во-первых, немедленно уведомить об этом лицо, которое эту вещь потеряло, собственника вещи или кого-либо иного из известных ему лиц, имеющих право на получение вещи и, во-вторых, возвратить эту вещь указанному лицу. Для сделки же необходимо как проявление воли субъектов, так и наличие у них дееспособности.

Кроме того, по признаку дозволенности законом, действия подразделяются на правомерные, то есть совершаемые в соответствии с требованиями законодательства и принципами права, и неправомерные. К последним сделкам относятся следующие действия: причинение вреда другому лицу, злоупотребление правом, нарушение договорных обязательств и др. Сделка является правомерным действием в отличие от неправомерных действий, порождающих гражданские права и обязанности. В случае же ее несоответствия требованиям закона сделка может быть признана недействительной (ст. 166-181 ГК РФ) и не влечет никаких юридических последствий.

Сделки следует отличать и от актов государственных органов и органов местного самоуправления, которые также являются основанием для возникновения гражданских прав и обязанностей (ст. 8 ГК РФ). Однако к ним положения Гражданского кодекса о сделках не относятся, поскольку акты данных органов носят императивный характер, а субъекты правоотношения в этом случае не являются равноправными, что противоречит основным началам гражданского законодательства, закрепленным в ст. 1 ГК РФ.

Помимо всего выше сказанного, в ст. 153 ГК РФ указано, что сделки направлены на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Это отличает их от других волевых актов, которые могут быть направлены на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей, правоотношений, регулируемых другими отраслями права. Например, подача заявления о приеме на работу является волевым актом лица, направленным на возникновение правоотношения, которое регулируется трудовым законодательством.

В этом состоят основные отличия сделки от других юридических фактов.

Социальное и экономическое значение сделок предопределяется их сущностью и особыми юридическо-правовыми свойствами.

Гражданское право служит регламентации товарно-денежных отношений, имущественных и личных неимущественных отношений, участники которых являются равными, самостоятельными и независимыми друг от друга. Главным юридическим средством завязки и определения содержания отношений между вышеуказанными субъектами и являются сделки. Именно они - то правовое средство, при помощи которого социально и экономически равноправные и самостоятельные субъекты устанавливают свои права и обязанности, то есть юридические пределы свободы своего поведения.

Не вызывает сомнения, что в общественной жизни сделки играют многогранную роль. Совершение сделок - важнейший юридический способ осуществления субъектами своих гражданских прав, поскольку, совершая сделки, они распоряжаются социально-экономическими благами, принадлежащими им, и приобретают блага, принадлежащие другим.

Начнем с того, что в своей повседневной жизни мы осуществляем права и обязанности главным образом путем совершения различных сделок. Так, мы ежедневно совершаем сделки, на основе которых нам продают товары, оказывают услуги, выполняем работы. И продолжается это в течении всей жизни человека - от рождения (имеется ввиду, что до определенного возраста от имени человека действуют его родители или опекуны) до самой смерти (достаточно указать на завещание, справедливо именуемое "последней волей").

Такое же огромное значение сделки имеют в предпринимательской деятельности, независимо от того, идет ли речь о торговле, посредничестве, банковских или биржевых операциях, которые в иной, чем сделки, форме, не могут существовать, или о производственной деятельности, которая, в конечном счете, имеет целью осуществить реализацию полученных результатов, возможную только в форме сделок.

Особую роль в социально-экономической жизни общества играют двух- и многосторонние сделки - договоры. Сам по себе договор является инструментом согласования воли субъектов экономической деятельности. Поэтому договор можно оценить как средство саморегуляции экономической системы, покоящейся на равенстве граждан и организаций, действующих в ее рамках. Благодаря договорам между субъектами, осуществляющих производственно-хозяйственную деятельность, и потребителями товаров и услуг устанавливаются пропорциональность экономических процессов в условиях рыночного производства, ибо договоры позволяют учесть реальные потребности и интересы членов общества.

Применительно к общему понятию сделок с недвижимым имуществом можно говорить о единственной критерии – все они совершаются в отношении и (или) по поводу недвижимого имущества.

Сделки с недвижимым имуществом - это практически все договоры, предметом которых является отчуждение недвижимого имущества или передача его в пользование.

Сделки с недвижимым имуществом могут быть как прямо предусмотрены гражданским законодательством (продажа недвижимости, продажа предприятия, мена, дарение, аренда недвижимости и др.), так и не предусмотрены ГК РФ, с единственной оговоркой - не противоречить действующему законодательству.

Помимо классификации, приведенной в части второй ГК РФ, сделки с недвижимостью можно условно разделить на три группы:

1) сделки с отчуждением, влекущие переход права собственности на недвижимость;

2) сделки без отчуждения, не влекущие переход прав;

3) дополнительные к ранее совершенным сделкам или акцессорные[6].

1. Сделки с отчуждением:

а) договоры купли - продажи жилого дома, квартиры, части жилого дома или квартиры (п. 2 ст. 558 ГК РФ), а также доли в праве общей собственности на указанные объекты недвижимости (ст. 251 ГК РФ);

б) договоры мены жилых домов, квартир и их частей (п. 2 ст. 567 ГК РФ), а также доли в праве общей собственности на них (ст. 251 ГК РФ);

в) договоры дарения недвижимости (жилого или нежилого назначения) (п. 3 ст. 574 ГК РФ), доли в праве общей собственности на них (ст. 251 ГК РФ), в том числе пожертвование (ст. 582 ГК РФ);

г) договоры ренты с передачей недвижимости под выплату ренты, в том числе договоры пожизненного содержания с иждивением (ст. 584, п. 2 ст. 601 ГК РФ);

д) договоры аренды с выкупом (ст. 624 ГК РФ);

е) договоры продажи предприятия как имущественного комплекса (п. 3 ст. 560 ГК РФ), в том числе в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий (Федеральный закон РФ от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ "О приватизации государственного и муниципального имущества"), процедуры банкротства (ст. 110 Федерального закона РФ от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)").

2. Сделки без отчуждения:

а) договоры аренды:

- земельных участков юридическими лицами жилых помещений - независимо от срока (п. 2 ст. 609, п. 2 ст. 671 ГК РФ);

- зданий, сооружений - на срок не менее 1 года (п. 2 ст. 651 ГК РФ), а также аренды на неопределенный срок;

- предприятия как имущественного комплекса (п. 2 ст. 658 ГК РФ);

- договоры субаренды (п. 2 ст. 615 ГК РФ), к которым применимы вышеуказанные правила о договорах аренды;

б) договоры о залоге недвижимости (ипотека) (п. 3 ст. 339 ГК РФ, п. 2 ст. 10 Федерального закона РФ от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)"), в том числе залог права аренды недвижимости (п. 5 ст. 5 Федерального закона РФ от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)").

3. Дополнительные (акцессорные) сделки (сделки, заключенные для того, чтобы изменить или расторгнуть ранее зарегистрированные сделки с недвижимостью):

а) уступка требования по зарегистрированной сделке (ст. 389 ГК РФ);

б) перевод долга по зарегистрированной сделке (ст. 391 ГК РФ);

в) соглашение об изменении зарегистрированного договора (п. 1 ст. 452 ГК РФ);

г) соглашение о расторжении зарегистрированного договора (п. 1 ст. 452 ГК РФ);

д) соглашение о предоставлении отступного по зарегистрированному договору (ст. 409 ГК РФ);

е) отказ одаряемого принять дар (ст. 573 ГК РФ) (возможен только до передачи дара или по договору дарения в будущем);

ж) соглашение сторон о новации обязательства по зарегистрированному договору (ст. 414 ГК РФ)[7].

Таким образом, применительно к общему понятию сделок с недвижимым имуществом можно говорить о единственном критерии – все они совершаются в отношении и (или) по поводу недвижимого имущества. Сделки с недвижимым имуществом - это практически все договоры,

предметом которых является отчуждение недвижимого имущества или передача его в пользование. Они могут быть как прямо предусмотрены гражданским законодательством (продажа недвижимости, продажа предприятия, мена, дарение, аренда недвижимости и др.), так и не предусмотрены ГК РФ, с единственной оговоркой - не противоречить действующему законодательству. Помимо классификации, приведенной в части второй ГК РФ, сделки с недвижимостью можно условно разделить на три группы: 1) сделки с отчуждением, влекущие переход права собственности на недвижимость; 2) сделки без отчуждения, не влекущие переход прав; 3) дополнительные к ранее совершенным сделкам или аксессуарные.

Использованные источники:

1. Новицкий И.Б. Сделки. Исковая давность / И.Б. Новицкий. М., 1954. 247 с.
2. Устинов В.М. Основные положения русского государственного, гражданского и уголовного права. Общедоступный очерк / В.М.Устинов, И.Б. Новицкий, М.Н. Гернет. М., 1907. 252 с.
3. Агарков М.М. Понятие сделки по советскому гражданскому праву / М.М. Агарков // Советское государство и право. 1946. № 3/4. С. 41-55.
4. Шахматов В.П. Составы противоправных сделок и обусловленные ими последствия / В.П. Шахматов. Томск, 1967. 865 с.
5. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права / Г.Ф. Шершеневич. В 2 т. Т. 1. М., 2005. 461 с.
6. Сделки с недвижимостью – оформление без нотариуса: государственная регистрация, образцы документов. М.: Юрайт, 2000. С. 28.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации: ФЗ от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ.

Калиничева Ю.А.

магистр

Калиничев А.А.

магистр

Южный Федеральный Университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

ВИДЫ БИРЖЕВЫХ ОПЕРАЦИЙ

При проведении сделки на любой товарной бирже заключается биржевой контракт. В биржевом контракте оговариваются сроки поставки товара, цена товара, его качество и количество. Наличие товара на бирже в момент заключения сделки не является необходимым условием. В биржевой практике различаются два главных типа сделок: сделки на реальный товар и фьючерсные сделки. При осуществлении сделки на реальный товар продавец должен располагать товаром в наличии и предъявить его к поставке в срок, предусматриваемый в биржевом

контракте. Поэтому сделки на реальный товар подразделяются на "кэш" сделки (или "спот") и на "форвард"- сделки. "Кэш"- сделка представляет собой сделку на наличный товар. В этом случае продавец должен сдать товар на биржевой склад и получить специальное складское свидетельство - варрант. К покупателю варрант переходит после заключения сделки, по нему он получает товар с биржевого склада. При данном виде сделки срок поставки товара со склада покупателю определяется биржевыми правилами от 1 дня до 15 дней. "Форвард"- сделки, или сделки на срок, предусматривают поставку реального товара в будущем. При заключении биржевого контракта в данном случае оговаривается цена товара и срок его поставки. Продавец поставляет товар на склад, получает варрант, оплачивает страхование своего товара и его хранение на складе. Когда истекает срок поставки, продавец передает варрант покупателю в обмен на чек.

Фьючерсные (срочные) сделки осуществляются с товарами, которых в момент заключения сделки в наличии нет. Фактически происходит акт купли-продажи права на будущий товар. При заключении фьючерсной сделки в контракте фиксируются цена товара и сроки его поставки. Сроки поставки определяются специально принятыми на биржах стандартами. Целью фьючерсной сделки является получение разницы между ценой контракта в момент его заключения и ценой в день истечения контракта. Если за этот период цена повысится, то продавец проиграет. Чтобы уплатить разницу между предполагаемой в контракте ценой и реальной ценой, продавец заключает офсетную, или обратную сделку, т.е. сделку на покупку такой же партии товаров по новой, уже реальной цене на момент истечения фьючерсной сделки. Покупатель тоже заключает офсетную сделку на продажу такой же партии товара по новой цене и получает выигранную разницу. При заключении офсетного контракта фьючерсный контракт ликвидируется.

Особенность заключения фьючерсных сделок в отличие от контрактов на реальный товар состоит в том, что фьючерсные сделки обязательно регистрируются в Расчетной палате. С момента такой регистрации продавец и покупатель перестают быть прямыми субъектами акта купли-продажи, осуществляя свою деятельность непосредственно лишь с Расчетной палатой. Фьючерсные сделки применяют для страхования от возможных потерь в случае изменения рыночных цен при заключении сделок на реальный товар. Страховочная операция получила специальное название - хеджирование. Операция хеджирования состоит в том, что фирма, продавая реальный товар с поставкой в будущем, одновременно покупает фьючерсные контракты на тот же срок и на то же количество товара. После сдачи или, соответственно, приемки товара осуществляется продажа или выкуп фьючерсных контрактов.

Таким образом, фьючерсные операции страхуют сделки на покупку

реального товара от возможных убытков в связи с изменением рыночных цен на этот товар.

Операция хеджирования может быть проведена через опцион. Опцион считается особым видом биржевых операций, который предполагает заключение договорного обязательства купить или продать определенный вид ценностей или финансовых прав по заранее установленной в момент заключения сделки цене в пределах согласованного периода (базисная цена).

Опционы применяют для страхования части выручки в условиях неопределенности итогов производства (например, в случае будущих поставок зерна), а также для защиты от потерь в связи с иными рисками, находящимися вне поля зрения страховых компаний. Распространенными биржевыми операциями являются спекулятивные сделки, которые осуществляются с целью получения прибыли в условиях колебания цен. Спекулятивная прибыль получается из разницы между ценой биржевого контракта в день его заключения и ценой в день его исполнения. Выделяют различные виды спекулятивных операций. Так, спекулянты могут скупать биржевые контракты с целью их последующей перепродажи по более высокой цене. Этот вид спекуляции называется игрой на повышение цен. Спекулянтов в данном случае называют "быками" (стремятся "поднять на рога"), а покупку биржевого контракта - длинной позицией. Продажу ранее купленного контракта при спекуляции на повышении цен называют ликвидацией. Другой вид спекуляции - игра на понижение цен. Спекулянты продают биржевые контракты с целью последующего их откупа по более низким ценам. Таких спекулянтов принято называть "медведями" (т.е. "подминают под себя"), продажу контракта - приобретением короткой позиции, а его последующий откуп - покрытием.

В зависимости от времени владения биржевыми контрактами выделяют две группы спекулянтов. Первая из них - скальперы, или джобберы, - изучают самые незначительные колебания цен и ликвидируют контракты через несколько минут или часов после приобретения, обеспечивая тем самым ликвидность рынка. Вторая группа - это позишн-трейдер, или фло-трейдер, которые вкладывают деньги в спекулятивные операции на сравнительно длительный период времени (дни, недели, месяцы). Эта группа спекулянтов способствует переливу капитала с одного рынка на другой и определяет уровень спекулятивной активности на товарных биржах.

Калиничева Ю.А.

Магистр

Калиничев А.А.

магистр

Южный Федеральный Университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Важным средством реализации валютной политики выступают валютный контроль и валютные ограничения. Валютный контроль представляет собой комплекс мер, направленных на соблюдение участниками валютных отношений порядка проведения валютных операций, предпринимаемых государственными органами и их агентами в рамках своих полномочий.

Организация валютного контроля относится к компетенции центральных банков. Контроль может быть как последующим, т.е. проводится путем проверок соблюдения порядка совершения валютных операций после их проведения, так и предварительным, направленным на предупреждение нарушений установленного порядка. В последнем случае валютный контроль приобретает форму валютных ограничений, способных приостановить или задержать операцию. В прочих случаях валютные ограничения являются не следствием валютного контроля, а самостоятельными инструментами прямого валютного регулирования.

Уведомительный порядок, связанный с осуществлением какой-либо операции, не является ограничением, поскольку не влияет на выполнение самой операции. В то же время необходимость получения разрешения государственных органов для проведения такой операции является валютным ограничением. Из изложенного следует, что валютный контроль тесно связан с применяемыми валютными ограничениями, выступающими одной из форм прямого валютного регулирования.

Валютные ограничения могут применяться в двух основных сферах: в сфере текущих операций, к которым относятся торговые и так называемые «невидимые» операции, и в сфере операций, связанных с движением капитала (кредиты, прямые и портфельные инвестиции, операции с недвижимостью).

Формы валютных ограничений по операциям, связанным с движением капитала, зависят от направления регулирования движения капитала. При пассивном платежном балансе валютные ограничения направлены на сокращение объемов вывоза капитала из страны и стимулирование его притока для поддержания курса национальной валюты, при активном платежном балансе — на сдерживание ввоза капитала и повышение курса национальной валюты.

Таким образом, формирование механизма валютного регулирования и контроля в различных странах и отмена определенных ограничений

непосредственно связаны с конкретными внутренними условиями развития их национальных экономик, положением государства в системе международных экономических отношений, а также возможностью обеспечения максимизации связанных с отменой выгод и минимизации рисков.

Хотя системам валютного регулирования и контроля различных стран присущи свои особенности, мировой опыт позволяет выделить общие направления в ходе либерализации валютной сферы. Ее началом было снятие ограничений по текущим операциям; затем смягчались и сокращались ограничения в отношении прямых иностранных инвестиций, коммерческих и товарных кредитов, операций с акциями; нерезиденты получали право приобретать акции и облигации за национальную валюту, в которой номинировались все эмитируемые ценные бумаги.

Контроль за инструментами финансового рынка сохранялся значительно дольше. Достаточно длительное время существовал срочный валютный рынок, на котором разрешались форвардные сделки с отсрочкой исполнения от шести месяцев до одного года, связанные с покупкой и продажей иностранной валюты за национальную и иностранные между банками-резидентами, а также между банками — резидентами и нерезидентами. Затем максимальные сроки форвардных валютных сделок упразднились, и обеспечивалась полная либерализация режима валютных счетов резидентов в национальных банках. Последний этап связан с разрешением открытия счетов резидентов в банках-нерезидентах. Обычно сначала отменялись ограничения на валютные операции юридических лиц и лишь затем — физических лиц.

Актуальным вопросом современной практики валютного регулирования является определение роли и места валютных ограничений в валютной политике государства в условиях либерализации валютных рынков. Наиболее либеральная валютная политика характерна для стран с развитыми рынками, круг мероприятий валютного регулирования и контроля в которых постоянно сокращается в связи с переходом этих стран к фактически полной конвертируемости своих валют, развитостью рыночных отношений во всех сферах экономики, созданием условий, адекватных развитию мировой валютной системы. В то же время ослабление или отмена валютного контроля сопровождается совершенствованием порядка отчетности, созданием системы правового регулирования валютных операций, которая должна быть тем строже, чем более либерализован валютный режим в стране. В странах с переходной экономикой и развивающимися рынками прямые формы валютного регулирования и валютного контроля продолжают сохранять свое значение, поскольку валютные ограничения рассматриваются как элемент системы обеспечения экономической стабильности и национальной безопасности. Дестабилизация любого из параметров, являющегося критерием экономической

стабильности (устойчивость курса национальной валюты, состояние внешнеторгового баланса и т.д.), ставит под угрозу как финансово-экономическое положение страны на мировом рынке, так и ее экономический и политический суверенитет (особенно это актуально для стран, имеющих экспорто-ориентированную структуру экономики).

Калиничева Ю.А.

магистр

Калиничев А.А.

магистр

Южный Федеральный Университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

ЖИЛИЩНЫЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ВО ФРАНЦИИ. РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Жилищные сберегательные программы реализуют как банки, так и финансовые компании, осуществляющие ипотечное кредитование.

Процентная ставка по кредиту определяется сберегательной ставкой, установленной на время контракта, и маржой, регулируемой Министерством финансов Франции. Эта ставка фиксируется на время контракта. С течением времени происходит корректировка процентов с учетом ситуации на финансовом рынке, учитываемая в новых контрактах, поэтому одновременно могут сосуществовать контракты с различными процентными условиями, заключенные в разные годы.

Во Франции функционируют два типа жилищных накоплений граждан: жилищные накопительные счета — CEL и плановые жилищные сбережения — PEL. Вот наиболее существенные черты этих программ:

Сберегательная программа должна быть интересна широкому кругу клиентов, что может быть обеспечено установлением привлекательных процентных ставок по сбережениям. При этом определяющая роль в создании благоприятных для граждан условий жилищных накоплений принадлежит государству:

- выплачивается государственная процентная субсидия, «процентная премия», которая прибавляется к процентам, выплачиваемым банком при выполнении контракта;
- полный процент, получаемый вкладчиком, освобожден от налогообложения.

Во французской системе стройсбережений предусмотрено регулирование Министерством финансов Франции минимального срока накопления, размера первоначального взноса и минимальной величины годового взноса на сберегательный вклад.

В числе основных различий этих двух видов контрактов можно назвать следующие:

- у РЕЛ-контрактов минимальный накопительный период длиннее, чем у СЕЛ-контрактов (4 года против полутора лет);
- у РЕЛ-контрактов максимальная сумма накоплений в 4 раза больше, чем у СЕЛ-контрактов;
- у РЕЛ-контрактов максимальная государственная премия на 33% больше, чем у СЕЛ-контрактов;
- у РЕЛ-контрактов максимальная сумма кредита больше, чем у СЕЛ-контрактов;
- в РЕЛ-контрактах государственная премия дается всем вкладчикам по окончании накопительного срока — независимо от того, берут они кредит или нет; в СЕЛ-контрактах премия дается только тем, кто берет кредит;
- РЕЛ-контракты предусматривают обязательные периодические взносы в размере не менее 550 евро в год и фиксированную периодичность взносов (каждый месяц, квартал или полугодие); в СЕЛ-контрактах установлен только минимальный годовой взнос в сумме примерно 76 евро, платежи могут производиться в любое время, допускается частичное снятие средств при условии минимального неснижаемого депозита в размере около 300 евро.

Во французской сберегательной системе доминируют РЕЛ-контракты, которые по желанию клиента могут быть переоформлены в СЕЛ-контракты. Потребность такого рода возникает в случае, когда вкладчика не устраивают длительные сроки накопительного периода. Кроме того, заемщики по любой из программ могут объединить права на кредиты близких родственников. Сроки кредита могут составлять от 2 до 15 лет по выбору заемщика.

Интересной чертой системы жилищных накоплений во Франции является установление по ним процентных ставок на таком уровне, что процентный доход по жилищным сбережениям с учетом налоговых льгот конкурентен по сравнению с другими формами сбережений, а также отсутствие промежуточных кредитов, поскольку по действующим правилам заемщики имеют право получить кредит немедленно по окончании контрактного накопительного периода.

Широкое распространение и значительный вклад системы жилищных накоплений в систему финансирования жилья объясняются привлекательностью этой программы для различных категорий граждан (а не только для заинтересованных в приобретении или реконструкции жилья). Это связано с тем, что РЕЛ-контракты позволяют получить дополнительный «налоговый доход» от сбережений, т.е. освобожденный от налогов доход, без оформления кредита. Кроме того, хотя гражданин может иметь только один накопительный счет в рамках программы жилищных накоплений, другой счет может быть открыт сразу же, как только первый закроется.

В настоящее время примерно каждый пятый жилищный кредит во Франции связан с жилищным сберегательным контрактом.

В нашей стране понимая все выгоды системы стройсбережений, в тестовом режиме вводятся программы которые отчасти можно отнести к началу создания подобной системы в России. Стоит отметить, что все вводимые программы являются региональной инициативой. Первым тестовым регионом выступил Краснодарский край. Затем успешный опыт соседа переняла наша Ростовская область.

Речь идет о Губернаторской программе. Цель данной программы сугубо социальная: дать возможность людям, с недостаточными доходами или людям с недостаточной финансовой дисциплиной возможность накопить на собственное жилье. Механизм программы довольно простой: каждый месяц необходимо откладывать на специально открытый счет в Сбербанке от 3-х до 10-ти тысяч рублей в течение 4-х лет. Если вкладывать от 3-х до 9-ти тысяч рублей, то государство добавит по 1-ой тысяче рублей за каждый месяц. Если же вкладывать 10 тысяч, то будет субсидировано 3 тысячи рублей.

По окончании накопительной части вам будет предоставлен ипотечный кредит в сбербанке по льготной процентной ставке в 6 %. Кредит может быть направлен как на приобретение нового жилья, так и на улучшение жилищных условий. Решение о выдаче кредита принимается на моменте начала накопления. Максимальная сумма возможного кредита не может превышать сумму накопленную на сберегательном счете.

Говорить о централизованной системе стройсбережений не приходится, т.к. эта программа носит локальный характер. Но возможно положительный опыт будет показательным и подвигнет правительство к созданию подобной системы в нашей стране.

*Калиничева Ю.А.
магистр*

*Калиничев А.А.
магистр*

*Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ИНТЕРНЕТ БАНКИНГ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Интернет все больше проникает в жизнь человека. С увеличением скорости жизни возникает необходимость более быстрых, удобных и мобильных коммуникаций. Это подталкивает компании внедрять и разрабатывать новейшие информационные технологии. Одними из подобных прорывов в информационных технологиях стало внедрение мобильного и интернет-банкинга.

Казалось бы, очевидное удобство подобных услуг должно обеспечить им заслуженную популярность среди населения, но это далеко не так. Так по разным оценкам в России на сегодняшний день услугами мобильного и

интернет банкинга, в разной мере, пользуются от 18 до 25 % населения. Процент весьма и весьма небольшой, а если учесть количество производимых операций, то цифры становятся еще более низкими. Для того, чтобы население стало более активно прибегать к использованию мобильного и интернет банкинга, необходимо проводить мощную кампанию по популяризации этих ресурсов. Чтобы разработать более детальный план мероприятий по стимулированию использования информационных видов банкинга, необходимо обозначить проблемы и пути их преодоления. Основными препятствиями, на пути мобильного и интернет банкинга, выступают человеческая психология и привычки. Ведь если клиент, в течение долгого времени, пользовался услугами отделения банка, то ему не захочется что-то менять без соответствующих стимулов. Кроме того, компьютерная грамотность населения так же оставляет желать лучшего.

Изменение привычек населения потребует предоставления весомых стимулов. Учитывая более низкие издержки, по сравнению с обслуживанием в отделении, банки могут предоставлять более низкие тарифы обслуживания. Приводя пример из личного опыта, могу сказать, что обслуживание в интернет банке PSB-retail (ОАО «Промсвязьбанк») выгоднее обслуживания в операционном зале на 60%. Так же присутствует мощная система безопасности (одноразовые пароли, фиксированная продолжительность сессии, смс-оповещение и т.д.). Подобные преференции подталкивают население к использованию удаленного доступа к банковским услугам.

Еще одним серьезным барьером выступает безопасность подобных видов банкинга. Вернее не столько безопасность, сколько недоверие населения к мобильному и интернет банкингу. Именно эта проблема является ключевой и с её решения необходимо начинать мероприятия по стимулированию использования банкинга. Существует множество систем, обеспечивающих конфиденциальность и безопасность банковских операций. Но низкая финансовая грамотность населения сводит усилия банков к нулю. Банкам следует предоставлять гарантии населению, например в виде дополнительного страхования.

Важно разработать понятную для населения программу продвижения онлайн банкинга и донести её до населения. Необходимо информировать как население посредством рекламных мероприятий, так и клиентов банка, детально и доходчиво объясняя им материальные преимущества. Так же следует ввести некоторые приятные бонусы. Например можно сделать первые несколько операций в месяц бесплатными. Либо ввести мощную бонусную программу с начислением бонус баллов, подобно программе «спасибо» от Сбербанка. Для увеличения доли клиентов мобильного и интернет банкинга, в первую очередь банкам необходимо осознать важность увеличения пользователей этих сервисов.

Калиничева Ю.А.

магистр

Калиничев А.А.

магистр

Южный Федеральный Университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

НЕМЕЦКАЯ СИСТЕМА СТРОЙСБЕРЕЖЕНИЙ, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО РЫНКА

Рассматривая современный мировой опыт особого внимания заслуживает изучение так называемой "системы стройсбережений". Наиболее впечатляющий успех в практическом использовании данной модели достигнут в Германии и Франции. Она удачно сочетает механизмы накопления с механизмами кредитования граждан, а также с мерами государственной поддержки и стимулирования.

Практически механизм действует следующим образом. Граждане, желающие приобрести жилье, включаются во взаимодействие со специализированной финансово-кредитной системой за 2 года - 10 лет до этого. Исходя из своих возможностей, они вносят деньги в специализированные банки или сберкассы до накопления примерно 45-50% от стоимости будущего жилья, после чего приобретают право на получение государственной дотации (до 10% от стоимости жилья) и право на получение льготного кредита для оплаты недостающей его части. Погашение этого кредита обычно длится 10-15 лет.

Благодаря накоплению на первом этапе финансовых ресурсов за счет целевых вкладов у кредитных учреждений есть возможность использовать эти средства для выдачи ссуд тем гражданам, которые обратились в эту систему раньше и уже вышли на второй этап получения кредитов.

Главные выгоды системы стройсбережения для государства заключаются в том, что оно может частично перенести ответственность за решение жилищной проблемы в стране на частных инвесторов и поэтому поддерживает частную инициативу;

Наиболее впечатляющий успех в практическом использовании данной модели достигнут, как я уже говорила, в Германии и Франции.

Система строительно-сберегательных касс, или Баушпаркассе (Bauparkasse), предлагает гражданам долгосрочные жилищные кредиты по фиксированной на весь срок кредита льготной процентной ставке. Финансовая основа для этих кредитов формируется за счет накоплений, осуществляемых на условиях начисления постоянного процента, пониженного по сравнению с рыночными ставками по вкладам. Это замкнутая, самофинансирующаяся система, в которой средства для кредитов поступают от целевых сбережений и которая предназначена для кредитования только участников системы стройсбережений, заключивших договор о строительно-сберегательном вкладе и кредите. Кредиты

предоставляются на приобретение и реконструкцию жилья или на индивидуальное строительство дома.

Следующая важнейшая характеристика немецкой системы стройсбережений состоит в том, что строительно-сберегательные контракты предлагаются специализированными организациями — стройсберкассами (Bausparkasse). В составе этих специализированных кредиторов: частных — 21, из которых 3 принадлежат коммерческим банкам, государственных — 13, некоторые из них принадлежат региональным центральным банкам или Государственному банку.

Стройсберконтракт предусматривает три основных периода: 1) период накоплений, 2) период ожидания получения кредита, 3) кредитный период.

Реальная продолжительность каждого периода зависит от конкретно выбранного клиентом контракта. Сроки, характерные для контрактов на покупку жилья, например, таковы: период накоплений — 3–4 года (ранее он составлял от 7 до 10 лет); период ожидания — до 0,5 года; кредитный период — 7 лет.

Заемщики, выполнившие все условия накопительной части контракта, вправе обратиться с заявлением на получение кредита (стройсберссуды). Как правило, кредит предоставляется не сразу, а через некоторое время. Решение о предоставлении кредита и времени его ожидания принимается прежде всего на основании наличия или отсутствия в стройсберкассе достаточных средств. Стройсберкассы обязаны тщательно поддерживать ликвидность своей организации, и одной из основных задач для них является задача управления денежными потоками в форме накоплений и в форме кредитов. Стройсберкассы стремятся сократить время ожидания для каждого клиента, однако исключить этот временной промежуток полностью невозможно (хотя в настоящее время стройсберкассы стремятся свести его к нулю), иначе придется прибегать к заимствованию денежных средств на внешнем финансовом рынке. Период ожидания, как правило, составляет от 2 до 6 месяцев.

В соответствии с законом о строительных сберегательных кассах максимальный срок кредита — 15–18 лет. Типичные для системы стройсберкасс жилищные кредиты выдаются на более короткие сроки — до 7 лет.

В рамках контракта, заключаемого между стройсберкассой и вкладчиком, устанавливаются постоянные процентные ставки по вкладам и кредитам, зафиксированные на уровне, как правило, ниже рыночных процентных ставок по этим операциям. Так, по сбережениям процентная ставка установлена на уровне 2,5–3%, а по кредитам — 4,5–5%.

Так же стройсберкассы Германии вправе использовать некоторый временной отрезок — «период ожидания», — прежде чем кредитные средства станут доступными. Данная мера не является обязательной и зависит от наличия кредитных ресурсов в стройсберкассе.

Для решения проблемы ожидания существует такое понятие как промежуточный кредит, который, как правило, предоставляются клиентам стройсберкасс, которые выполнили условия стройсберконтракта, накопили минимально установленную контрактом сумму вклада и находятся в очереди на получение кредита, но срочно нуждаются в финансировании покупки или строительства жилья. В этом случае предусмотрена возможность предоставления краткосрочных «промежуточных» кредитов — на то время, пока клиент не получил установленную контрактом сумму жилищных сбережений. Процентные ставки по «промежуточным» кредитам не являются льготными, они установлены на основе рыночных ставок процента.

«Промежуточные» кредиты финансируются стройсберкассами за счет источников вне системы стройсбережений, на открытом финансовом рынке. Эти кредиты предоставляются на срок не более 3 лет, и их суммарное количество в соответствии с действующими нормативными требованиями не может превышать 60% заключаемых новых контрактов. Как показала практика, примерно 30% клиентов стройсберкасс получают «промежуточные» кредиты. Большая маржа по таким кредитам — важный источник прибыли для банков.

В Германии действует форма субсидирования, связанная с системой стройсбережений, — программа премирования по жилищным сбережениям. Программа премирования по жилищным сбережениям адресована гражданам с невысоким доходами: налогооблагаемый доход до 25 600 евро в год на одного человека и до 51 200 евро на супружескую пару. Сейчас премия составляет 8,8% годовой суммы сбережений, но не может превышать 512 евро на одного человека или 1024 евро на супружескую пару. Для того чтобы получить премию, средства должны быть в стройсберкассе на протяжении не менее 7 лет. При этом не требуется приобретать или строить дом. Дотации ориентированы на людей с низким и средним уровнем доходов.

Стройсберконтракты получили широкое распространение в Германии. Три из четырех вновь построенных жилых объектов в индивидуальном секторе финансируются стройсберкассами. Каждый третий гражданин имеет стройсберконтракт.

*Калиничева Ю.А.
магистр
Калиничев А.А.
магистр
Южный Федеральный Университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону*

РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ

Банковский сектор во всем мире претерпевает в последние годы значительные изменения. Они характеризуются глобализацией финансовых рынков, консолидацией финансового сектора, которая находит выражение в сокращении числа финансовых учреждений. Так же наблюдаются процессы расширения сферы бизнеса банков, выражающейся в интернационализации бизнеса и диверсификации продуктового ряда, включая расширение предложения банками небанковских продуктов и услуг.

В мировой классификации наиболее часто встречаются виды слияния банков в зависимости от характера интеграции:

- 1) горизонтальное - объединения банков, выполняющих схожий набор операций и предоставляемых банковских услуг;
- 2) вертикальное - объединения банков с различным набором операций;
- 3) комплиментарное - объединения банков с целью взаимодополнения операций;
- 4) конгломератное - объединения банков различных отраслей без наличия операционной общности.

В США и ЕС в результате серии кризисных слияний и поглощений (*Mergers and Acquisitions, M&A*) в банковском сегменте было образовано несколько гигантов, в том числе и с участием государства, которое теперь будет все активнее принимать участие в развитии финансового сектора, невольно став стратегическим инвестором. (Так только по приблизительным подсчетам, для предотвращения краха финансовой системы, правительством США было выделено около 3 триллионов долларов. Для сравнения годовой ВВП России почти в 1,5 раза меньше [2,1 трлн \$]).

В условиях стабильности основными мотивами слияний выступают:

- Синергетический эффект, который проявляется в том, что показатели деятельности объединенной кредитной организации, образовавшейся в результате слияния или поглощения, количественно и качественно превышают простой суммарный результат отдельно работавших ее частей. Стремление к консолидации является общим как для российских, так и для иностранных компаний и финансовых структур. Синергетический эффект объясняется экономией на масштабе, комбинированием взаимодополняющих ресурсов, а также укреплением позиций кредитных организаций в том или ином сегменте банковского рынка.

- Диверсификация бизнеса — также одна из серьезных причин слияний и поглощений банков. Именно консолидация кредитных организаций

позволяет заметно расширить региональную банковскую сеть, осуществить наиболее полную диверсификацию продуктового ряда, включая увеличение предложения банками небанковских продуктов и услуг. Например, если банк, специализирующийся на корпоративном финансировании, решает диверсифицировать свою деятельность на финансовом рынке, начав развивать розничное направление бизнеса, то для него гораздо дешевле может оказаться покупка соответствующего банка, чем организация собственной розничной сети с использованием стратегии органического роста.

- Возможность использования избыточных ресурсов — также важный мотив M&A-сделки на кредитном рынке. Например, региональный банк, расположенный в районе с достаточными финансовыми ресурсами, но с ограниченными по тем или иным причинам возможностями для их размещения, может быть интересен как объект поглощения, как источник пополнения ресурсной базы для крупного банка, оперирующего в национальном масштабе. Поглощение в данном случае может быть выгодно для обеих сторон: крупный банк увеличивает свою ресурсную базу, а региональный получает новые возможности для более эффективного размещения привлекаемых им средств.

- и последний мотив уже упомянутый - разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения. Действительно, покупка региональных банков сегодня обходится дешевле развития собственной филиальной сети. Окупаемость филиала составляет в среднем 2–3 года, по-этому с точки зрения оптимизации расходов целесообразнее купить уже действующий банк с соответствующей сбытовой сетью, клиентской базой и лицензией ЦБ РФ, одновременно избежав бюрократических проволочек, связанных с созданием филиала.

Количество и суммы сделок M&A в секторе финансовых услуг, 2010–2013 гг.



Факторы, определявшие активность рынка M&A в секторе в 2013 г. Количество сделок M&A в секторе финансовых услуг в 2013 г. возросло, однако общая сумма объявленных сделок упала до самого низкого за последние три года уровня даже несмотря на приватизацию государством 13,8% акций Банка ВТБ на сумму 3,3 млрд долл. США. То, что Центральный банк РФ принял требования Базеля к расчету достаточности собственного капитала, осложнило ситуацию в секторе, поскольку основные усилия банки направили на реформацию своих бухгалтерских балансов и анализ качества кредитных портфелей. Напротив, несмотря на сохраняющуюся обеспокоенность по поводу трактовки законодательства в сфере финансовых услуг, на рынке страховых услуг наблюдалась стабильная активность. Так, например, крупнейшей сделкой в сегменте страхования в 2013 г. стала сделка по покупке страховой группой «СОГАЗ» страховой компании «Транснефть»

Прогноз на 2014 год По нашим оценкам, в наступившем году будет наблюдаться увеличение числа сделок M&A в сфере финансовых услуг. Это связано с планами Центрального банка России по дальнейшему ужесточению требований к капиталу в банковском секторе, что, в свою очередь, заставит банки заняться поиском новых долевого инвесторов. Сегмент страховых услуг сохранит свою инвестиционную привлекательность при условии, что правительство будет и дальше придерживаться политики, предусматривающей открытие рынка для иностранных инвесторов. Некоторые российские банки, не имеющие

страхового бизнеса, будут предпринимать попытки его развивать, и вполне возможно, что мы станем свидетелями новых сделок в сегменте страхования, особенно когда иностранные игроки начнут рассматривать возможность ухода с рынка из-за того, что четкой правоприменительной практики в этой сфере до сих пор так и не существует.

Калиничева Ю.А.

магистр

Калиничев А.А.

магистр

Южный Федеральный Университет,

Россия, г. Ростов-на-Дону

СОБСТВЕННОСТЬ БЕЗ ЛЕГИТИМНОСТИ. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКУ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Легитимность — согласие народа с властью, когда он добровольно признаёт за ней право принимать обязательные решения. Чем ниже уровень легитимности, тем чаще власть будет опираться на силовое принуждение. Кроме того, легитимность — политико-правовое понятие, означающее положительное отношение жителей страны, больших групп, общественного мнения (в том числе и зарубежного) к действующим в конкретном государстве институтам власти, признание их правомерности.

Легитимизация собственности в нашей стране может произойти только в формате нового общественного договора и новой Конституции страны. Все иные варианты легитимизации – это фикция и обман.

Выделяется два возможных типа нелегитимности собственности: «сфокусированный» и «размытый». Анализ показывает, что ситуация «размытой нелегитимности», сложившаяся в России, не является абсолютным препятствием для успешного экономического развития, а представляет собой институциональную родовую травму, которой не удалось избежать ни одной из постсоциалистических стран. Чтобы преодолеть ее, необходимы не разовые акты со стороны государства (вроде установления компенсационного налога), а постепенное приближение экономических отношений между крупными собственниками и остальными членами общества к принципам fair play.

В период протекания экономических кризисов снижается эффективность производства, невостребованной оказывается фундаментальная наука, сокращается из-за удорожания социальная инфраструктура, движение к цивилизованным формам жизни осуществляется стихийно с издержками и потерями. В этих условиях важная роль отводится государственному регулированию, осуществляя которое, государство обеспечивает правовые основы экономических решений, равные

условия и стабильность правил хозяйствования, формирует инфраструктуру, контролирует базовые параметры воспроизводства и денежного обращения. Мировой опыт свидетельствует, что для выхода экономики из кризиса прежде всего необходимы такие меры, как перевод капитала из сферы излишнего потребления во внутренние инвестиции, увеличение массового спроса, разумный протекционизм собственной продукции, опора на внутренние займы и сокращение внешних, т.е. целенаправленное регулирование сферы материального производства.

Воздействуя на воспроизводственные процессы преимущественно косвенными методами – налогами, процентными ставками, производственными заказами и др. – государство может оказывать в различных формах и прямую финансовую поддержку в соответствии с избранными приоритетами развития. Выбор приоритетов подчиняется общеэкономической стратегии, спросу и конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках. Наиболее общим приоритетом является обрабатывающая промышленность по сравнению с вывозом сырья, которое целесообразнее перерабатывать на месте. Правительство может предоставлять также государственные гарантии отечественным инвесторам под заемные средства в качестве страхования рисков проектов, кредитуемых банками. Это позволит в сложных экономических условиях поддерживать небольшими суммами сразу множество проектов. На помощь государства могут рассчитывать те предприятия, которые не нарушают антимонопольное законодательство, не завышают издержки и цены, оплату труда, не снижают искусственно выпуск продукции, гарантируют получение дополнительных доходов.

*Камышева О.В.
ст. преподаватель
кафедра начального образования
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
Россия, г. Магнитогорск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА СЕРВИСА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ ДЛЯ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

Аннотация. Данная статья посвящена индустрии туризма и гостеприимства выполняющей ключевые функции, так как формируют и предлагают потребителям комплексный гостиничный продукт, в формировании и продвижении которого принимают участие все секторы и элементы индустрии туризма и гостеприимства.

Ключевые слова: гостиничная отрасль, гостиничные услуги, сфера услуг, туризм, индустрия гостеприимства, сфера деятельности, сфера обслуживания, культура, качество.

Гостиничный бизнес в последнее время привлекает к себе внимание не только крупных корпораций или муниципальных объединений, но и достаточно мелких компаний и даже частных предпринимателей. При этом все большей популярностью пользуются не многомиллионные проекты больших гостиничных комплексов, а так называемые малые гостиницы. Десятилетняя эволюция европейского гостиничного бизнеса привела к появлению эмпирической пропорции: 60% постояльцев обслуживают крупные отели, 40% потока туристов – гарантированная доля малого гостиничного бизнеса.

Гостиничный сервис – это область деятельности, направленная на обеспечение социокультурных, информационных, оздоровительных потребностей человека, связанных с сервисом отдыха, туризма, деловых поездок. Важная роль в обслуживании отводится менеджеру, который организует эффективное обслуживание потребителей, обеспечивает комфортные условия для их пребывания в гостиницах и туристических комплексах. Поэтому одна из главных задач индустрии гостеприимства состоит в том, чтобы развивать обслуживающую сторону бизнеса, развивать культуру сервиса.

Эта культура заключается в умелом удовлетворении нужд клиента. Она должна характеризовать стиль работы руководства и пропитывать деятельность компании сверху донизу. Например, Айседор Шарп поддерживает культуру обслуживания в отелях компании Four Seasons личным примером общения с персоналом и последовательной политикой компании в этом вопросе. Принцип приоритета интересов клиента подкрепляется у них практикой поощрения служащих за неординарные действия, направленные на удовлетворение нужд клиента, – их провозглашают лучшими работниками года. Высокая культура обслуживания помогает служащим решать проблемы клиента.

Комплекс услуг, оказываемых гостиницей представляет собой гостиничный продукт. Разнообразие предлагаемых гостиничных продуктов практически не имеет границ благодаря обширному числу комбинаций гостиничных услуг, традиционно связанных с размещением, питанием, бытовым обслуживанием и досугом.

Гостиничный продукт может быть классифицирован по целому ряду признаков, среди которых заслуживают внимания следующие:

- по соответствию уровню стандарта (гостиничный продукт международного, национального, регионального и местного уровня);
- в зависимости от средства размещения (гостиничный продукт отеля, гостиницы, мотеля и т.п.);
- в зависимости от специализации (гостиничный продукт для отдыха, делового, спортивного, познавательного туризма и т.п.);

- с точки зрения клиента (гостиничный продукт для индивидуального и группового приема; приема молодежи, людей среднего и пожилого возраста и т.п.).

Работа с постоянными гостями гостиницы — одно из наиболее важных и прибыльных направлений в деятельности службы маркетинга гостиницы. Те предприятия гостиничной индустрии, которые уделяют работе с постоянными клиентами должное внимание, получают достаточно высокую прибыль, несопоставимую с затратами на проведение этой работы. Каждое современное предприятие гостиничной индустрии или цепь гостиничных предприятий имеет свои подходы и свою тактику в осуществлении этой работы, свою концепцию и рекламную политику.

Итак, для того, чтобы у гостя сложилось положительное впечатление о вашем отеле, и для того чтобы ваш гость стал постоянным клиентом важно уделять много внимания формированию лояльности клиентов. По данным различных исследований постоянные клиенты приносят больше половины дохода гостиничного предприятия. Кроме того, постоянный клиент, удовлетворенный отелем и предоставляемым в нем сервисом, будет рекомендовать ваш отель своим коллегам и друзьям, а, как известно, лучшей рекламы, чем рекомендации знакомых, в области гостеприимства не найти. При первом знакомстве гостя с гостиницей важно создать положительный имидж.

И здесь важно помнить о «трех точках соприкосновения», таких как:

1. Звучание голоса в телефонной трубке при бронировании номера. Менеджеры должны знать этикет и тонкости телефонного общения.

2. Водитель трансферного транспортного средства (если подобная услуга оказывается гостю). Не вовремя поданная машина, грубость водителя не создадут положительного впечатления.

3. Администратор отеля. То, как быстро, и на сколько профессионально гостя зарегистрируют, будет складываться общее впечатление об отеле.

Помимо привлечения новых клиентов и удержания постоянных клиентов программы лояльности используются для поддержания благоприятного имиджа отеля.

Примеры программ лояльности, широко применяемые в гостиницах:

- Скидки постоянным клиентам - Как правило, в подобных программах применяются система гибких скидок.

- Накопительная система – клиент за пользование услугами получает баллы, которые потом дают ему право на значительные льготы.

- Привилегии – различные услуги, предоставляемые гостям сверх списка обязательных услуг.

- Бонусные баллы – при пользовании услугами отеля гость получает баллы.

- Программы для корпоративных клиентов – согласно этим программам корпоративным клиентам, предоставляются различные льготы: скидки на размещение, особая процедура отмены бронирования, помощь в организации проведения рабочих встреч, конференций, трансфер и т.д.

Подбирая для себя программу лояльности важно не переборщить в стремлении охватить как можно большее количество посетителей. Ведь подобные программы подразумевают некоторую эксклюзивность, позволяющую посетителям чувствовать себя желанными и особенными гостями в вашем отеле.

Часто для того, чтобы привлечь ту или иную группу покупателей, отели разрабатывают специальные предложения или пакеты услуг. Так, например, одним из самых часто встречающихся предложения является «Свадебное предложение». В подобный пакет обычно входит размещение в лучшем номере, украшение его шарами или цветами, шампанское, фрукты и шоколад в номер, и поздний выезд.

Так же распространена практика продажи пакетов «Выходного дня», когда туристы приобретают двое суток проживания в отеле, а ранний заезд/поздний выезд получают в подарок.

И таких примеров можно привести огромное количество. Главная функция подобных предложений заключается в повышении привлекательности вашего отеля и в поддержании лояльности гостя.

Проведение мероприятий по стимулированию лояльности потребителя гостиничных услуг предполагает личные и информационные взаимосвязи между малой гостиницей и потребителем посредством вовлечения последнего в деятельность отеля, чтобы вызвать у него психологически-эмоциональное чувство привязанности (например, гостиницы могут вести специальную клиентскую базу, участникам которой рассылается информация о важнейших событиях в отеле, приглашения на годовщины деятельности и пр.), а также путем обслуживания клиента в полном соответствии с его требованиями (индивидуальный подход с учетом вкусов гостя, его национальной специфики и т.п.).

В настоящее время гостиницы для налаживания более прочных связей с потребителем и лучшего удовлетворения его потребностей могут использовать следующие средства:

1. Введение в отношения с потребителем дополнительным финансовых выгод.

2. Использование наряду с финансовыми выгодами дополнительных социальных льгот, то есть укрепление связей с потребителем путем изучения потребностей и желаний каждого из них, чтобы затем персонализировать предоставляемые гостиничные услуги.

3. Подключение к финансовым и социальным льготам структурных связей, то есть для гостей, часто размещающихся в гостинице,

предоставляется какая-то дополнительная услуга в отличие от прочих клиентов.

Анализ работы гостиницы с постоянными клиентами был проведен гостинице «Городок». Гостиница «Городок» открылась в декабре 2006 года и начала свою деятельность в 2007 году. Гостиница представляет собой пятиэтажное здание, однокорпусное, имеет светящуюся вывеску без эмблемы. Гостиница находится в исторической части города. «В настоящее время в Магнитогорске насчитывается 93 памятника истории и культуры. Из них 15 памятников находятся на государственной охране, 2 являются памятниками федерального значения, 13 — регионального значения» [1, с.26].

Номерной фонд: в гостинице имеется 29 номера (одноместных – 9; двухместных- 11; трехместных – 2, люкс – 8) по эконом-ценам. В стоимость номера входит горячий завтрак, в гостинице работает кафе. Клиенты гостиницы могут воспользоваться бесплатным интернет wi-fi. Гостиница сотрудничает с такси «Максим» и с хоккейным клубом «Металлург».

В интерьере гостиницы «Городок» преобладают коричневые и бежевые тона. Данное сочетание создает достаточно простую, гостеприимную, но в то же время и деловую обстановку, настраивает на рабочий лад. В холле располагается стойка ресепшн, которая оборудована персональным компьютером, двумя телефонами, факсом, принтером, рабочим столом, стулом. На стойке расположены письменные принадлежности и прайс-лист. Рядом со стойкой ресепшн оформлен уголок потребителя в виде застекленной рамы, куда помещены следующие документы: «Правила предоставления гостиничных услуг в РФ»; сведения о гостинице (адрес, номера контактных телефонов, факсов, информация об обслуживающем персонале, правила проживания в гостинице и т.д.); книга жалоб и предложений.

Из перечисленных выше примеров программ лояльности в данной гостинице используется программа «Скидки постоянным клиентам». При заселении гость заполняет «Анкету для гостей», в которой указывается контактная информация гостя, особые пожелания, которые заносятся в базу данных клиентов, а при выселении гостя просят заполнить анкету, в которой вопросы касаются качества обслуживания. С помощью этих анкет проходит анализ результатов работы гостиницы и проводится работа по совершенствованию качества обслуживания и предоставляемых услуг.

Мы считаем, что для гостиницы «Городок» это самая подходящая программа лояльности, так как клиентами гостиницы чаще являются спортсмены, чем бизнесмены. Можно рассмотреть такие специальные предложения для повышения привлекательности гостиницы и привлечения другой клиентуры, как «Свадебное предложение» или «Выходной день», о которых речь шла выше.

Высшей целью деловой активности в сфере индустрии гостеприимства является, прежде всего, удовлетворение нужд клиента, и только потом - повышение доходов предприятия. В условиях жесткой конкуренции, господствующей на рынке гостеприимных услуг, только таким образом можно привлечь и, главное, удержать клиента, а именно это создает основу для подлинного процветания гостиничных предприятий в этих условиях. Согласно данным Forum Company, затраты на удержание постоянного клиента составляют лишь 20% от того, что пришлось бы затратить на привлечение нового. "Менеджеры, любящие подсчитывать сиюминутные доходы, обсчитывают не только клиентов, но и собственную компанию", - утверждает Филипп Котлер.

Использованные источники:

1. Аракчеева З.В. Туристские объекты в истории горда // Science Time. Science Time. - 2014. - №8 (8). С. 24–29.
2. Аракчеева З.В. Туристско-рекреационные ресурсы Челябинской области /Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм (ИММТ-2013): Материалы 1-й Междунар. науч.-практ.конф .Сочи: РИЦ ФГБОУ ВПО «СГУ», 2013.-С. 62-65.
3. Третьякова, Т.Н. Проектирование в социокультурном сервисе и туризме: учебное пособие для направления подготовки 100400 «Туризм» (магистр туризма)/ Т.Н. Третьякова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2012. – 160с.

Капицын С.Ю.

Менисов А.Б.

Шастун И.А.

*Военно-космическая академия имени А.Ф.Можайского
Россия, г. Санкт-Петербург*

ИСТОРИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ СРЕДСТВ ИДЕОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Статья представляет собой обзор средств идеологического воздействия. Рассмотрены достоинства и недостатки каждого инструмента воздействия.

Ключевые слова: идеологическое воздействие, история средств идеологического воздействия.

Идеологическое воздействие – идейно-политическое, идеологическое, психологическое и информационное влияние на личный состав вооруженных сил и население вражеских государств в целях подрыва их морального духа и ослабления воли к победе или сопротивлению, а также воздействие на личный состав вооруженных сил и население собственной страны для исключения упадка их морального духа, воли к победе и сопротивлению. Во время войны подчиняется обычно целям вооруженной борьбы [1].

В системе идеологического воздействия важнейшее значение

приобретают такие формы ее ведения, как пропаганда и контрпропаганда, агитация, распространение целенаправленной информации или дезинформации, идеологическая обработка людей, проведение идеологических диверсий, противодействие военно-идеологическим мерам противника, осуществление специальных «идеологических» и «психологических» активных операций, проводимых по единому замыслу в течение определенного времени на ТВД в интересах предстоящих крупномасштабных военных операций и достижения их целей.

Направленность и характер идеологического воздействия определяется общественным и социально-экономическим строем воюющих государств, их идеологией, целями войны, ее социально-политическими особенностями. Для ее ведения применяются как средства мирного времени, так и специально создаваемые формирования.

Эффективность идеологического воздействия во многом зависит от ее умелой организации, а также от нравственно-политических качеств населения и политической подготовки личного состава ВС воюющих государств, умения дискредитировать враждебную пропаганду и нейтрализовать осуществляющие ее пропагандистские службы противника и, конечно же, от средств реализации.

На данный момент выделяют следующие средства реализации идеологического воздействия [2]:

- публичные выступления;
- печатные издания;
- наглядные издания;
- радио;
- телевидение;
- интернет.

Исторически начало идеологического воздействия за умы и чувства людей началось с публичных выступлений ораторов, придерживающихся определенных целей воздействия на массы народов. Возникновение публичных выступлений как уже систематического средства идеологического воздействия началось с зарождением риторики - филологической дисциплины, изучающей искусство речи, правила построения художественной речи, ораторское искусство, красноречие, в V веке до н.э. [3]. Публичные выступления - самые древние и проверенные средства идеологического воздействия, обладающие обширными формами и способами.

Следующие средства, а именно, печатные и наглядные издания, вошли в арсенал идеологической войны не совсем с момента изобретения печатного станка, а с момента распространения письменных сообщений – развития искусства ксилографии - вида печатной графики, гравюры на дереве, древнейшей техники гравирования по дереву или оттиска на бумаге, сделанного с такой гравюры. В Корею найден текст, оттиснутый в первой

половине VIII века [4], а в Японии — фрагмент буддийского текста, датируемый 60-ми годами того же столетия [5]. Ну и конечно же печатные и наглядные издания укрепились с распространением типографского станка и подвижных литер для религиозной пропаганды [6].

Методы применения вышеперечисленных средств информационной борьбы совершенствовались как с технической, так и с качественной стороны исполнения, пока не началась новая эпоха распространения информации – эпоха радио (1895 г.). Достоинства радио как средства идеологического воздействия:

- широкий обхват целевой аудитории;
- легкость технического оборудования;
- односторонняя связь с целевой аудиторией;
- подчиненность радио государству;
- использование достоинства публичного выступления – ораторского искусства.

С изобретением и распространением телевидения (1930 – 1950 гг.) оно становится наиболее эффективным средством идеологического воздействия, которое не только объединяет все достоинства, но и минимизирует недостатки предыдущих средств информационной борьбы, т.о. телевидение занимает лидирующее место в списке средств идеологического воздействия.

Но у телевидения есть основной недостаток – нет точной системы определения реакции целевой аудитории для корреляции, а все социологические опросы – экономически дорогостоящие и не достаточно точны.

Следующие и наиболее важное событие является распространение Интернета [7] и создание социальных сетей [8]. Интернет пространство стало фронтом информационного противоборства, наиболее масштабнее и оперативнее, чем традиционные СМИ, радио и телевидение. Причем каждое интернет-СМИ может включить не только все стандартные инструменты влияния на умы и чувства, но и дополнительные – для привлекательности и запоминания именно нужной информации [9]. Причем решена проблема предшествующего средства идеологического воздействия, телевидения, отслеживания реакции целевой аудитории и корреляции форм воздействия на нее.

На рисунке 1 представлены зарождение и классификация средств идеологического воздействия.

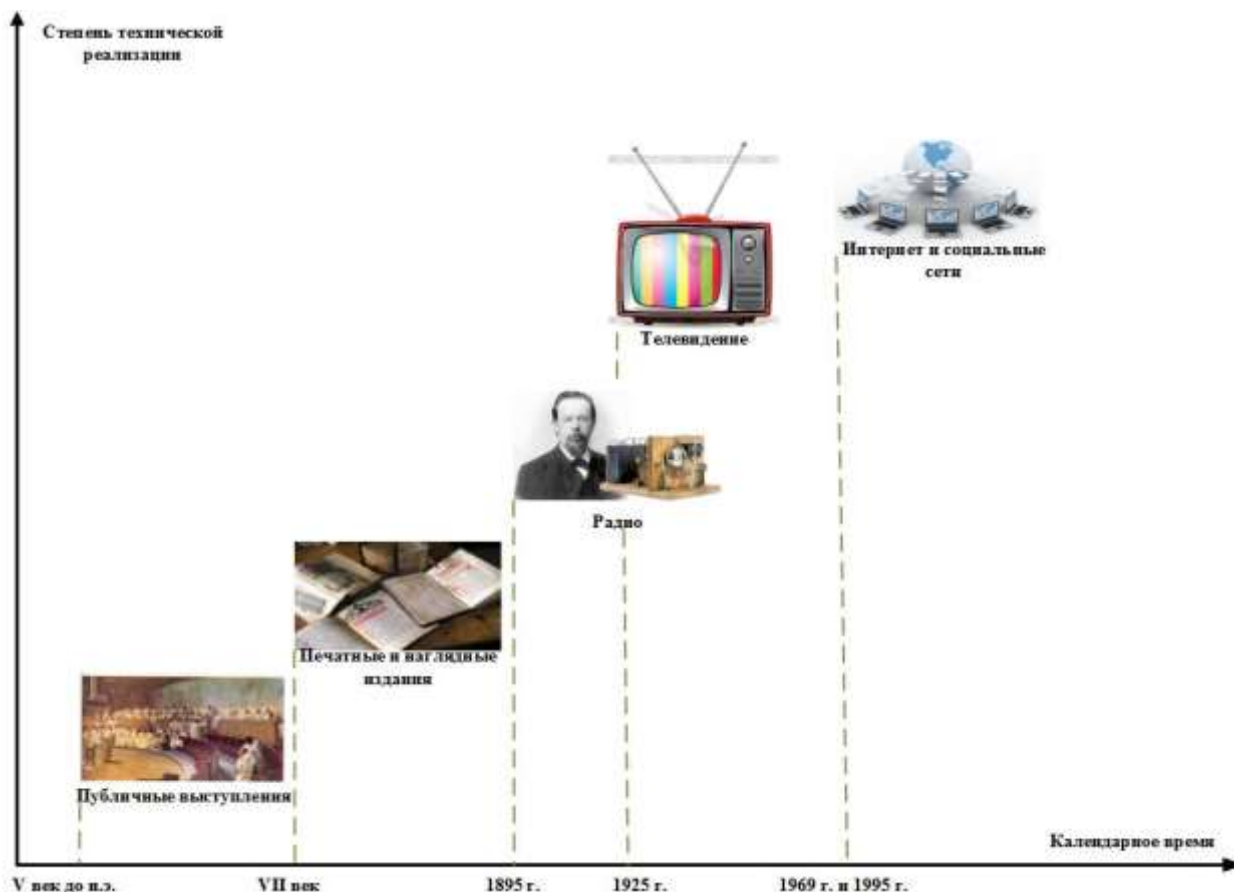


Рисунок 1 – Классификация средств идеологического воздействия

Таким образом средства идеологического воздействия совершенствовались и апробировались многие века так, что результатом, на сегодняшний момент, стало появление наиболее эффективных и нечувствительных к неконтролируемым факторам внешней среды средствам идеологического воздействия – Интернет и социальные сети.

Использованные источники:

1. Рогозин Д.О., Война и мир в терминах и определениях.
2. Лайнбарджер П., Психологическая война, 1962 г.
3. Бахтин М.М., От философии поступка к риторике поступка, издательство "Лабиринт", Москва - 1996. -176 с.
4. Полевой В. М, Ксилография // Популярная художественная энциклопедия: Архитектура. Живопись. Скульптура. Графика. Декоративное искусство: В 2-х кн / М.: Большая Рос. энцикл., 1999. — 448 с.
5. Журов А. П., Третьякова К. М., Гравюра на дереве. — М.: Искусство, 1977. — 248 с.
6. Немировский Е. Л. Изобретение Гутенберга. М.: Наука, 2000. С 42-28.
7. Данные Internet World Statsot 31.12.2013 года.
8. Пюкке С.М., Методология информационного воздействия в социальной среде. Альтернативный подход «Защита информации. Конфидент», №1, 2004, с. 28-31.
9. Модель идентификации пропаганды, <http://geektimes.ru/sandbox/108>.

*Каримова Л.А.
студент 3 курса
ФЭУ*

*Шаймарданова Л.Ш.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра физической культуры
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

РОЛЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ВУЗА В СОЦИАЛИЗАЦИИ БУДУЩЕГО ЭКОНОМИСТА

Аннотация:

Физическая культура - неотъемлемая часть жизни людей. Она занимает достаточно важное место в учебе, работе каждого человека. Занятием физическими упражнениями играет значительную роль в работоспособности членов общества, именно поэтому знания и умения по физической культуре должны закладываться в образовательных учреждениях различных уровней поэтапно. Немалую роль в дело воспитания и обучения физической культуре вкладывают и высшие учебные заведения, где в основу преподавания должны быть положены четкие методы, способы, которые в совокупности выстраиваются в хорошо организованную и налаженную методику обучения и воспитания студентов.

Ключевые слова:

Социализация, физическая культура, физическое воспитание, экономика.

Время университетского образования является для молодых людей одним из самых важных жизненных этапов социализации в обществе и осознании себя в нем к предстоящей профессии – экономиста. Известно, что под социализацией (от лат. *socialis* — общественный) понимается, процесс усвоения индивидом определенной системы знаний, норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве полноправного члена общества.

Социализация личности студентов экономических факультетов средствами физической культуры представляет собой системное использование совокупности таких реальных и потенциальных возможностей процесса физического воспитания, которые способствуют созданию условий для инициирования стремления к самопознанию, нравственному и физическому самосовершенствованию личности, способной к успешной адаптации как к изменяющимся условиям жизнедеятельности, так и к экономике неустойчивого развития [1].

Физическая культура является важнейшим условием и постулатом эффективной учебно-профессиональной деятельности, как обобщенный

показатель профессиональной культуры будущего экономиста в деловой сфере и как цель самосовершенствования и саморазвития.

Структура физической культуры студентов Елабужского института Казанского (Приволжского) федерального университета включает в себя три относительно самостоятельных блока: физическое воспитание, студенческий спорт, активный досуг.

Для деятельности студентов в сфере физического воспитания приоритетными являются образовательные аспекты, которые согласно закону РФ "Об образовании" включают: образование как процесс взаимосвязи воспитания и обучения; воспитание как процесс формирования мотивации, собственного опыта; обучение как передачу опыта опосредованно через науку и искусство [2].

Студенческий спорт представляет собой обобщенную категорию деятельности студентов в форме соревнования и подготовки к нему с целью достижения предельных результатов в избранной спортивной специализации.

Мы провели опрос среди 100 студентов экономического факультета Елабужского института Казанского (Приволжского) федерального университета. Результаты исследования приведены в таблице 1.

Таблица 1

№ п/п	Какие изменения произошли с Вами за время занятий физической культурой?	Полностью соответствуют	Частично соответствуют	Не соответствуют
1	Стараюсь с оптимизмом смотреть на жизнь	94	6	-
2	Нашла (нашел) новых друзей	22	78	-
3	Учусь сотрудничать с людьми	60	30	10
4	Наслаждаюсь занятиями спортом	99	1	-
5	Отдаю свою энергию, дух, время, дружбу другим	81	19	-
6	Стал (стала) чувствовать себя яркой личностью с пылким воображением	78	22	-
7	Стал (стала) более энергичным (ой) и веселой (ым), больше смеюсь	97	3	-
8	Научился (ась) качественно тренироваться	100	-	-

9	Меньше стараюсь говорить «я не могу» и «никогда»	50	50	-
10	Настойчивее решаю свои проблемы	43	57	-
11	Развиваю память, ум, воображение	68	32	-
12	Приобрел (приобрела) «здоровое тело и здоровый дух»	100	-	-
13	Не боюсь поражений, учусь побеждать	40	60	-
14	Не надеюсь на других, рассчитываю свои силы	82	18	-
15	Веду «здоровый образ жизни»	100	-	-
16	Искореняю вредные привычки	92	8	-
17	Приобрел (приобрела) красивую фигуру	40	50	10
18	Чувствую себя здоровой	94	5	1
19	Стало легче учиться в университете	60	10	30

Таким образом, физическая культура, активная жизнь, здоровье, здоровый образ жизни, дух спортивного соперничества, уважения и сопереживания - вот те человеческие ценности, которые заложены в основе физкультурного образования. Социальную активность студентов могут повысить только целостный характер физкультурно-спортивной деятельности и ее общедоступность.

Использованные источники:

1. Чернышева И. В., Егорычева Е. В., Мусина С. В., Шлемова М. В. Физическая культура как фактор социализации личности студента. – Известия волгоградского государственного технического университета, № 8, том 10, 2011.
2. Носкова С.А. Физическая культура и социализация личности студента. – Научно-теоретический журнал № 6 «Теория и практика физической культуры», 2003.

*Каримова А.М.
студент 4 курса
Балыкбаева Р.С.
ассистент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В последнее время в нашей стране можно наблюдать резкое возрастание объемов кредитования физических и юридических лиц. С каждым днём кредиты набирают все большую популярность среди потребителей. На рынке недвижимости на сегодняшний день каждая десятая сделка проходит с применением ипотечного кредита. Кредитование прочно вошло в наш быт, по статистике 40% покупок приобретается в долг. Кредитный рынок в России постоянно развивается и усовершенствуется. Причём прослеживается четкая тенденция его непрерывного роста и немалую роль в этом играет образовавшаяся конкуренция между банковскими учреждениями, которая очень хорошо способствует появлению новых предложений в кредитной сфере и вместе с тем облегчает условия получения кредита.

Ипотечное кредитование – это предоставление частным лицам долгосрочных кредитов на покупку жилья под залог самого приобретаемого жилья. Для того чтобы ипотека могла осуществляться, необходимо соблюдение как минимум трех условий. Должны иметься, во-первых, долгосрочные финансовые ресурсы, которые можно предоставить клиентам в виде кредитов; во-вторых, потенциальные клиенты, способные подтвердить, что их доходы достаточны для погашения кредита; и наконец, юридическая возможность использования жилья в качестве залога. Если хотя бы одно из этих условий не выполняется, массовая ипотека невозможна [1].

Сегодня для множества российских семей ипотека остается единственным способом улучшить свои жилищные условия или приобрести новую квартиру, учитывая постоянно растущие цены на недвижимость. Ипотечный кредит позволит приобрести квартиру в новостройке на вторичном рынке жилья или купить загородный дом.

Ипотеку в Уфе и Республике Башкортостан представляют 45 банков, которые предлагают заемщикам более 250 программ для приобретения жилья в кредит.

Ставка по ипотеке в Уфе и Республике Башкортостан находятся в диапазоне 7.90-20.00% годовых по рублевым кредитам и 6.98-13.00% годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Уфе составляет 0%. Срок ипотечного кредитования в Уфе может достигать 50 лет.

Существуют как государственная программа, так и программа социальной ипотеки для молодых семей, введенные в отдельных банках.

Участниками таких программ могут стать любые семьи, где один из супругов не достиг 35-летнего возраста. Все остальные требования, как правило, ничем не отличаются от предъявляемых при обычных ипотечных займах. Средние процентные ставки по данным кредитам составляют 8 % годовых. Так же программы в некоторых банках предполагают снижение минимального начального взноса, то есть он составляет не обычные 15-20 %, а льготные 10 %. Еще одним небольшим отличием от первичных условий ипотеки является возможность привлечения до шести созаемщиков и возможность отсрочки платежа в случае рождения ребенка на определенный период. Отдельные финансовые организации предлагают скидки по ипотеке на каждого несовершеннолетнего ребенка в семье в пределах около 0,5 % годовых [1].

Преимущества:

- Отсутствие комиссий по кредиту;
- Возможность выбора схемы погашения кредита;
- Специальные условия кредитования для молодых семей;
- Специальные условия кредитования при использовании материнского капитала.

Ипотечное кредитование в России развивается, но не заняло в настоящее время того места, которое могло бы, в вопросе решения обеспечения граждан жильем. Это происходит по ряду причин.

Общеэкономические проблемы ипотечного кредитования. Для того чтобы предлагать такие проблемы, требуется гарантия экономической стабильности.

Инфляционные проблемы ипотечного кредитования. Несмотря на то, что уровень инфляции в России существенно снизился за последние годы, он остается на более высоком уровне, чем в большинстве развитых стран. В результате стоимость привлечения ресурсов для банка не снижается.

Проблемы ипотечного кредитования, связанные с монополией. Рынок первичного жилья до сих пор непрозрачен. Зачастую возможность строить новые жилые дома имеет узкий круг компаний. Отсутствие конкуренции удерживает стоимость квадратных метров на слишком высоком уровне, чтобы они стали доступными для рядовых потребителей [2].

Перспективы для развития ипотечного кредитования, конечно же, есть, оно будет развиваться, хотя и небольшими темпами. Уже сейчас заметна конкуренция между банками в этой сфере, что должно вылиться в появление новых ипотечных продуктов, а также снижению процентных ставок по кредиту. Хотя если и будет снижение процентных ставок, то оно будет небольшим, поскольку при прогнозируемых темпах инфляции банки оставят ставки примерно на том же уровне.

Ипотечное кредитование должно развиваться равномерно на территории всей страны с поддержкой государства, которая должна создавать благоприятные условия для функционирования ипотеки в рамках государственной программы поддержки населения.

Подводя итог выше сказанному, можно сказать, что в настоящее время ипотека вызывает много разноречивых мнений. Одни уверены, что при нынешнем уровне жизни этот способ решения жилищной проблемы еще долго останется непопулярным. Другие – что ипотека пришла в нашу страну как раз вовремя.

Использованные источники:

1. Гнятюк, Э.Ф. Финансовые итоги деятельности банковского сектора в 2011/ Э.Ф. Гнятюк// Банковское обозрение. [Электронный ресурс] – 2012.- №6,-с.9-13.
2. Экономическая теория [Текст] : учебник/ под ред. В.Д.Камаева.-10-е изд., перераб. и доп.-М.: ВЛАДОС, 2010.-590с.
3. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения 27.03.2012).

*Карпельева Ю. А.
магистрант 2 курса
Экономический факультет
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние некоммерческого сектора экономики Российской Федерации. Показан уровень развития сектора НКО в России и развитых странах. Выявлена тенденция увеличения общего количества некоммерческих организаций, а также проведена оценка вклада некоммерческих организаций в ВВП страны.

Ключевые слова: некоммерческий сектор, учреждение, третий сектор, занятость, ВВП.

Как показывают результаты многочисленных исследований, жители городов заинтересованы в создании комфортных условий для проживания, занятия предпринимательской деятельностью. На сегодняшний день остро стоят проблемы жилищно-коммунального хозяйства, гражданского, транспортного и гаражного строительства, обустройства территорий, детских площадок. Людям необходима защита их прав как потребителей товаров и услуг. Еще шире круг проблем в сельской местности, так как уровень жизни сельского населения существенно снизился за период проведения рыночных реформ в России. Мы наблюдаем серьезный разрыв между уровнем жизни городского и сельского населения. Мировой опыт

показывает, что одним из способов решения накопившихся проблем является развитие некоммерческого сектора экономики, способствующего инновационному развитию регионов [4].

По данным официальной статистики по состоянию на 1 января 2000 г. число некоммерческих организаций в России составляло 484949, из них общественных и религиозных организаций – свыше 144 тыс., потребительских обществ и учреждений потребкооперации – более 74 тыс., фондов – свыше 17 тыс. НКО в России активно занимается удовлетворением запросов населения. По данным исследования Центра развития демократии и прав человека, в 1999 г. клиентами некоммерческих структур стали около 30 млн. человек, т.е. практически каждый пятый гражданин России. Кроме того, некоммерческий сектор активно способствует созданию новых рабочих мест в экономике [4].

Рассмотрим современное состояние развития некоммерческого сектора.

Третий сектор в России составляют негосударственные некоммерческие организации. Точно определить их количество трудно из-за особенностей ныне действующей системы учёта, поэтому в данной статье будут рассматриваться также государственные и муниципальные организации, относящиеся к НКО.

По данным на 14.03.2013 г., в разделе «Информация о зарегистрированных некоммерческих организациях» на сайте Министерства юстиции РФ числятся 405 720 НКО. В этот перечень входят как организации, имеющие статус «исключенных» (184 647), так и статус «зарегистрированных» (221 073) [1].

Из 221 073 зарегистрированных НКО к «третьему сектору» можно отнести 192 956 организаций (в это число не входят политические партии, государственные корпорации, государственно-общественные объединения, ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств, ассоциации экономического развития, садоводческие, огороднические, дачные и иные товарищества, советы муниципальных образований, ТСЖ, ТПП, нотариальные палаты, учреждения).

Количество людей, занятых в «третьем секторе», составляет 1,1% экономически активного населения или более 828 тыс. человек [2]. В то же время уровень государственной поддержки этой сферы в России существенно отстает от развитых стран. Так, по данным Росстата, на 1 января 2014 года в России насчитывалось около 342 тыс. НКО. По данным Министерства юстиции Российской Федерации, на 1 октября 2011 года в России было зарегистрировано всего 219770 организаций, из них НКО – 85123, общественных объединений – 110276, религиозных организаций – 243715.

Как показывают данные Росстата и Минэкономразвития РФ, за последние два года количество социально ориентированных НКО выросло

на 16,5% и к концу 2014 года составило 113 000. Количество работников таких НКО выросло на 40%, а численность добровольцев превышает 1 300 000 человек [2].

Таким образом, для некоммерческого сектора России характерны тенденции быстрого роста и усиливающегося влияния на развитие национальной экономики.

Вклад некоммерческих организаций в экономику страны можно определить по доле занятых в данной сфере и по вкладу в ВВП страны (рисунок 1).

В настоящее время доля занятых в некоммерческом секторе экономике оценивается только по числу занятых в общественных и религиозных организациях. Но нельзя забывать о том, что часть НКО находится в государственной и муниципальной собственности, поэтому на наш взгляд является целесообразным сравнить долю занятых в данных организациях.

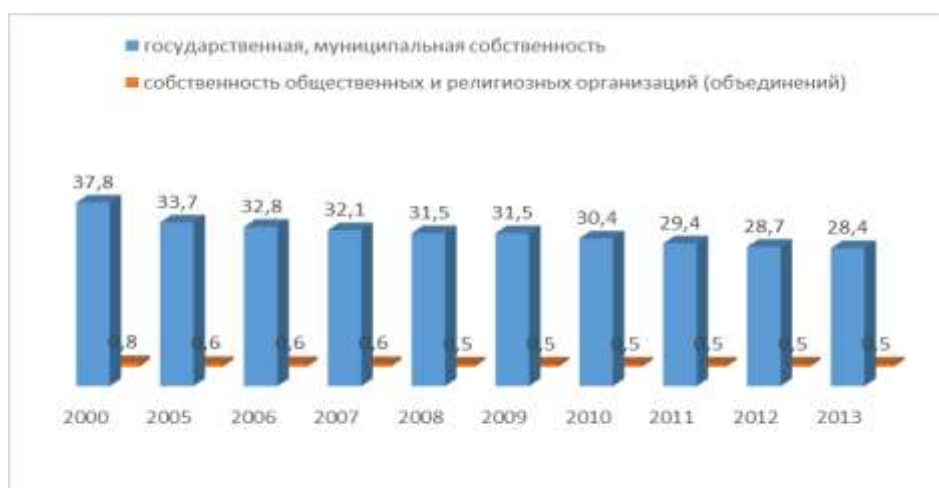


Рисунок 1. Динамика удельного веса занятых в общественных, религиозных, государственных и муниципальных организациях от общего числа занятых в экономике РФ, %

Из рисунка 1 видно, что доля занятых в государственных и муниципальных организациях существенно превышает долю занятых в общественных и религиозных организациях. Это объясняется в первую очередь количественным превосходством госучреждений. Кроме того, происходит сокращение доли занятых в рассматриваемых организациях. Если в 2000 году доля занятых в государственных и муниципальных организациях составляла 37,8 %, то к 2013 году она составила 28,4 %. Доля занятых в общественных и религиозных объединениях в 2013 году составляет 0,5 % от общей численности занятых в экономике, что меньше по сравнению с 2000 годом на 0,3 процентных пункта. Причиной этому является сокращение их общей численности [4].

Статистические данные показывают, что вклад некоммерческого сектора в ВВП страны остается незначительным. Кроме того, в 90-х годах

его вклад был больше – 1,8%, чем в настоящее время. Так, в РФ доля доходов НКО в ВВП составляет 0,9%. В развитых государствах этот показатель — 6,5%. В России в организациях «третьего сектора» занято 1,1% от общей численности занятых. А в развитых странах число занятых — 7,1%. Доля СО НКО в РФ — 13,5%. В государствах Западной Европы и Северной Америки — 60-70%. Уровень развития некоммерческого сектора в развитых странах представлен в таблице 1 [2].

Таблица 1. – Показатели уровня развития сектора НКО в России и развитых странах

Показатель	В России	В развитых странах (средний показатель)
Доля НКО в ВВП	0,9%	6,5%
Доля занятых в «третьем секторе»	1,1%	7,1%
Доля социально ориентированных НКО от общего числа НКО	13,5%	60-70%

Основная форма финансирования организаций «третьего сектора» в мире — государственная поддержка.

В среднем, по совокупной оценке, в развитых странах государственное финансирование НКО составляет 48% их дохода (в развивающихся — 22%, в России — 5%), доходы от деятельности, включая членские взносы — 35% (в развивающихся странах — 61%, в России — 22%), пожертвования бизнеса, граждан и зарубежных фондов — 17% (в развивающихся странах — 17%, в России — 73%) (оценка The Boston Consulting Group, 2011 г.).

Доля государственного финансирования в доходах негосударственных НКО (выборочно по группам стран, %):

Западная Европа, Канада, Израиль — 54%

Восточная Европа — 42%

Англосаксонские страны — 36%

Скандинавия — 35%

Развитые страны Азии — 34%

Латинская Америка — 19%.

Большая часть государственных средств передается социально значимым НКО, т.е. тем, которые оказывают социальные услуги населению и работают в тесном сотрудничестве с государственными органами — как правило, в рамках целевых программ министерств и ведомств [2].

Государственная поддержка некоммерческого сектора осуществляется согласно Программы социальной поддержки граждан до 2020 года, утвержденной 27.12.2012 г. Постановлением Правительства РФ, исполнителем которой назначено Министерство труда и социальной защиты, а соисполнителем — Министерство экономического развития. Одна из четырех подпрограмм называется «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих

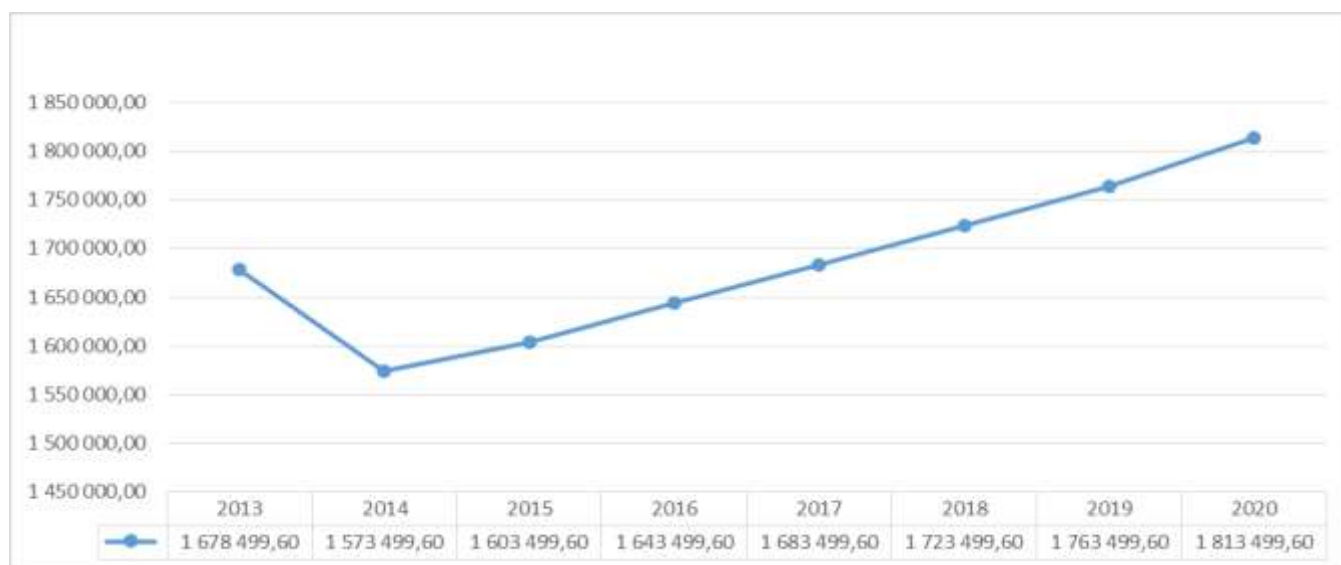
организаций», в которой НКО отводится место системообразующего фактора в развитии социального государства.

По данным «Доклада о состоянии фондов в России – 2012», среди положительных изменений в поддержке СО НКО с одной стороны можно отметить вступление в силу нормы о социальном налоговом вычете для частных лиц, совершивших денежные пожертвования в социально-ориентированные НКО; рост бюджетных ассигнований на поддержку деятельности СО НКО на федеральном и региональном уровне; законопроект о включении благотворительных пожертвований компаний в их производственные расходы.

С другой стороны, развернута кампания, направленная на усиление контроля за НКО (показательным является нереализованный законопроект о передаче контроля за НКО из Минюста в Прокуратуру) и, по сути, ограничение западного финансирования [3].

В связи с этим в 2013-2020 годах на «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций» запланировано существенное увеличение финансирования (рисунок 2).

Рисунок 2. – Доля финансирования социально-ориентированных НКО,



тыс. рублей

Из рисунка 2 видно, что общий объем финансирования СО НКО в плановый период с 2013 по 2020 гг. составит 13 482 996,80 тыс. рублей. Поскольку в программе подчеркивается, что СО НКО, наряду с государственными органами власти, являются неотъемлемым структурным элементом создания современной системы социальной поддержки граждан, мы видим на представленном рисунке четкую тенденцию к увеличению финансирования данных организаций. Таким образом, можно сделать вывод, что активность государства по отношению к третьему сектору не снижается

и носит разнонаправленный характер.

Целью финансирования, как сказано в программе, должно стать:

- создание прозрачной и конкурентной системы государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций;
- обеспечение эффективности и финансовой устойчивости социально ориентированных некоммерческих организаций;
- увеличение объемов социальных услуг, оказываемых социально ориентированными некоммерческими организациями.

Развитие сектора негосударственных некоммерческих организаций в сфере оказания социальных услуг в этом документе признается приоритетным направлением социальной политики. В числе основных задач названы:

- создание механизма привлечения их на конкурсной основе к выполнению государственного заказа по оказанию социальных услуг;
- создание прозрачной и конкурентной системы государственной поддержки негосударственных некоммерческих организаций, оказывающих социальные услуги населению;
- развитие взаимодействия государства, населения, бизнеса и структур гражданского общества, в том числе с применением механизмов частно-государственного партнерства.

По мнению авторов программы, повышение роли сектора негосударственных некоммерческих организаций в предоставлении социальных услуг будет способствовать реализации ее целей. С одной стороны, поможет повышению доступности, качества и безопасности предоставляемых социальных услуг. С другой – обеспечит развитие соответствующих рынков, поможет созданию новых рабочих мест, повысит занятость и обеспечит доходы работников, оказывающих социальные услуги населению, поможет снизить безработицу [2].

Таким образом, проанализировав современное состояние некоммерческого сектора экономики, можно сделать вывод, что он является довольно немалочисленным, как могло бы показаться на первый взгляд. Если рассматривать структуру некоммерческих организаций в РФ, то в ней преобладают потребительские кооперативы (11,5%) и бюджетные и муниципальные учреждения (46,4%). В структуре некоммерческого сектора РМ прослеживается та же тенденция, кроме этого за рассматриваемый период произошел значительный рост ТСЖ.

Росту общего числа некоммерческих организаций способствует деятельность государственных органов. В частности, в 2004 году – сформирован Совет при Президенте Российской Федерации по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека (с 2011 года – Совет при Президенте Российской Федерации по развитию гражданского общества и правам человека), создана Общественная палата Российской Федерации, действующая с 2006 года [6]. Также были проведены ряд

гражданских форумов и съездов, одним из последних стал V юбилейный Съезд некоммерческих организаций России, прошедший 2-5 декабря 2014 года в Москве в Российской государственной библиотеке. В мероприятиях приняли участие 1 279 делегатов из 77 субъектов РФ, а также зарубежные официальные делегации и гости из Казахстана, Армении, Узбекистана, Белоруссии, Молдавии, Украины, США, Канады, Франции, ФРГ, Швеции, Швейцарии, Великобритании и других стран.

По данным Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, численность реально действующих НКО составляет не более 38 % от формально зарегистрированных. Почти каждая четвертая НКО, согласно данным, полученным в ходе всероссийского обследования НКО, занимается социальными услугами, по 17% приходится на долю культурно-рекреационных и правозащитных организаций. К основным проблемам, с которыми сталкиваются российские НКО, относятся следующие: 65% организаций испытывают хроническую нехватку денег, 38% в качестве проблемы называют отсутствие поддержки со стороны возможных спонсоров, 32% не видят интереса к своей деятельности со стороны местной власти, 23% испытывают проблемы с помещением.

Несмотря на трудности, с которыми сталкиваются некоммерческие организации в целом играют все более заметную роль в социально-экономическом развитии регионов, способствуют повышению качества жизни населения, вносят свой вклад в формирование человеческого и социального капитала, оказывают помощь и поддержку общественному сектору региона в плане удовлетворения потребностей населения в общественных и социально значимых благах. Развитие потенциала некоммерческого сектора обеспечивает совершенствование экономических отношений, направленных не только на развитие малого и среднего бизнеса, но и на интересы рядовых граждан.

Учитывая накопленный развитыми странами положительный опыт в нашей стране необходимо разработать собственный вариант системы социально-экономического устройства, способствующей повышению роли человеческого капитала в инновационном экономическом развитии регионов и страны в целом. С учетом современных вызовов НКО должны быть использованы как эффективный механизм самоорганизации предпринимательства и граждан, как часть системы мер по восстановлению доверия населения к экономической политике государства.

На сегодняшний день некоммерческим организациям предстоит проделать большую работу по формированию и развитию институциональной инфраструктуры некоммерческого сектора, направленную на повышение активности, роста профессионализма и значимости деятельности НКО, как структурного элемента общественного сектора экономики страны.

Использованные источники:

- 1 Информация о зарегистрированных некоммерческих организациях. Министерство юстиции РФ. – Режим доступа: <http://unro.minjust.ru/NKO.aspx>
- 2 Доклад о развитии институтов гражданского общества в России "Третий сектор" в России: текущее состояние и возможные модели развития // Фонд развития гражданского доступа. – Режим доступа: <http://civilfund.ru/mat/20>
- 3 Доклад о состоянии фондов в России – 2012. – Режим доступа: http://www.donorsforum.ru/wp-content/uploads/2013/04/doklad_2013.pdf
- 4 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
- 5 Некоммерческий сектор экономики и инновационное развитие региона / В.К. Крутиков, М.В. Якунина, Т.В. Дорожкина и др. — Калуга: ООО «Полиграф-Информ», 2013. — 236 с.
- 6 Современное состояние некоммерческого сектора экономики. Королева Л. П., Еремина Н. С. Контентус. 2013. № 7 (12). С. 7-19.
- 7 Н. А. Филиппова, Л. П. Королева, О. В. Дерина, Т. В. Ермошина Налогообложение некоммерческих организаций учебное пособие. — М.: КНОРУС. 2012. -288 с.
- 8 Экономика и менеджмент некоммерческих организаций: учебное пособие / Е. Л. Шекова. – СПб, 2003 – 154 с.
- 9 Ясницкая Я. С. Некоммерческие организации как институциональные единицы общественного сектора экономики в регионах Приволжского Федерального округа // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6; URL: www.science-education.ru/106-7588 (дата обращения: 15.01.2015).

*Карпельева Ю.А.
магистрант 2 курса
экономический факультет
Аршинов И. В., к.э.н.
доцент
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ПЕРСОНАЛ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

На современном этапе становления инновационной экономики в России, формирования законодательно-правового обеспечения всех направлений жизни гражданского общества существенно новый смысл приобретают функции, формы, содержание и технологии деятельности системы государственной службы и налоговых органов как составной ее части. Это, в свою очередь, определяет необходимость соответствующих

изменений в содержании и технологиях деятельности кадров налоговых органов, высоких требований к личным и профессиональным качествам работников.

Перед налоговым контролем, как составляющей налогового администрирования и специфическим видом деятельности налоговых органов, стоят две цели: формирование государственного бюджета и обеспечение законности и эффективности налогообложения.

Вопросы повышения эффективности налогового контроля приобретают все большую актуальность, что объясняется усложнением процесса налогового администрирования, и повышенным требованиям к налоговым органам. Однако, в таких сложных условиях наблюдается рост доначислений по результатам налоговых проверок, хотя и продолжают иметь место факты некачественного их проведения, что отрицательно влияет на эффективность налогового контроля.

К проблемам повышения эффективности налогового контроля можно отнести следующие:

- реформирование действующей налоговой системы;
- кадровое обеспечение налоговых органов;
- отсутствие культуры уплаты налогов;
- правонарушения в налоговой сфере;
- противоречия в законодательстве о налогах и сборах.

Персонал налоговых органов в своей деятельности решает задачи в нескольких ключевых направлениях: непосредственно реализует текущее налоговое администрирование; обеспечивает плановые показатели по налоговым отчислениям в бюджет; занимается инновациями, касающимися всех факторов администрирования налоговой деятельности: человеческого, институционального, организационного, информационного, технического и других.

Немаловажную роль для достижения высоких результатов в каждом из направлений этой деятельности играет обоснованная, постоянно осуществляемая и контролируемая кадровая политика, направленная на развитие человеческого фактора как исходного и основного в осуществлении эффективного администрирования.

Качественная контрольная работа невозможна без оперативной координации деятельности подразделений, от которых зависит результативность контрольных мероприятий, – отделов контрольной работы, досудебного аудита и правовых отделов, а также без полноты проведения контрольных мероприятий (осмотров, допросов, экспертиз и т.д.) [2].

Комплекс показателей эффективности контрольной деятельности налоговых органов, базируется на системе частных показателей, структурированных по основным функционально-целевым сферам деятельности налоговых органов «персонал – качество проверок – взаимоотношения с налогоплательщиками – финансовые результаты».

Персонал налоговых органов состоит из должностных лиц (начальники органов и инспекторы), оперативного состава (юристы, бухгалтеры и др.) и вспомогательного состава (секретари, водители и др.). Основное должностное лицо – налоговый инспектор, на которого и возложено выполнение контрольной работы.

По данным официальной статистики за 2013 год в сфере контрольной работы были задействованы сотрудники отделов выездных, камеральных проверок и оперативного контроля, штатная численность которых на 01.01.2014 составила 53 317 единиц, фактическая - 43 531 единица (рисунок 1).

Следует отметить, что в качественном выполнении контрольных и надзорных функций также участвуют работники отделов по досудебному аудиту, юридических отделов и отделов по урегулированию задолженности и обеспечению процедур банкротства, штатная численность которых составляет 24 218 единиц.

Общая численность работников налоговых органов, осуществляющих функции контроля и надзора составляет 77 535 единиц.



Рисунок 1 - Структура численности сотрудников налоговых органов, непосредственно выполняющих функции контроля (надзора), по видам работ (на 01.01.2014 согласно штатному расписанию)

Согласно рисунку 1, численность работников налоговых органов, осуществляющих камеральные налоговые проверки составляет 30 955 ед., что составляет 58% об общего числа сотрудников, занимающихся контрольной деятельностью, 18 651 ед. – 35% приходится на сотрудников, проводящих выездные проверки и 7% – 3 711 ед. составляет отдел оперативного контроля.

В соответствии с данными по форме № 1-контроль за 2013 год в территориальных налоговых органах количество штатных единиц по

должностям, предусматривающим выполнение функций по контролю (надзору), в 2013 году составило 22,3 тыс. человек (в 2012 году - 24,7 тыс. человек) (с учетом методологии определения данного показателя согласно Указаниям по заполнению формы федерального статистического наблюдения № 1-контроль, утвержденным приказом Росстата от 21.12.2011 № 503

«Об утверждении статистического инструментария для организации Минэкономразвития России федерального статистического наблюдения за осуществлением государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»). Укомплектованность штатной численности по должностям, предусматривающим выполнения функций по контролю (надзору), в 2013 году составила 18 тыс. человек, или 80,5 процента (в 2012 году — 20,8 тыс. человек или 84,5 процента).

Следует отметить, что штатная численность сотрудников налоговых органов, должностные обязанности которых предусматривают выполнение функций по контролю (надзору), в 2013 году сократилась на 10 процентов (аналогичное сокращение в 2012 году также составило 10 процентов).

Кроме того, в центральном аппарате ФНС России функционирует отдел лицензирования и контроля в сфере госрегулируемых видов деятельности, выполняющий непосредственно функции по контролю и надзору в сфере госрегулируемых видов деятельности.

Качество кадрового обеспечения деятельности налоговых органов является основополагающим условием эффективности налогового контроля и содержит показатели, характеризующие такие параметры качества персонала как обучение, повышение квалификации и совершенствование профессиональных навыков.

Федеральной налоговой службой на регулярной основе проводится работа по организации дополнительного профессионального образования федеральных государственных гражданских служащих ФНС России.

В Северо-Западном институте повышения квалификации ФНС России (г. Санкт-Петербург) и Приволжском институте повышения квалификации ФНС России (г. Нижний Новгород) в 2013 году прошли профессиональную переподготовку и повышение квалификации 37 543 человека.

Основная тематика программ повышения квалификации напрямую или косвенно связана с осуществлением государственного контроля (надзора):

- налогообложение юридических лиц (камеральные проверки);
- налогообложение юридических лиц (выездные проверки);
- налогообложение физических лиц (камеральные проверки);
- налогообложение физических лиц (выездные проверки);
- налогообложение юридических и физических лиц;
- организация учета и контроля за поступлением платежей в бюджетную систему Российской Федерации;
- контроль за применением контрольно-кассовой техники;

- налогообложение валютный контроль внешнеэкономической деятельности;
- планирование и проведение выездных налоговых проверок;
- организация и проведение камеральных налоговых проверок;
- контроль за соблюдением законодательства о применении контрольно-кассовой техники;
- валютный контроль, осуществляемый налоговыми органами;
- организация и проведение налоговых проверок;
- планирование выездных налоговых проверок юридических лиц: выбор объекта, пред проверочный анализ;
- основные направления контрольной работы налоговых органов;
- выездные проверки в системе электронной обработки данных;
- аудиторские проверки в системе электронной обработки данных;
- камеральные проверки в системе электронной обработки данных.

В 2013 году 9258 сотрудников налоговых органов (включая сотрудников, в должностные обязанности которых входит выполнение функций по контролю (надзору)), прошли обучение в рамках государственного заказа на 2013 год по образовательным программам повышение квалификации, в том числе по направлению «Повышение эффективности осуществления федеральными органами исполнительной власти возложенных на них функций контроля (надзора) в соответствующих сферах деятельности».

Кроме того, в целях повышение качества проведения налоговых проверок и эффективности межведомственного взаимодействия ФНС России были проведены следующие семинары и совещание:

1) Совещание-семинар работников центрального аппарата и территориальных органов ФНС России по вопросам повышение эффективности контрольной работы налоговых органов, а также взаимодействия с правоохранительными органами 21-22 марта 2013 года;

2) Совещание-семинар работников центрального аппарата и территориальных органов ФНС России по вопросам повышение эффективности контрольной работы налоговых органов 25-26 октября 2013 года;

3) Совместный семинар-совещание руководящего состава территориальных органов Федеральной налоговой службы и территориальных органов Следственного комитета Российской Федерации 21 марта 2013 года;

4) Совместный семинар-совещание руководящего состава территориальных органов Федеральной налоговой службы и территориальных органов Федеральной таможенной службы 30 октября 2013 года [1].

По желанию служащих, они могут повышать уровень образования в любом учебном заведении России.

Всероссийская государственная налоговая академия - профессиональный вуз, деятельность которого направлена на выполнение важнейшего социального заказа – обеспечение специалистами налоговой службы. Основные направления и содержание образовательного процесса, система управления им, а также общая стратегия развития вуза определялись необходимостью подготовки специалистов с высшим профессиональным образованием, получения второго высшего образования работающими специалистами, а также прохождения переподготовки на постоянно действующих регулярных курсах повышения квалификации служащих отрасли.

На сегодняшний день в данном высшем учебном заведении существует факультет переподготовки, повышения квалификации и второго высшего образования, а также отдел аспирантуры и докторантуры.

Ведущим вузом Республики Мордовия является Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, который сосредоточил в своих стенах высококвалифицированный преподавательский состав, имеющий обширный перечень научных трудов по экономике. Кафедра налогов и налогообложения в вузе была образована в 2002 г., что было продиктовано необходимостью подготовки высококвалифицированных кадров в налоговых органах Республики Мордовия. Первый выпуск состоялся в 2007 г. С тех пор подготовлено более трехсот специалистов для работы в территориальных налоговых органах республики. Эффективность образовательного процесса по специальности «Налоги и налогообложение» возрастает по мере усложнения налогового процесса. Многие действующие сотрудники территориальных налоговых органов Республики Мордовия передают накопленный опыт будущим коллегам участвуя в учебном процессе подготовки молодых специалистов-налоговиков. В 2013 г. произошло объединение кафедры налогов и налогообложения с кафедрой финансов и кредита.

Необходимо отметить, что на современном этапе практически все работники налоговых органов РМ имеют высшее образование. В 2009 году сотрудников с высшим образованием насчитывалось около 89% всех работников. Уже в 2010 году данная цифра увеличилась и составила 92,6%, а к 2011 году достигла значения в 98,4%.

Также в Мордовском государственном университете им. Н. П. Огарева проводятся семинары и консультационные беседы для руководящего состава УФНС Республики Мордовия. Сотрудники с удовольствием посещают организованные налоговой службой семинары и лекции. Таким образом, можно сказать, что профессиональный уровень подготовки налоговых служащих постоянно повышается.

Экономическое развитие страны требует новых качеств сотрудников налоговых органов. Необходим переход от «контрольного органа» к сервисной компании, ориентированной на конечный результат, инициативу

сотрудников на исполнение, стремление персонала к решению комплекса задач и работу в максимальном временном режиме. Также необходимо минимизировать сроки обслуживания налогоплательщиков, исходя из совершенствования и применения инноваций в технологическом цикле налогового администрирования. Эффективность работы должна оцениваться с использованием комплексных показателей качества, унификации, применяемости и т.п. Необходима ориентация на налогоплательщиков с целью лучше понять их потребности.

Отсюда следует, что стратегическими задачами в работе с кадрами являются:

1. Повышение личностных качеств и квалификации сотрудников, позволяющее обеспечить эффективность работы: поддержка процессов непрерывного развития и служебного роста сотрудников; распространение лучшего опыта и практики работы; воспитание клиенто-ориентированной культуры, разделяемой всеми сотрудниками службы; развитие и оценка сотрудников на основе комплексного подхода и стандартов знаний; внедрение систем электронного обучения, профессионального и личностного тестирования.

2. Повышение качества и эффективности кадровой деятельности: обеспечение качественного подбора кадров и формирование кадрового резерва; совершенствование системы мероприятий антикоррупционной направленности; переход на процессы в области управления персоналом, сопоставимые с лучшими мировыми стандартами; обеспечение достоверности информации и оперативности принятия решений по кадровым вопросам.

3. Совершенствование системы кадровой мотивации обеспечивающей повышение эффективности действий сотрудников: повышение мотивации персонала, направленной на повышение собираемости налогов и сборов и снижение задолженности по уплате налогов; повышение лояльности к ведомственной принадлежности за счет инструментов нематериальной мотивации; создание единого кадрового портала, как средства информирования и развития персонала.

Таким образом, ведущим направлением повышения эффективности налогового контроля в современных условиях является совершенствование кадровой политики в налоговых органах [3]. В связи с этим стратегическими задачами кадровой политики Федеральной налоговой службы являются:

- сокращение предельной численности государственных гражданских служащих налоговых органов в рамках реализации мероприятий, установленных Указом Президента Российской Федерации от 31.12.2010 № 1657 «Об оптимизации численности федеральных государственных гражданских служащих и работников федеральных государственных органов»;

- переход Федеральной налоговой службы на сервисно-ориентированную модель оказания государственных услуг гражданам и организациям;
- формирование нового мышления сотрудников налоговых органов (вежливое и внимательное отношение к налогоплательщикам как клиентам, сокращение сроков их обслуживания, применение передовых технологий и методов налогового администрирования);
- высококачественное профессиональное обучение, курсы повышения квалификации;
- профилактика коррупции.

Использованные источники:

- 1 Доклад об осуществлении ФНС государственного контроля (надзора) в соответствующих сферах деятельности и об эффективности такого контроля (надзора) в 2013 году // <http://www.nalog.ru>
- 2 Савцова А. В. Пути повышения эффективности налогового контроля на современном этапе / Актуальные проблемы современной науки, 2012. Вып. 1. Том 1
- 3 Широков П. Н. Новые подходы к вопросам кадровой политики в налоговых органах [Текст] / П. Н. Широков // Налоговая политика и практика. – 2011. – № 6. – С. 70 – 72.

*Карпельева Ю.А.
магистрант 2 курса
Экономический факультет
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ КАК МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются механизмы налогового стимулирования инновационной деятельности в России, а также исследуется зарубежный опыт использования налоговых льгот для предприятий, внедряющих инновации.

Ключевые слова: налог, стимулирование, льгота, инновации, налоговый кредит.

В условиях становления инновационной экономики главными целями долгосрочного развития России являются: совершенствование налоговой системы, обеспечивающей формирование доходной части государственного бюджета; гармонизация и унификация налогообложения в рамках новых экономических преобразований; обеспечение роста благосостояния населения; укрепление экономической безопасности страны. Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. привел к сокращению расходов бизнеса и государства на инновации, что затруднило переход на новую

модель развития экономики. Для инвестирования инновационной деятельности необходимо использование всех инструментов прямого и косвенного государственного регулирования [5].

Наиболее продуктивными и результативными инструментами механизма налогового стимулирования инновационной деятельности являются налоговые льготы. При этом необходимо отметить, что их введение усложнило налоговое законодательство многих развитых стран, в результате появления дифференцированных ставок, налоговых льгот, налоговых вычетов и кредитов, различных механизмов расчета налоговых баз, что непременно привело к усложнению налоговых систем и утрате прозрачности.

В зарубежных странах ведущая роль в финансовом планировании предприятий отводится именно налоговым вопросам, поскольку правильное использование предоставляемых налоговым законодательством льгот и скидок может обеспечить не только сохранность полученных финансовых накоплений, но и возможности финансирования расширения деятельности, новых инвестиций за счет экономии на налогах или даже за счет возврата налоговых платежей из казны.

Таковыми ведущими странами, как Япония, Франция, США, Канада и Австралия, осуществляется дополнительное стимулирование инновационной деятельности предприятий с помощью предоставления налогового кредита.

Налоговый кредит представляет собой изменение срока уплаты налога при наличии соответствующих оснований. Для данной формы налоговых льгот характерна договорная основа с налогоплательщиком, возможные сроки переноса, особый порядок погашения суммы задолженности и в необходимых случаях процентов, иную более повышенную процентную ставку, а также различие круга оснований, по которым возникает возмездный характер кредита.

Широкое применение налоговый кредит приобрел во Франции, где данная льгота позволяет предприятиям, осуществляющим разработку и внедрение инноваций вычесть часть затрат из начисленного налога на прибыль. Французский механизм применения налогового кредита выглядит следующим образом: за каждые дополнительные 1 тыс. франков, потраченных на исследования, из налоговых обязательств компании вычитаются 500 франков. Кроме того, малые инновационные предприятия до того, как они получили прибыль могут в некоторых случаях возместить сумму причитающегося налогового кредита с помощью государственных субсидий [2].

В начале 90-х гг. в зарубежных странах в качестве инструмента налогового стимулирования инновационного развития стал применяться инвестиционный налоговый кредит, сумма которого рассчитывалась в процентах от стоимости приобретаемого оборудования и уменьшала величину налога на прибыль корпорации.

Впервые инвестиционный налоговый кредит ввели в 1962 г. в США, а в последующие годы получил широкое распространение в ряде европейских странах. Данная льгота временно внедрялась в Великобритании, Бельгии, Нидерландах, Швеции, Италии, Финляндии, Германии и других странах Европы, а также практически во всех новых индустриальных странах и развивающихся странах [3].

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой изменение срока уплаты налога при наличии соответствующих оснований, предоставляющие возможность налогоплательщику в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

На протяжении ряда лет условия предоставления инвестиционного налогового кредита неоднократно менялись касаясь как размера самого кредита, так и видов вводимых активов и процентов за пользование кредитом. Также в практике использования инвестиционного налогового кредита стоит отметить периоды инвестиционного бума, когда действие кредита приостанавливалось.

Данная льгота способствовала эффективному обновлению и расширению основных средств, однако ее применение было недостаточным для финансирования инновационной деятельности. Поскольку результаты от внедрения инноваций не могут в короткие сроки обеспечить окупаемость произведенных затрат, в практику налогообложения были введены специальные налоговые льготы на проведение научно-исследовательских работ.

Подобные льготы вводились в США, Великобритании, Германии и ряде других стран в виде единовременного исключения из налогооблагаемой базы корпораций затрат на проведение НИОКР или (по выбору) вычета этих затрат в течение нескольких лет.

В 80-е годы начал активизироваться процесс интеграции промышленных компаний с научно-исследовательскими и конструкторскими фирмами. В США и странах ЕС появился новый тип научно-исследовательских партнерских объединений, главная роль в которых отводится университетам. Инвесторам данных объединений предоставляются следующие льготы:

- освобождение инвестируемых средств от налогов;
- прибыль, получаемая объединениями от реализации результатов научных исследований, облагается по сниженной ставке.

На сегодняшний день многие страны используют льготы по затратам на научно-исследовательские работы, однако ситуация в этой сфере до сих пор не идеальна. В первую очередь данные льготы предоставляются компаниям, которые уже обладают достаточным научно-исследовательским потенциалом. Однако главным недостатком данной льготы является то, что

начинающие фирмы, которые только разрабатывают свои исследовательские программы и не имеют достаточных средств, не могут в полной мере воспользоваться льготами, так как по условиям налогообложения многих стран предоставление налогового кредита возможно только при условии подтверждения факта прироста затрат на НИОКР, что не всегда под силу этим фирмам.

Зарубежный опыт использования механизма налоговых льгот свидетельствует об их широком применении в самых различных целях. Такие развитые страны как США, Канада, Великобритания, Германия, Франция активно используют в своей системе налогообложения инструменты налоговых льгот. Стоит отметить, что если социальные льготы характеризуются постоянством и призваны обеспечивать равенство и справедливость, то льготы, стимулирующие экономическое развитие, инновационную деятельность, достаточно гибко изменяются в зависимости от приоритетного направления развития отраслей производства [4].

Отечественная инновационная предпринимательская деятельность на сегодняшний день недостаточно конкурентоспособна. Рост количества предприятий согласно данным официальной статистики в период с 2006 по 2011 гг. составляет около 2% в год. Доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП представлена на рисунке 1.

По оценке интегрального рейтинга Института территориального планирования «Урбаника» за 2011 год по уровню комфортности ведения бизнеса, наличию административных барьеров и инвестиционного климата Россия находится на 120 месте из 183. Фискальная составляющая таможенного и налогового регулирования продолжает доминировать над стимулирующей несмотря на то, что качество их по отношению к инновационному бизнесу ощутимо улучшилось [8].

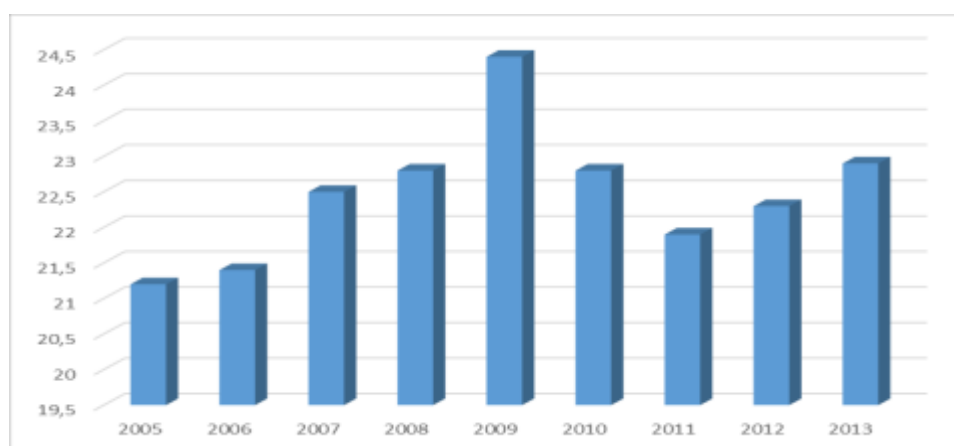


Рисунок 1. – Динамика доли добавленной стоимости высокотехнологичных и наукоемких видов деятельности в валовом внутреннем продукте Российской Федерации, в % к итогу

На сегодняшний день особое значение приобретает проблема создания

инновационных предприятий. «В этой связи принимаются меры по формированию инфраструктурной среды, необходимой для интенсификации инвестиционного процесса в сфере инновационной деятельности. Однако в каждом отдельном случае вопрос о методах оценки целесообразности такой деятельности остается открытым. Краеугольный камень инновационного проектирования – оценка риска.

В системе показателей оценки реальных инвестиционных проектов огромное значение имеют объем инвестиционных затрат, уровень чистого денежного потока и уровень риска» [1].

Таблица 1. – Динамика показателей, используемых передовых производственных технологий в целом по Российской Федерации по группам передовых производственных технологий, ед.

Показатель	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Используемые передовые производственные технологии - всего	70 069	140 983	168 311	180 324	184 374	201 586	203 330	191 650	191 372	193 830
Проектирование и инжиниринг	14 385	43 273	50 653	54 044	47 116	54 539	56 130	41 422	39 664	38 735
Производство, обработка и сборка	35 408	42 976	50 290	48 956	47 235	52 460	55 438	53 563	55 579	55 424
Автоматизированная транспортировка материалов и деталей, а также осуществление автоматизированных погрузочно-разгрузочных операций	685	970	1 270	1 420	1 469	1 668	1 853	1 649	1 570	1 823
Аппаратура автоматизированного наблюдения и/или контроля	2 409	4 525	5 941	6 758	7 531	8 075	9 106	9 395	9 519	11 314
Связь и управление	13 713	44 135	53 971	62 102	74 468	77 457	72 798	77 662	76 479	78 028
Производственная информационная система	1 823	3 177	4 092	4 602	4 175	4 510	4 848	4 853	5 171	5 293
Интегрированное управление и контроль	1 646	1 927	2 094	2 442	2 380	2 877	3 157	3 106	3 390	3 213

Стратегия инновационного развития России до 2020 г. предусматривает, рост доли инновационной продукции в промышленном производстве РФ с 4,5-5% до 25-30 %, а расходы на НИОКР – до 2,5-3 % ВВП [7]. По данным статистики в 2013 г. по сравнению с 2012г. сократилась доля прироста высокопроизводительных мест – с 1848,1 тыс. единиц в 2012 г., до 1073, 3 тыс. единиц в 2013 г., в процентном соотношении это составляет 12,7% и 6,6% соответственно. Данные об используемых передовых производственных технологиях по Российской Федерации по группам передовых производственных технологий в период с 2000 г. по 2013 г. представлены в таблице 1. Как видно из таблицы наиболее развивающимися группами являются связь и управление, производство, обработка и сборка, проектирование и инжиниринг [6].

Главное направление налоговой политики в инновационной сфере связано с необходимостью регулирования объема и структуры инновационных затрат организаций. Несмотря на то, что затраты на НИОКР как основная группа инновационных затрат традиционно находятся в центре внимания разработчиков налоговой политики, их удельный вес в структуре затрат российских организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации остается очень низкой – 10,1% по сравнению с 65% в Канаде, 45,6% в Великобритании, 30% в Китае [6].

Поскольку значительным фактором активации инновационной деятельности являются инструменты налогового регулирования, немаловажное значение на сегодняшний день приобретает подготовка налогового законодательства, отвечающего требованиям отечественной экономики. Несвершенство нормативно-правовой базы в сфере инновационной деятельности может привести к ситуации, когда аналогичными льготами пользуются как высокотехнологичные компании, разрабатывающие передовые технологии, так и предприятия, выпускающие обычную продукцию, маскирующие инновационность под броской упаковкой и дизайном.

Слабыми сторонами российской налоговой системы на сегодняшний день являются: необоснованно неравномерная налоговая нагрузка на субъекты ведения хозяйства, непоследовательность в предоставлении и отмене налоговых льгот, сложности налогового регулирования.

Таким образом, неэффективность налоговой системы влечет за собой уклонение от налогов, рост теневого сектора экономики, что в свою очередь приводит к уменьшению налоговых поступлений в бюджет и является одной из причин дефицита бюджетных средств, и в частности – на стимулирование и поддержку инновационной деятельности. Руководствуясь многочисленными наработками ученых и практиков в России и мировой опыт, необходимо развивать косвенные методы регулирования.

Проведенный анализ налогового стимулирования инновационной деятельности показал следующее: 1) опыт развитых стран в стимулировании

инновационной деятельности указывает на поэтапный переход от прямого государственного финансирования НИОКР к косвенным методам их стимулирования; 2) анализ отечественного опыта стимулирования НИОКР, показал, что действенные инструменты активизации этих процессов находятся в стадии внедрения и зачастую недостаточно научно обоснованы; 3) предприятия инновационной сферы находятся на особом счету у государства, законодательство уже сегодня содержит большое количество инструментов, направленных на поддержку инноваций и поддержку активности предприятий в данной области, роль налоговых льгот заключается в поддержании спроса на инновационную продукцию и привлечение инвестиций в новые технологии.

Использованные источники:

- 1 Ермошина Т. В. Оценка рисков инвестиций в инновационной деятельности/ Т. В. Ермошина // Сибирская финансовая школа. – 2011. - №5. С. 90-92.
- 2 Налоговое стимулирование инновационной деятельности: зарубежный опыт и российские реалии. Степаненко Д. М. Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2010. № 2 (11). С. 36-46.
- 3 Методы налогового стимулирования инновационной активности субъектов хозяйствования. Королева Л. П., Родина Н. А. Контентус. 2013. № 4 (9). С.9-18.
- 4 Методы налогового стимулирования инвестиций в инновационное развитие экономики. Осипов М. А. Проблемы современной экономики. № 1 (25), 2008.
- 5 Проблемы налогового стимулирования инновационной деятельности в России. Гутник А. Г., Ефремова Т. М. [Электронный ресурс] // IV Международная студенческая электронная научная конференция «СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ 2012». – г. Тюмень. – 15 февраля – 31 марта 2012 года. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/263/1128>
- 6 Сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>
- 7 Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011г. 2227-р). URL:<http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#72>
- 8 <http://urbanica.spb.ru>

*Карпова Ю.С.
студент 2 курса
ФГБОУ ВПО Ставропольский
государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

РОЛЬ ЭКСПОРТА РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: В работе рассматривается экспортный потенциал России и его роль в мировой экономике. Проанализирована структура вывозимой продукции страны. Раскрыты проблемы в развитии внешней торговли.

Ключевые слова: экспортный потенциал, специализация, Россия, сырье.

Рыночные условия в нашей стране выдвигают на первый план проблему перспективного развития национальной экономики, скорректированную с учетом предпочтительной внешнеэкономической политикой, непосредственно связанной с формированием экспортного потенциала. Высокие темпы роста вывозимой продукции в России не решают основной проблемы современного уровня развития экспортного потенциала, который заключается в асимметричной сырьевой направленности экспорта.

Сложившееся положение дел в сфере экспорта является во многом результатом характера управления внешнеэкономической деятельностью в РФ. В основе беспрецедентно высоких темпов роста экспорта РФ на протяжении последних лет, кроме кризисного периода, лежит исключительно благоприятная вследствие оживления мировой экономики конъюнктура мировых рынков, способствующая росту контрактных цен практически на всю основную номенклатуру российского экспорта. По оценке Банка России мировые цены с учетом структуры российского экспорта по совокупности товаров, включающих около 70% его стоимости, возросли на 11%.

Экспорт России в 2013 году составил 516 млрд. долларов США и по сравнению с 2012 годом увеличился на 30%, в том числе в страны дальнего зарубежья – 437, 8 млрд. долларов США (рост на 29,7%), в страны СНГ – 78,2 млрд. долл. США (рост на 31,3%). Увеличение стоимостного объема экспорта в 2011 году по сравнению с 2010 годом было полностью обусловлено ростом средних цен экспортируемых товаров. Индекс средних цен экспорта за этот период составил 132,9%, тогда как индекс его физического объема 97,8%.

Высокие показатели объемов экспорта РФ обеспечивают значительный вклад внешнеэкономического фактора в формирование доходной части государственного бюджета России. Общие суммы доходов от внешнеэкономической деятельности (в основном сбор таможенных платежей) доходят до 40% всех налоговых платежей. Поступления в бюджет

только на добычу нефти и вывозной пошлины на нефть составили 1/3 доходов федерального бюджета.

Однако необходимо отметить, что рост количественных показателей экспорта не решает основной проблемы современного уровня развития экспортного потенциала РФ, которая заключается в его неэффективной сырьевой направленности. Доля топливно – энергетической продукции в общей структуре российского экспорта в 2011 году составила 72%. Содержание экспорта России имеет практически сырьевой характер. Развитие динамики экспортного потенциала РФ определяется главным образом возможностями и условиями сбыта трех товаров – нефти, нефтепродуктов и природного газа.

При этом топливно – сырьевая направленность экспорта не эволюционирует в более развитые формы, связанные с повышением глубины переработки природных ресурсов, что серьезно ограничивает возможности расширения присутствия российской продукции на мировом рынке.

Необходимо отметить, что вывоз сырьевой продукции необязательно выражает удел развивающихся стран. Важную роль экспорт сырья играет, например, в экономике Австралии, Канады и Норвегии. При этом эти страны активно экспортируют изделия обрабатывающей промышленности, в том числе высокотехнологическую продукцию.

Роль России на мировых рынках продукции обрабатывающей промышленности такой, как машины и транспортные средства, изделия легкой промышленности и другие промышленные товары, крайне слабы. Доля вывоза отечественных машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме мирового экспорта машинотехнических изделий не превышает 0,3-0,4%, а его стоимостные показатели многократно уступают аналогичным величинам новых индустриальных стран и практически несопоставимы с объемами поставок ведущих промышленно развитых государств (2% от уровня США, 3% от уровня Японии и Германии, 7% от уровня Франции и Великобритании, 9% от уровня Южной Кореи и Мексики).

Научоемкая продукция России на международном рынке представлена слабо. Абсолютная величина отечественного высокотехнологического экспорта, рассчитанная по методике Всемирного банка, оценивается в 2,5-3 млрд. долл. в год, что составляет менее трех тысячных мирового рынка соответствующих изделий и значительно уступает объемам их вывоза из новых индустриальных стран.

Необходимо признать, что РФ занимает в настоящий момент неадекватное ее экономическим возможностям и политической значимости периферийное положение в мировой торговле. Самый общий показатель достигнутого уровня развития экспортного потенциала РФ – доля в мировом экспорте – составляет на настоящий момент около 2,7%. Если же вычесть из этих 2,7% вывоз сырья и простейших полуфабрикатов, поставки вооружений

и продукции атомной промышленности, а также отгрузки товаров на низкоконкурентные рынки СНГ (а это составляет более 90% экспорта), то российская доля в мировом экспорте уменьшится до 0,2%. В настоящее время просматривается специализация России в основном на экспорте: природных ресурсов и встраивание ее в низшее звено целостной мировой воспроизводственной цепи. Такая специализация, естественно, требует закрепления страны на уровне ресурсной экономики, что, однако, выглядит малоперспективным с точки зрения общей структуры мирового хозяйства в постиндустриальной фазе.

Подводя итоги проведенного анализа, следует признать, что гипертрофированная структура экспорта российского государства, в которой преобладают сырье и продукция первичной переработки, способствует «вымыванию» имеющегося национального богатства, консервации «утяжеленной» архаичной структуры экономики с преобладаем экологически вредных производств, ограничивает возможность повышения производственной кооперации, получения дополнительного дохода вследствие увеличения глубины переработки продукции, а также привносит элемент нестабильности в развитие экспорта, усиливая зависимость экономики от ценовых колебаний мирового рынка. В этой связи необходим переход к новым качественным параметрам уровня развития экспортного потенциала.

Использованные источники:

1. Воробьева Н. В., Михайлова К. Ю., Сериков С.С. Особенности экспортного потенциала Ставропольского края //Альманах современной науки и образования. 2012. №9 (64). – С. 47-48.
2. Воробьева, Н. . Основные тенденции развития внешней торговли предприятий Ставропольского края в современный период // Международный сельскохозяйственный журнал. 2006. №5. С. 27-31.
3. Воробьева, Н. В. Воробьев С. А. Приоритетные направления в развитии внешнеторговой специализации в предпринимательских структурах Ставропольского края // Экономический Вестник РГУ. 2006. №4. С.60 - 63.
4. Воробьева Н. В., Воропаева Р.А., Сапачева Т.С. Процессы взаимодействия отечественного и иностранного секторов экономики// Проблемы экономики. 2012. №2. С. 20-22.
5. Воробьева Н. В. К вопросу о возможностях привлечения иностранных инвестиций в аграрный сектор Ставропольского края// Сибирская финансовая школа. 2011. № 1. С. 27-28.
6. Воробьева Н. В., Мамукова В.Ю. Специфические аспекты экспорта Ставропольского края // Сибирская финансовая школа. 2013. № 2. С.34-36.
7. Воробьева, Н. В. Повышение эффективности совместного предпринимательства: монография /Н.В. Воробьева, С.А. Воробьев, В.Ю. Мамукова: Ставрополь: ИП Сыровец В.Л., 2010. – 128 с.

8. Воробьева Н. В. Формирование и оценка экспортного потенциала аграрного региона (на примере Ставропольского края) // Вестник АПК Ставрополя. 2012. №3 (7). С.66-70.

9. Воробьева, Н. В. Формирование и развитие внешнеторговой специализации в предпринимательских структурах: монография / Н.В. Воробьева: Ставрополь, АГРУС, 2007. – 140с.

Карпушин Е.С., к.э.н.

доцент

Леонова К.В.

студент

Санкт-Петербургский гуманитарный

университет профсоюзов

Россия, г. Санкт-Петербург

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПРОЕКТА

Аннотация: в статье анализируются экономические проблемы, возникающие при реализации социальных проектов. В качестве примера таких проектов рассматривается практика театральных постановок в Санкт-Петербурге с участием студентов факультетов психологии и социальной работы. Предлагаются конкретные выводы, способствующие более успешной реализации подобной деятельности.

Ключевые слова: проект, грант, социальные проблемы, финансирование, участник проекта, Интернет, жизнеспособность, сфера деятельности

На данный момент в России существует большое количество проектов, направленных на различные сферы деятельности: финансовую, политическую и социальную [5]. Каждая из них преследует достижение определенных целей и по-своему важна и сложна, но стоит обратить внимание на социальную сферу деятельности человека и трудности реализации проектов в данной сфере на примере уже существовавшего проекта МТТЦ «Квартал».

Молодежный театрально творческий центр «Квартал» был создан в 2008 году студентами Государственного института психологии и социальной работы. Цель данного проекта заключалась в создании и постановке спектаклей на основе существующих социальных проблем среди молодежи. Для реализации проекта были привлечены студенты обучающиеся или окончившие ВУЗы Санкт-Петербурга на факультетах психологии и социальной работы. Совместно со студентами в реализации данного проекта принимали участие девиантные подростки из Центра Реабилитации и Социальной адаптации. Театральным руководителем проекта была Мария Мирош, главный помощник режиссера театра на Фонтанке.

Участники проекта выбирали одну из существующих проблем подростков: взаимоотношений детей и взрослых, подростковых страхов или взаимоотношения между собой. На основе данной проблемы писали сценарий, в котором отображались решения данных проблем, после чего начиналась постановка. Постановки ставились на профессиональном уровне, в процессе подготовки помимо Марии Мирош принимали участие актеры Молодежного театра на Фонтанке. Каждый из участников проекта мог предложить свои варианты и свое видение той или иной сцены. После продолжительных репетиций поставленные спектакли были показаны на сцене Кинотеатра «Рекорд». Посещение данных спектаклей было бесплатным. Первоначальная работа МТТЦ «Квартал» осуществлялась за счет средств, предоставляемых Комитетом по молодежной политике, при поддержке Дома Молодежи «на Новоизмайловском» и собственных средств Института Психологии и Социальной Работы. Первый запуск проекта состоялся на высоком уровне, полный зал, большое количество положительных отзывов. Было принято сделать данный проект постоянным и подана заявка на участие в гранте. Но к сожалению, грант не был подтвержден. Отосланные рекомендации и отчеты о проведении «пилотного» проекта были направлены в Администрацию в надежде получить государственные средства на дальнейшую реализацию проекта. Но город также отказал. Дом Молодежи и Комитет спонсировать проект далее не могли, и проект был закрыт, так и не реализовавшись в полной мере, как намечалось. Рассматривая этот проект, можно выделить в нем несколько проблем, помешавших дальнейшей реализации. Остановимся на их рассмотрении.

Первая проблема: нехватка участников для крупных постановок. Несмотря на большой список привлеченных к деятельности людей, желающих выступить было не так много и их было недостаточно, чтобы перевести проект на новый уровень. Всегда сложно привлекать людей к деятельности, которая совершается на добровольных началах и в дальнейшем не принесет прибыли [2]. Кроме того, те люди, которые были готовы участвовать в проекте из-за учебы или из-за работы не могли полноценно посещать репетиции и уделить достаточно времени и внимания для участия в проекте.

Вторая проблема: недостаток времени. Как известно для полноценной постановки любого спектакля уходит большое количество времени. «Вестсайдская история» Балтийского дома ставилась 5 лет, «Жестокие игры» Молодежного театра на Фонтанке около 3 лет и до сих пор в спектакль вносят свои доработки. При работе над «пилотным» проектом МТТЦ «Квартал» были созданы 4 спектакля. Это полноценные постановки по 45 минут – 1 часу, а реализация проекта была уже через полгода. Это уже самый короткий срок для любой постановки. А любая организация к которой

обращались за финансированием, сокращала эти сроки до 3 месяцев и хотела видеть результат 3, а то и 4 раза в год, что было практически невозможно.

Третья проблема: недостаток информированности. Информативность данного проекта была на низком уровне, довольно сжатое финансирование, не давало возможности разрекламировать данный проект в средствах массовой информации. Поэтому люди узнавали о проекте из листовок, раздаваемых самими участниками проекта, либо по методу «сарафанного радио». Но несмотря на это на «пилотном» проекте в кинотеатре «Рекорд» присутствовало более трехсот человек.

Четвертая проблема и самая основная – финансирование. В настоящее время очень трудно добиться финансирования социальных проектов [7]. Для того, чтобы получить финансовые средства, необходимо пройти несколько этапов и убедить государство или лицо, которое будет инвестором в жизнеспособности и востребованности данного проекта. Каким же образом осуществляется финансирование? Первый способ – это государственный бюджет, который выделяется на реализацию проектов. Второй способ – это фонды (негосударственные организации), имеющие финансовые средства и предоставляющие гранты на реализацию отобранных проектов [3]. Третий способ – это подписание временных соглашений с коммерческими организациями о сотрудничестве. И последний четвертый пункт – это реализация проекта за счет средств населения в виде пожертвований. Но главная проблема заключается в том, что не всегда это окупается и большинство проектов закрывается спустя короткий промежуток времени, потому что дальнейшее финансирование является нецелесообразным [1], что и случилось с проектом социального театра. Как уже упоминалось выше, были попытки достать средства разными способами, но ни один из них не принес участникам проекта успеха.

Выделив ряд проблем, было бы правильным предложить пути решения, которые могли бы существовать и быть реализованными для данного проекта. Для решения первой проблемы необходимо привлечение большего количества участников за счет подключения к проекту не только девиантных подростков из реабилитационного центра, но и обычных школьников, которые так же сталкиваются с подобными проблемами. Стараться проводить репетиции во внеурочное время и по выходным, либо распределением сцен по дням недели, которые удобны актерам. Для второй проблемы было бы целесообразным увеличить количество времени для реализации проекта от полугода до 9 месяцев. Как уже было описано выше, хорошая качественная постановка занимает довольно длительный период времени и у участников будет больше времени для постановки хорошего профессионального спектакля на который захочется сходить. Что касается недостатка информативности – это довольно большая проблема. При отсутствии финансирования можно рассмотреть различные варианты. На данный момент студенты, школьники и даже

взрослые получают информацию из Интернета и социальных сетей. Можно рекламировать будущие постановки посредством бесплатных рекламных изданий таких как: «Метро», «Наш район» и другие районные ежедневные газеты. Если же будет необходимое финансирование, то возможности увеличатся благодаря: афишам, рекламе на радио, телевидении и так далее.

Остается самая серьезная и важная из проблем – это финансирование. Решить данный вопрос сложно, учитывая что было использовано большое количество существующих возможностей, но не одна из них не оказалась успешной. Возможно, если бы был составлен бизнес-план, который убедил бы инвестора в успешности и жизнеспособности проекта, можно было бы получить финансирование у частных предпринимателей или коммерческих фирм [6]. Конечно, далеко не каждый согласится помочь и вложить деньги в проект, который не принесет прибыли [4]. В таком случае можно ввести цену на билеты, которая не была бы большой по размеру, но зато принесла бы определенную прибыль, как самому театру, так и вкладчику, который бы согласился помочь.

Подводя итоги, стоит заметить, что исходя из вышесказанного, возможно, у организаторов есть шанс вернуть проект к жизни. Тем более что данный проект на территории Санкт–Петербурга является инновационным, а социальным проблемам государство уделяет большое внимание. Более того, проект был бы актуален для подрастающего поколения, учитывая, как много проблем волнует сейчас детей и как необходимо иметь место, где можно выразить чувства и избавиться от волнений.

Использованные источники:

1. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент. Таганрог: Издательство ТРТУ, 2004. – 267 с.
2. Ивашковский С.Н. Макроэкономика. М.: «Дело», 2002. – 472 с.
3. Карпушин Е.С. Направления модернизации автоматизированной системы управления технологическими процессами «Скала-микро» Ленинградской атомной станции // Международный научный журнал. М.: ООО «Спектр», 2010, №5. – С. 61-66.
4. Карпушин Е.С. Повышение управляемости автоматизированной системы управления технологическими процессами Ленинградской АЭС // Международный научный журнал. М.: ООО «Спектр», 2011, №1. – С. 72-77.
5. Карпушин Е.С. Роль человека-оператора в обеспечении безопасной работы атомной электростанции // Международный технико-экономический журнал. М.: ООО «Спектр», 2012, №3. – С. 47-52.
6. Карпушин Е.С. Статистические цензы как метод представления причинно-следственных связей // Международный технико-экономический журнал. М.: ООО «Спектр», 2012, №1. – С. 97.
7. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами. М.: "Омега-Л", 2004. – 664 с.

*Католикова Т.Н.
студент 4 курса
Брянский Государственный
Университет им. ак. И.Г.Петровского
филиал
Россия, г. Новозыбков*

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНФОРМАТИКЕ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Аннотация

В статье представлены основные результаты исследования, проведенного в рамках курсовой работы. Нами рассмотрены психолого-педагогические особенности обучения информатике младших школьников.

Annotation

The paper presents the main results of a study conducted in the framework of the course work. We have considered the psychological and pedagogical training to computer features younger students.

Ключевые слова: информатизация, логическое мышление, алгоритмическое мышление, компьютерные игры.

Keywords: informatization, logical thinking, algorithmic thinking, and computer games.

Информатизация общества в современных условиях предусматривает обязательное применение компьютеров в школьном образовании, что призвано обеспечить компьютерную грамотность и информационную культуру учащихся.

Формирование мышления – одна из основных функций школы, а логическое мышление ученика начинает складываться в начальной школе. От ребенка, пришедшего в первый класс, уже сразу требуется достаточно высокий уровень развития логического мышления, необходимый для успешного усвоения программы. В этой связи довольно часто в последние годы при выявлении готовности будущих первоклассников к школе их проверяют на уровень развития логического мышления уже в процессе приема в первый класс. Психологическая наука говорит, что возраст младшего школьника приходится на сенситивный период, когда он способен сознательно осуществлять частично-поисковую деятельность. Это хорошо сочетается с использованием метода проектов, который особенно эффективен при внеурочной форме обучения, в том числе при проведении факультативных занятий, и способствует усвоению знаний путем разрешения проблемных ситуаций. Специальная педагогическая работа по формированию и развитию логико-алгоритмического и алгоритмического мышления детей младшего возраста дает благоприятный результат, повышая в целом уровень их способностей к обучению в дальнейшем. Анализ

психолого-педагогической литературы показал, что во многих работах логическое мышление младших школьников характеризуется способностью к оперированию понятиями, суждениями и умозаключениями, а его развитие сводится к развитию логических приемов мышления. Логическое мышление определяется как способность и умение ребенка младшего школьного возраста самостоятельно производить: простые логические действия: анализ, синтез, сравнение, обобщение; составные логические операции: построение отрицания, доказывание как построение рассуждения, опровержение как построение рассуждения; использование для выполнения этих операций индуктивных и дедуктивных логических схем.

Большое значение для развития способностей младшего школьника имеют компьютерные игры. Особенно важно их применение после продолжительного объяснения нового материала или многократного повторения способа изображения, чтобы снять у ребенка усталость.

Благодаря взаимосвязи разных видов игр, в том числе и компьютерных, ребенок овладевает умением самостоятельно и инициативно решать игровые задачи, постепенно усложняющиеся по способу управления, содержанию знаний, степени обобщенности действий, поднимаясь в своем развитии на более высокий уровень.

Для эффективного формирования и развития логико-алгоритмического и алгоритмического мышления на факультативных занятиях по информатике в начальных классах, необходимо использовать специальную систему заданий, которую можно включать в учебный процесс при изучении различных учебных предметов дополнительно к учебникам. При этом сама система заданий должна учитывать специфику восприятия и мышления детей младшего школьного возраста. Только в этом случае можно говорить о том, что она соответствует личностно ориентированному подходу к обучению.

Следует отметить, что многие видят в информатике предмет, в котором преподаватель должен научить обучаемых пользоваться современными информационными технологиями. Несомненно, что это очень важно. Но при изучении основ алгоритмизации формируется системно-информационная картина мира, формируются навыки выделения объектов, процессов и явлений, понимания их структуры, и, что самое главное, вырабатывается умение самостоятельно ставить и решать задачи.

Уроки с применением компьютера заключают в себе неиссякаемые возможности для всестороннего развития личности младшего школьника.

*Католикова Т.Н.
студент 4 курса
Брянский Государственный
Университет им. ак. И.Г.Петровского
филиал
Россия, г. Новозыбков*

ТЕХНОЛОГИЯ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные технологии дифференцированного обучения на уроках информатики. Выявлена и обусловлена необходимость дифференцируемого подхода на уроках информатики. Рассмотрена организация обучения в условиях урвневой дифференциации.

Annotation

This article describes the basic technology of differentiated instruction in the classroom of computer science. Identified and due to the need for a differentiable approach to science lessons. The organization of training in the conditions of the level differentiation.

Ключевые слова: обучение, подход, информатика, образование.

Key words: training, approach, informatics, education.

Дифференциация обучения является в настоящее время одним из ключевых направлений обновления школы.

Информатика, как учебный предмет, предоставляет особенно большие возможности для реализации дифференциации обучения, которые обусловлены:

- во-первых, потенциалом информационных технологий, принесенных в учебный процесс информатикой;
- во-вторых, широкими межпредметными связями этой учебной дисциплины;
- в-третьих, значительной прикладной составляющей содержания обучения – средства информационных технологий и методы их использования в различных областях деятельности человека, которая предоставляет собой естественную сферу дифференциации содержания обучения.

Необходимость дифференцированного подхода к учащимся вытекает из того, что учащиеся различаются своими задатками, типами памяти, уровнем подготовки, восприятием окружающего мира, чертами характера. Задача учителя состоит в том, чтобы дать возможность учащимся проявить свою индивидуальность, фантазию, творчество, избавить их от чувства страха и вселить уверенность в свои силы. Дифференцированное обучение позволяет каждому ученику работать в своём оптимальном темпе, даёт

возможность справиться с заданием, способствует повышению интереса к учебной деятельности, формирует положительные мотивы учения.

При изучение нового материала можно создавать разноуровневые группы по качеству знаний:

сильные – первая группа; средние – вторая группа; слабые – третья группа.

По способу мышления: первая группа – учащиеся со стандартным мышлением; вторая группа – учащиеся с творческими способностями. Учащиеся с одинаковой подготовкой и схожим темпом усвоения материала и мотивацией, занимаясь в одной группе, будут чувствовать себя более комфортно.

Учитель объясняет тему для всего класса, если не последует вопросов от учащихся первой группы (сильных учеников), они получают задания творческого характера.

Для учащихся второй и третьей групп проводится повторное объяснение темы. Если и здесь не будет вопросов, то учащиеся второй группы получают задания с элементами творчества.

Для учащихся третьей группы ещё раз объясняется материал с использованием таблиц, учебника и даётся практическое задание. Движение вперёд идёт на основе возврата к изученному, усиленного закрепления на большом количестве примеров и упражнений, каждый работает в меру своих сил и возможностей, не теряет интереса к предмету. Если ученик второй и третьей групп работает в полную силу, справляется с заданиями, он может перейти в другую группу. Каждый получает справедливо заработанную оценку.

Но при делении учащихся на группы существуют как свои плюсы, так и минусы.

К положительным аспектам можно отнести:

- Исключается уравнивание детей;
- Облегчается усвоение материала в слабых группах;
- Более быстрое продвижение сильных учащихся в образовании;
- Повышается уровень самосознания учащихся;
- Возможность эффективно работать с “трудными”;
- Повышается уровень мотивации учащихся;
- Обучение ориентировано на “зону ближайшего развития ученика”;
- Возможность помогать “слабому”.

Отрицательные аспекты:

- Высвечивается социально-экономическое неравенство;
- Деление детей по уровню развития не гуманно;
- Перевод в слабые группы плохо отражается на самооценке детей;

- Понижается уровень самосознания: в элитарных группах возникает иллюзия исключительности;
- Понижается уровень мотивации обучения в слабых группах;
- Слабые лишаются возможности тянуться за более сильными, получать от них помощь, соревноваться с ними;
- Дополнительные силы и время для составления и проверки разноуровневых заданий;
- Несовершенство диагностики.

Особого внимания требуют учащиеся, имеющие высокий уровень подготовки. Чаще всего при общеклассной работе они остаются занятыми не в полную меру. Такие учащиеся нуждаются в заданиях повышенной трудности, нестандартных работах, творческого характера, именно это позволит им максимально развивать свои учебные возможности.

Сильный ученик может выступать в роли учителя или его ассистента. В этом случае идёт не только шлифовка знаний, но их более глубокое осмысление, формируется навык применения знаний на практике, воспитываются организаторские способности. Ассистенты могут выполнять следующие функции:

- проверка заданий, выполненных учащимися, рецензирование выполнения работы;
- помощь слабым учащимся при работе над ошибками после контрольных и самостоятельных работ;
- выполнение обязанностей консультантов в процессе групповой работы, при проведении лабораторных и практических работ;
- обобщение при подведении итогов урока.

Информатика, как ни один другой школьный предмет, допускает рассмотрение практически любой учебной задачи в двух уровнях сложности: ученик выполняет требуемое задание с использованием привычной (или посильной) ему информационной технологии или же ученик жестко следует поставленным требованиям.

Организация обучения в условиях уровневой дифференциации позволяет:

- добиться повышения познавательного интереса, познавательной активности учеников;
- систематизировать индивидуальную работу с учащимися;
- значительно снизить количество неуспевающих учащихся;
- повысить качество знаний, их прочность;
- выявить пробелы в знаниях учеников;
- создать психологический комфорт на уроке и для ученика, и для учителя.

Решение любых проблем, а в образовании в первую очередь, невозможно без постоянного следования правилу: не получится ничего, если нет взаимопонимания, сотрудничества между взрослым и ребенком,

взаимного уважения. Воспитание и обучение человека – задача сложная, многогранная, всегда актуальная. В каждом ребенке заложен огромный потенциал, реализация которого во многом зависит от взрослых. И задача учителя главным образом состоит в том, чтобы помочь ученику стать свободной, творческой и ответственной личностью, способной к самоопределению, самоутверждению и самореализации.

*Кауфман Н.Ю., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра Управление персоналом
ГБОУ ВПО «Сургутский государственный
университет ХМАО – Югры»
Россия, г. Сургут*

ТЕХНОЛОГИЯ ФАСИЛИТАЦИИ КАК ПОДХОД К ПРИНЯТИЮ ЭФФЕКТИВНЫХ ГРУППОВЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: В статье рассмотрена фасилитация, как одна из современных технологий профессионального обучения персонала, основанная на необходимости максимального раскрытия потенциала работников предприятий. Инвестиции в персонал, как показывает опыт наиболее успешных зарубежных и отечественных компаний, создание условий для профессионального роста работников и повышения их ответственности и самостоятельности приносят высокую отдачу вложенных средств.

Ключевые слова: технологии обучения, фасилитатор, персонал, эффективность

На современном этапе экономики в условиях социально-экономического преобразования все большее значение приобретает профессионализм кадров, что заставляет предприятия искать новые пути обучения управления, рассматривать опыт зарубежных методов управления человеческими ресурсами. Развитие человеческих ресурсов, как и управление, являются важными составляющими успеха в организации бизнеса и экономического развития. Недостаточно обладать только современными технологиями, чтобы достигнуть хороших результатов, необходимо еще и обладать достаточно квалифицированным персоналом.

Развитые зарубежные страны, начиная с 60-х годов разрабатывают и используют технологии работы с персоналом, применяя их в течение последних нескольких десятилетий. В связи с наступившим кризисом руководство многих предприятий задумывается, как использовать кризис для выхода на новые высоты, что заставляет организовывать мозговые штурмы и проектные, стратегические сессии с привлечением знаний и опыта внешних экспертов и разных специалистов внутри компании. Для проведения подобных мероприятий необходимы специально

подготовленные специалисты. Сейчас многие предприятия переходят от системы жесткого индивидуального управления к командному, привлекая к принятию управленческих решений группы людей. Следовательно, возникает необходимость в специалистах, повышающих эффективность проводимых бизнес-встреч, т.к. увеличивается количество групповых совещаний, обсуждений и дискуссий [4].

Деятельность, которую ведут предприятия для повышения своей конкурентоспособности, невозможна без использования современного оборудования, без внедрения более эффективных технологий и приемов работы и методов руководства. Постановка новых организационных целей и технологические изменения могут радикально менять содержание труда самых различных категорий работников – от высшего руководства до рядового персонала, – а это требует дополнительных знаний, развития необходимых навыков, пересмотра старых подходов к работе. В этих условиях обучение всех основных категорий работников становится совершенно необходимым.

Грамотное обучение сотрудников – это не только повышение их профессионального уровня, но и общего интеллектуального уровня, потому что, более умные и образованные сотрудники будут быстрее реагировать на перемены на рынке, лучше работать, у них будет больше новых и интересных идей.

В наше время большой поток информации открывает новые технологии обучения, которые позволяют в короткие сроки передавать персоналу большой объем знаний, навыков и умений, закрепляя их на практике. В таблице 1 обобщены технологии профессионального обучения персонала, характеризующиеся тем, что обучение проводится на рабочем месте, в процессе выполнения профессиональной деятельности.

Таблица 1. Сравнительная характеристика технологий профессионального обучения персонала

Технология	Методы реализации
Фасилитатор	Фасилитация – процесс работы в группе, в котором ведущий способствует установлению конструктивного взаимодействия и коммуникации, помогая найти самостоятельное решение. Создать пространство или необходимые условия, которые помогут всем участникам группы разделить их взгляды о социальной реальности и прийти к общему соглашению в реальном времени о необходимых изменениях и способах их достижения.
Консультант	Консультанты конкретно говорят, что нужно сделать. Необходимо обладать запасом знаний, навыков и понимания, как делать определенные вещи и найти наиболее эффективные пути решения. Консультант не заинтересован в самостоятельности клиентов.
Модератор	Цель проведения модерации – наиболее полное вовлечение всех участников в рабочий процесс и разработки плана действий по обсуждаемой проблеме. Результат модератора – процесс, ведущий группу к желаемому результату.

	Модератор чаще работает на пресс-конференциях, круглых столах, конференциях вообще.
Ментор	Индивидуальная работа, ведущая к личностному и профессиональному росту клиентов. Ментор связывает обучение с практическим применением полученных знаний.
Психолог	Психолог-консультант занимается исследованием индивидуальных проблем или проблем коллектива, ее причин и механизмов возникновения, имея дело с серьезными личностными проблемами. Психотерапевтическая задача – «помогите разобраться». Ориентация – на процесс.
Коучинг	Задача коуча – помощь клиентам в поиске собственного пути к решению, самостоятельному нахождению ответов, активизации внутренних ресурсов сотрудников. Основные признаки хорошей работы коуча: отсутствие готовых советов и решений, партнерские взаимоотношения с клиентом, способность вдохновить его на самостоятельный выбор действий, достижение гарантированного результата. При этом он не обязательно должен быть специалистом в области деятельности клиента.

Более подробно рассмотрим технологии фасилитации, которые удачно применяют различные компании в мире для повышения эффективности работы больших групп. Европейские страны используют такие технологии фасилитации, как конференция «Поиск будущего», «Саммит позитивных перемен», «Стратегические изменения в реальном времени», «Технология открытого пространства», «Ретроспектива проектов» Норманна Керта [3, с.54].

В России технологии фасилитации пока использует ограниченный круг специалистов-практиков. Многие коллективы не в силах решить самостоятельно те или иные вопросы, опасаясь конфликтов и дискомфорта и в то же время, избегая борьбы за отстаивание своей точки зрения и достижение консенсуса, члены команды снижают вероятность эффективного результата. Помощь окружающим думать эффективно – работа фасилитатора. Чтобы добиться этого, он обеспечивает вовлеченность и взаимопонимание участников. Фасилитатор помогает людям мыслить, стимулируя поиск комплексных решений и выработку устойчивых взаимных соглашений [2].

Опытный фасилитатор помогает группе вырабатывать решения, объединяющие все точки зрения и признающий, что такие альтернативные варианты решения вообще могут существовать. Для достижения таких целей фасилитатор использует знания, которые он приобрел, изучая принципы совместного решения проблем. Ему известны те шаги, которые необходимо сделать, чтобы добиться устойчивого соглашения, также он учит новым способам мышления. Не каждый участник коллектива понимает механику принятия решений в группе на таком уровне, чтобы организовать продуктивно мыслящую команду.

Для управления процессом принятия решения у компетентного фасилитатора существуют навыки, которые помогают научиться управлять принятием решения:

– принципы поиска комплексных решений. Фасилитатор обучает коллектив генерировать и продвигать нестандартные идеи, с учетом интересов каждого.

– обладание процедурами проведения совещания. Фасилитатор может дать целый ряд техник, которые помогут провести совещание успешно. Ясные и понятные процедуры обсуждения – одна из наиболее важных вещей, которым следует научиться группе.

– владение методиками структурированного мышления. Всем членам группы в некоторых ситуациях необходимо сфокусироваться на одном объекте. В подобных случаях очень полезными оказываются методы структурированного мышления, например, мозговой штурм. Опытные фасилитаторы владеют целым набором таких методов, каждый из которых подходит для какого-то особого случая.

– понятный язык, легко описывающий действия группы. Фасилитатор может обучить участников моделям групповой динамики, чтобы выработать единый для всех язык и обеспечить точками соприкосновения [1].

При приобретении новых знаний и навыков происходит замена старых привычек, и сотрудники предприятия начинают испытывать состояние беспокойства. В этом случае важно, чтобы новая информация была обработана новыми методами, а не старыми подходами, и была запущена активность рабочей группы, которая прорабатывает вопросы компании.

Как правило, фасилитатор требуется компаниям, которые ориентированы на высокопрофессиональных сотрудников, имеющих ценность в накоплении собственных знаний, их структурировании и обобщении. В корпоративной культуре таких компаний заложена важность использования опыта сотрудников, создания базы знаний внутри компании.

Поэтому при проведении изменений коллектив должен убедиться, что имеющиеся методы работы уже не эффективны для решения новых задач. Если же попытаться внедрить новые методы работы без предварительного разрушения установившегося порядка, существует серьезный риск отрицательного воздействия прежних знаний и навыков.

Использованные источники:

1. Кейнер С. Руководство фасилитатора: как привести группу к принятию совместного решения [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.hrmedia.ru/node/1057> (дата обращения: 13.01.2015)
2. Костров Д. Новая профессия – фасилитатор онлайн-сообществ [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://sk.ru/news/reading/b/buildabusiness> (дата обращения: 12.01.2015)

3. Мартынова А. В. Фасилитация как технология организационного развития и изменений [Текст] / А.В. Мартынова // Организационная психология. – 2011. – Т. 1. № 2. – С. 53–91

4. Скиба Е. От тренинга к фасилитации [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=1140> (дата обращения: 06.01.2015)

Кац В.М., к.ф.-м.н.

доцент

Зайковская А.С.

магистрант

Национальный исследовательский

Томский политехнический университет

Россия, г. Томск

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Оценка экономического и социального благополучия населения является важной задачей современной экономической науки, требующей новых методов всесторонней оценки качества жизни людей. Продолжительное время в экономической науке доминировал объективный подход, согласно которому доход (индивидуальный или домохозяйства) в абсолютном исчислении рассматривался как наиболее адекватный индикатор индивидуального или семейного благосостояния, а национальный доход (показатель ВВП на душу населения) — как индикатор экономического благополучия страны [1].

Современная точка зрения экономистов и социологов утверждает, что благополучие личности складывается из ряда составляющих. Учитывая многофакторность состояния социального благополучия, разные авторы выделяют различные типы благополучия: социальное, духовное, профессиональное, физическое, материальное, финансовое и так далее. Анализ основных понятий социального благополучия показывает, что каждый из включенных в них показателей отражает количественную или качественную характеристику одного из аспектов благосостояния общества. Однако дать единую количественную оценку по различным аспектам социального благополучия или провести ее сравнительный анализ по регионам, используя рассмотренные показатели, практически невозможно. В связи с этим встает вопрос об исчислении обобщающих показателей, позволяющих решить указанную проблему. Именно поэтому в практике оценки благополучия прибегают к различным показателям (индексам).

Индексы (общие и групповые) могут быть построены двумя способами: непосредственным выводом из соотношения сумм, отражающих порядок расчёта индекса по конкретным данным, или осреднением индивидуальных индексов. Индексы, получаемые первым способом,

называются агрегатными, получаемые вторым способом – средними. Использование обобщенных показателей в различных формах своего проявления обеспечивает возможность оценки и сравнения социального благополучия в различных формах его проявления [2].

В большинстве случаев показателем качества жизни выступает индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), разработанный ООН. Индекс был разработан в 1990 г. пакистанским экономистом Махбубомуль-Хаком и начал использоваться с 1993 г. ООН в ежегодном отчете по развитию человеческого потенциала. Кроме общего рассчитывается индекс человеческого развития для мужчин и женщин, различных этнических и социальных групп, а так же географических регионов. ИРЧП рассчитывается как среднеарифметическая величина трех индексов:

1) Средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении - оценивает долголетие.

2) Уровень образования (грамотности), определяется комбинацией двух показателей - грамотности взрослого населения и охвата населения тремя ступенями образования (начальным, средним и высшим).

3) Материальный уровень жизни, оценивается величиной реального ВВП на душу населения, т.е. величиной, переведенной в доллары с помощью паритета покупательной способности. В области доходов в качестве пороговой величины используется среднее мировое значение ВВП на душу населения.

Максимально возможное значение ИРЧП - 1, минимальное - 0. Индекс развития человеческого потенциала равный 1, будет иметь страна, в которой средняя продолжительность жизни равна 85 годам, ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности) равен 40000 долларам США, в которой 100% населения являются грамотными, а все, кто достиг соответствующего возраста, посещают начальную или среднюю школу, учатся в высшем или среднем учебном заведении. Ближе всего сегодня к этому показателю находится Норвегия, ИРЧП которой равен 0,944. Индекс развития человеческого потенциала равный 0, будет иметь страна, в которой средняя продолжительность жизни равна 25 годам, ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности) равен 100 долларам США, в которой 100% населения неграмотны и никто не получает никакого образования. Ближе всего к этой крайности находится сегодня Сьерра-Леоне, ИРЧП которой равен 0,275 [3].

Данный показатель призван оценить уровень жизни и его потенциал в микромасштабе, однако очевидно, что так или иначе, данный показатель должен зависеть от ситуации в экономике страны в целом. Представляется интересным изучить, насколько ИРЧП как интегральный показатель экономического благополучия коррелирует в своем значении с макроэкономическими показателями, использовавшимися ранее для оценки уровня качества жизни населения. С целью автоматизации вычислений

использовался прикладной программный пакет для эконометрического моделирования Gretl.

Для оценки степени корреляции была сделана выборка исходных данных, представленная в Таблице 1 [4,5].

Таблица 1. Исходные данные для оценки исследуемого параметра.

Год	ИЧРП	ВВП, млрд. руб.	Населени, млн. чел.	Курс доллара к рублю, на первый день торгов в году	Средняя номинальная зачисленная зарботная плата, руб.	Численность обучающихся в общеобразоват ельных организациях, чел.
t	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
2000	0,717	7305,6	146,3	27	2223	20493
2005	0,75	21609,8	143,8	27,74	8555	15559
2008	0,77	41276,8	142,8	24,54	17290	13752
2010	0,773	46308,5	142,8	29,84	20952	13569
2011	0,775	55967,2	142,9	29,99	23369	13654
2012	0,777	62218,4	143,0	31,24	26629	13713
2013	0,778	66755,3	143,3	30,23	29792	13783

Встроенные функции статистического пакета Gretl позволяют оценить степень корреляции параметров с помощью метода наименьших квадратов (OLS), метода правдоподобия (ML), обобщённого метода моментов (GMM) и др. В рамках данного исследования был использован метод наименьших квадратов, а также проверка степени мультиколлинеарности исходных данных с использованием метода инфляционных факторов. Результаты вычислений статистического пакета Gretl представлены на рис. 1-2.

Модель 2: МНК, использованы наблюдения 1-7
Зависимая переменная: Y

	Коэффициент	Ст. ошибка
const	1,86990	0,122990
X1	7,45883e-08	5,23872e-08
X2	-0,00765519	0,000913629
X3	-0,000167742	4,49112e-05
X4	8,71076e-07	1,23763e-07
X5	-1,50816e-06	5,18709e-07

Рис. 1. Оценка коэффициентов регрессии для модели зависимости ИЧРП от макроэкономических показателей.

Метод инфляционных факторов

Минимальное возможное значение = 1.0

Значения > 10.0 могут указывать на наличие мультиколлинеарности

x1	247,529
x2	252,172
x3	2,099
x4	285,561
x5	332,456

Рис. 2. Оценка мультиколлинеарности исходных методом инфляционных факторов.

Проведенные вычисления позволяют сделать следующие выводы:

1. Зависимая переменная Y (индекс развития человеческого потенциала в России) обладает слабой зависимостью от рассмотренных в работе макроэкономических показателей. При этом наибольший уровень значимости среди них имеют показатель количества населения в стране и средняя номинальная заработная плата.

2. Рассмотренные в работе макроэкономические показатели характеризуются высокой степенью мультиколлинеарности и в дальнейших исследованиях должны быть исключены, либо заменены некоторыми другими объясняющими переменными.

3. Для более точного построения регрессионной модели индекса развития человеческого потенциала (например, с целью его дальнейшего прогнозирования) необходимо большее количество данных (величин данного показателя в динамике), которое может быть получено лишь с помощью дальнейших наблюдений.

Использованные источники:

1. Аистов А.В., Якунчева Н.А. Социально-экономические показатели и удовлетворенность жизнью. Препринт Р1/2010/03. – Нижний Новгород: НФ ГУ-ВШЭ, 2010. – 38 с.

2. Дагбаева Сэмбрика Доржо-Нимаевна Качество жизни населения в трансформирующемся обществе: социальные технологии анализа и управления: автореф. дис. ... д-ра соц. наук / ФГБОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления». Улан-Удэ, 2011. 25 с.

3. Широбокова А.А. Современные теории социального благополучия – образовательная программа дисциплины [Электронный ресурс] // Иркутский национальный исследовательский технический университет [Официальный сайт]. URL: http://www.istu.edu/pages/sys_work/sbor_u_plan/files/008/008173.pdf (дата обращения: 05.03.2015).

4. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience [Электронный ресурс] // UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME [Официальный сайт]. URL:

<http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014> (дата обращения: 05.03.2015).

5. Национальные счета РФ [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики [Официальный сайт]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (дата обращения: 19.03.2015).

Кашин Д.В.
студент

Илюхин С.В.
студент

НИУ ВШЭ – Пермь
Россия, г. Пермь

МОРАЛЬНЫЙ РИСК В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Проблема морального риска присутствует практически во сферах жизнедеятельности человека, поэтому индивидам бывает сложно доверять друг другу при взаимодействии, например, при совершении сделок. В чем же суть этого явления и почему многие идут на такой риск? Данный вид риска является частью оппортунистического поведения индивида, то есть «следования своим интересам, в том числе обманом путем, включая ложь, воровство, мошенничество». Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться как *ex ante* так и *ex post*²⁷.

Выгода для человека чаще всего заключается в деньгах, поэтому, очевидно, что впервые термин «моральный риск» был введен в сфере, связанной с деньгами – в страховании. Термин появился в XVII веке и относился к работе британских страховых компаний.²⁸ Стоит отметить, что сферой страхования использование данного термина не ограничилось. Моральный риск можно обнаружить практически в любой области жизнедеятельности человека, где каждый может найти для себя выгоду. Особенно данная проблема актуальна для финансовой сферы.

Рассмотрим возникновение морального риска в банковской системе. Актуальность данной темы обусловлена тем, что в настоящее время, когда кризис потребления набирает обороты, люди порой не способны соблюдать условия контракта или договора, заключенного с банком. Более того, из-за отсутствия возможности кредитоваться за границей российские коммерческие банки переходят к внутренним займам. Таким образом, риски существенно возрастают.

²⁷ Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. — 1993. Вып. 3. — С. 39–49.

²⁸ Dembe, Allard E. and Boden, Leslie I. (2000). «Moral Hazard: A Question of Morality?» New Solutions 2000 10(3). 257-27

Одним из основных видов моральных рисков, возникающих в банковской деятельности, являются риски, связанные с деятельностью клиентов. Банки не всегда могут контролировать действия заемщиков после получения кредита. Заемщик может осуществлять деятельность, увеличивающую риск неплатежеспособности, или стремиться укрыть доходы от своих инвестиций, чтобы не платить по долгам. Следствием этого становятся снижение объемов кредитования и установление высоких процентных ставок. Так и возникает проблема морального риска (moral hazard).

Стоит отметить, что моральные риски оказывают большое влияние не только на банк, который выдал кредит, но и на весь банковский сектор, а именно:

- 1) ухудшается качество кредитного портфеля;
- 2) увеличиваются объемы проблемных и безнадежных кредитов;
- 3) теряется конкурентоспособность банков;
- 4) падает уровень защищенности банков вследствие осуществления операций повышенной рискованности;
- 5) теряются ключевые работники;
- 6) образуется угроза банковской системе в целом.

Таким образом, проблема морального риска в банковской системе становится все более острой, а значит требует решения и регулирования. Однако существуют модели способные спрогнозировать поведение заемщика при определенных условиях, то есть пойдет ли условный заемщик на моральный риск при заданных условиях или нет.

Итак, попробуем предсказать действия заемщика, в нашем случае компании, при взаимодействии с банком. Суть в том, что банк не знает в какой он проект инвестирует, выдавая кредит, то есть заемщик предоставляет лишь некоторые данные о предмете своих инвестиций. Затем банк устанавливает ставку процента по данному кредиту, а заемщик уже решает, в какой именно проект ему вложить средства (в этом и проявляется моральный риск со стороны заемщика). В данной ситуации, в качестве примера, у компании выбор будет состоять из проектов в двух отраслях, которые имеют разные характеристики доходности, риска и успешности проекта. Для ответа на вопрос о поведении заемщика будет использована модель Стиглица-Вайса²⁹. Добавив параметр C в исследуемую классическую модель, отвечающий за величину залога, то есть сумму, которую теряет заемщик при несоблюдении условий контракта, мы усложним исходную модель и проанализируем на ее основе реальную экономическую ситуацию.

Таким образом, имеется два проекта:

³ Joseph E. Stiglitz Incentives and Risk Sharing in Sharecropping The Review of Economic Studies, Vol. 41, No. 2. (Apr., 1974), pp. 219-255.

Проект А – Низкая доходность (R^a), низкий риск (δ^a), высокая вероятность успеха (p^a).

Проект В – Высокая доходность (R^b), высокий риск (δ^b), низкая вероятность успеха (p^b). Получаем следующие соотношения:

$$R^a < R^b; \delta^a < \delta^b; p^a > p^b.$$

Согласно модели, существует предпосылка, что вероятность успеха низко рискового проекта насколько высока, что компенсирует его низкую доходность.

Общая функция доходности заемщика имеет вид

$$\pi(R; r) = \max(R - (1 + r)B; -C) \quad (1)$$

где B – сумма кредита, которая требуется заемщику для реализации проекта,

r – ставка процента по кредиту.

Далее получаем функции ожидаемой доходности для каждой отрасли инвестирования:

$$E(\pi^a) = p^a(R^a - (1 + r)B) - (1 - p^a)C; \quad (2)$$

$$E(\pi^b) = p^b(R^b - (1 + r)B) - (1 - p^b)C. \quad (3)$$

Нам требуется найти r^* (ставка процента, при которой ожидаемая доходность двух проектов в разных отраслях одинаковая) и сравнить ее со ставкой процента в банке, чтобы спрогнозировать поведение заемщика. Для нахождения r^* требуется приравнять ожидаемые доходности двух проектов $E(\pi^a) = E(\pi^b)$. Таким образом, имеем следующее уравнение:

$$\frac{p^a R^a - p^b R^b}{p^a - p^b} = (1 + r^*)B - C \quad (4)$$

Для решения уравнения подставим в модель реальные данные. Стоит отметить, что сумма выданного кредита и величина залога не меняется в зависимости от проекта для инвестирования.

Рассмотрим две отрасли, в которые можно инвестировать. Отрасль А – строительство. Отрасль В – нанотехнологии. Для того, чтобы определить параметры p^a и p^b в модели, мы проанализировали данные строительных тендеров и инновационные стартапы за последние 5 лет. Такой временной интервал был взят для оценки коммерческой успешности проекта. За основу были взяты данные о том, сколько проектов окупилось, то есть проекты, которые успешно реализовались. Затем были проанализированы и сравнены начальные инвестиции в каждую из отраслей. На основе анализируемых данных были получены следующие показатели, учитывая, что величина кредита будет составлять 55 000 000 рублей, в то время как, залог будет равен 25 000 000 рублей, то есть примерно 50 % от величины займа:

- 8 из 10 строительных проектов окупаются, то есть $p^a = 0,8$. Отдача от вложенных 55 000 000 рублей будет составлять 100 000 000 рублей – параметр R^a

- 3 из 10 инновационных проектов окупаются, то есть $p^b = 0,3$. Отдача от вложенных 55 000 000 рублей будет составлять 200 000 000 рублей – параметр R^b .

Таким образом, подставив все имеющиеся данные в уравнение (4) получаем, что $r^* = 0,18$, то есть при ставке в 18% годовых, заемщику будет без разницы в какой проект вкладывать. Делаем вывод, что если банк установит ставку процента по выдаваемому кредиту меньше 18%, то заемщику будет не выгодно уклоняться от условий контракта (проявлять моральный риск), а банк будет ратационировать кредит. С другой стороны, если ставка процента будет больше 18%, то заемщик рискнет и вложится в инновации в надежде получить более высокую прибыль, а банк уже не будет ратационировать займ.

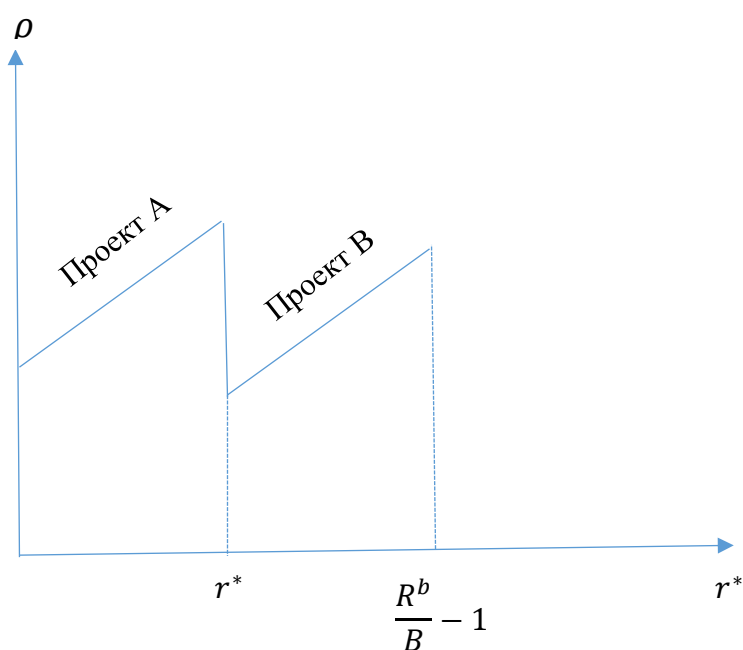


График 1. Поведение банка

В заключение оценим не только прибыль заемщика, но и прибыль банка. Общая формула для прибыли банка имеет вид:

$$\rho(R; r^*) = \min(R + C; B(1 + r^*)) \quad (5)$$

Если

$$r < r^*, \text{ тогда банк получит } p^a(1 + r)B + (1 - p^a)(C + R^a) \quad (6)$$

$$\text{Если } r > r^*, \text{ тогда } p^b(1 + r)B + (1 - p^b)(C + R^b) \quad (7)$$

Заметим, что

$$p^a(1 + r)B + (1 - p^a)(C + R^a) > p^b(1 + r)B + (1 - p^b)(C + R^b)$$

Таким образом банку выгоднее назвать ставку $r < r^*$, что и будет являться ратационированием кредита, то есть банк предотвратит проблему морального риска заемщика.

Использованные источники:

1. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. — 1993. Вып. 3. — С. 39–49.
2. Dembe, Allard E. and Boden, Leslie I. (2000). «Moral Hazard: A Question of Morality? » *New Solutions* 2000 10(3). 257-27
3. Stiglitz, J.E., Incentives and Risk Sharing in Sharecropping *The Review of Economic Studies*, Vol. 41, No. 2. (Apr., 1974), pp. 219-255.
4. Guasch L.J., Weiss A., Wages as Sorting Mechanisms in Competitive Markets with Asymmetric Information: A Theory of Testing *The Review of Economic Studies*, Vol. 47, No. 4. (Jul., 1980), pp. 653-664.
5. Статья Огородникова Е, Обухова Е., Мода на банкротство. Электронный ресурс: <http://expert.ru/expert/2014/24/moda-na-bankrotstvo/>
6. Статья Журавлева Е., Аморальный урок морального риска. Электронный ресурс: <http://expert.ru/expert/2011/27/amoralnyij-urok-moralnogo-risk/>

Кащеева М.А.

магистрант

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

РОЛЬ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПОТЕРИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРИ УСТАРЕВАНИИ ЗНАНИЙ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В статье рассмотрено понятие непрерывного образования контексте компетентностного подхода. Раскрыта роль корпоративного тренингового центра развития компетенций. Исследована роль системы непрерывного образования организации в условиях потери компетенций при устаревании знаний персонала.

Ключевые слова: непрерывное образование, устаревание знаний, профессиональные компетенции, фактор непрерывного образования, система непрерывного обучения персонала.

Каждая организация, которая стремится выжить в условиях жесткой конкуренции, должна постоянно искать пути усовершенствований своей деятельности. В такой ситуации следует уделять внимание рациональному использованию всех видов имеющихся ресурсов. Одним из важнейших ресурсов является персонал организации. Залог успешной деятельности организации - это ее персонал со своими навыками, умениями, квалификацией и идеями.

Автор Е.Г. Беляева считает, что непрерывное обучение персонала в современном менеджменте рассматривается не только и не столько как переобучение работников в связи со «старением» их квалификации, сколько как планируемый (на основе прогнозов развития средств производства)

процесс систематического повышения квалификации и перехода к наиболее сложной, многопрофильной, профессиональной деятельности

Непрерывное образование – это процесс роста образовательного потенциала личности в течение жизни, организационно обеспеченный системой государственных и общественных институтов и соответствующий потребностям личности и общества. Цель непрерывного образования – целостное развитие человека как личности на протяжении всей его жизни, повышение возможностей его трудовой и социальной адаптации в быстро меняющемся мире, развитие способностей обучающегося, его стремлений и возможностей [1].

Особое значение для организации непрерывного обучения персонала приобретает корпоративный тренинговый центр развития компетенций, который состоит из четырех подразделений. Эти подразделения должны заниматься задачами в соответствии с направлениями, что позволит повысить эффективность работы организации. В данном центре необходимо проводить подготовку среди рядовых работников, так и менеджеров высшего звена, ведь в состоянии постоянных изменений и преобразований необходимо вовремя адаптироваться и создавать инновационные продукты, при этом избежать конфликтных ситуаций [2].

Между менеджерами различных категорий и рядовыми работниками будет существовать тесная и непрерывная связь, позволяющая коллективно и оперативно выполнять свою работу, ради достижения общей цели. У руководителей высшего и среднего звена есть свои собственные компетенции, которые они должны выполнять и поддерживать. Рядовые работники и менеджеры нижнего звена должны обеспечивать соответствующий уровень выполнения задач и высокое качество работы [6].

Создание такого корпоративного тренингового центра развития компетенций требует значительных затрат и подсчета экономической целесообразности, но его существование возможно и необходимо, в условиях его эффективного использования и правильного создания.

Начиная с 70-х годов прошлого века, после того как Р. Мак-Клеланд, Р. Боярцис, Л. М. Спенсер и С. М. Спенсер раскрыли содержание термина «компетенция», данное понятие стало стратегическим фактором развития организации. Практическое использование компетенций при отборе, обучении и вознаграждении персонала были освещены в работах С. Холлифорда и С. Уиддет. Значительно больше публикаций раскрывают вопросы взаимосвязи компетенций и компетенций в аспекте экономической, социальной, образовательной сфер и менеджмента. Рассмотрение дефиниции понятий "компетенция" и "компетентность" нашли отражение в публикациях Л. Гогин [4], Т. Ветошкина [3], В.Вербы и О.Гребешковой [2], А.Наливайко [6], а в монографии И. Иванов [5] можно наблюдать освещение взаимосвязи компетентности и компетенции в профессиональной деятельности менеджера.

Однако вопрос взаимосвязи компетенций и организационной структуры, устаревания знаний еще недостаточно изученными и требуют дальнейших исследований.

Определенное количество компетенций ключевых сотрудников, могут быть единичными или взаимосвязанными, в своей совокупности дают синергетический эффект для улучшения результативности функционирования организации, создания и усиления конкурентных преимуществ.

Для каждого вида работ или специальности необходимо формирования отдельного перечня компетенций по индивидуальному подходу к конкретным целям и корпоративной культуре организации.

Основными проблемами построения системы развития компетенций персонала посредством корпоративного тренингово центр развития компетенций являются: достаточно длительный и трудоемкий процесс формирования список компетенций, группы экспертов, их обучения; трудоемкость детальной оценки каждого развиваемого критерия, уровня его выраженности; ошибки, связанные с разработкой; устаревания компетенций.

В процессе использования возникает постоянная необходимость в просмотре моделей, возникает в процессе наблюдения за процессом устаревания знаний, что влечет за собой устаревание компетенций и их модели.

Различают два основных типа устаревания знаний:

1. Устаревание физических умения: ухудшение или потеря физических, или когнитивных навыков и способностей в результате старения организма или болезней.

2. Экономическое устаревание умений: навыки, ранее используемые в работе больше не нужны, или уменьшилась их необходимость из-за неиспользования знаний, их забывания.

В зоне риска включают низкоквалифицированных рабочих, пожилых работников, тех, кто не имеет возможности развивать свои навыки на протяжении всей карьеры, но даже высококвалифицированные работники здесь не сохраняются.

Для более низко квалифицированных рабочих, особенно связанных с опасной работой, угроза атрофии навыков и физического истощения является наибольшей. Около 33% из низко квалифицированных рабочих испытывают недостаток развития навыков, по сравнению с примерно 19% от высокообразованных людей.

Низко квалифицированные рабочие в наибольшей степени страдают от потери рабочих мест в условиях текущего экономического спада. Они не только, скорее всего, теряют работу, но и наименее вероятно, найдут новую. Обостряется проблема их занятости, что является и без того актуальной.

Тенденция устаревания знаний наблюдается с «появлением седины», то есть увеличением возраста работника. От устаревания, преимущественно

физического, страдают работники в возрасте от 50 до 55 лет на 31%, лица в возрасте от 30 до 39 - на 21%. По экономической оценке устаревания знаний, около 19% работников в возрасте от 50 до 55 считают, что развитие технологий уже вызвал старения навыков в течение последних двух лет [8].

В следующем десятилетии, значительное число работников будет работать в технологически интенсивных занятиях. Все работники должны иметь доступ к непрерывному обучению, чтобы не отставать от новых технологий и изменения организационного порядка. Но существует потенциальная проблема работников старшего возраста, которые не имеют возможности соответствовать растущим требованиям к квалификации.

Можно предположить, что большая часть пожилых работников будет занята на работах средней квалификации и производстве, которые имеют, как правило низкий уровень непрерывного обучения, чем в сфере услуг.

Для того чтобы «идти в ногу со временем» необходимо предусматривать будущие изменения производства и запросы рынка труда, а работникам самосовершенствоваться для удовлетворения потребностей и требований следующего поколения в трудоустройстве. Поэтому важным является сравнение компетенций настоящего и будущего для формирования программы личностного и организационного развития сотрудников.

Использованные источники:

1. Беляева Е.Г. Непрерывное развитие сотрудников как условие развития компании // Справочник по управлению персоналом. – 2008. – № 5. – С. 8.
2. Верба В.А. Проблемы идентификации компетенций предприятия / В.А. Ива, А.Н. Гребешкова // Проблемы науки. - 2004. - № 7. - С. 23-28.
3. Ветошкина Т. Роль компетенций в управлении персоналом / т Ветошкина // Кадровик. Кадровый менеджмент. - 2008. - № 3. - С. 11-18.
4. Гогин Л.М. Компетенции и компетентности в государственной службе Украины: к проблеме понятийного аппарата [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej6/txts/08glmp>
5. Иванова И.В. Профессионализация менеджмента: монография. - К.: Нац. торг.-экон. ун-т, 2006. - 695 с.
6. Наливайко А.П. Теория стратегии предприятия. Современное состояние и направления развития: монография. - М.: Финансы, 2001. - 227 с.
7. Уиддет С. Руководство по компетенциям / С. Уиддет, С. Холлифорд; пер. с англ. - 3-е изд. - М.: Изд. НИРРО, 2008. - 228с.
8. Cedefop pilot skills obsolescence survey (2011). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cedefop.europa.eu/EN/Files/9070>

*Кащеева М.А.
магистрант
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрено понятие непрерывного образования, его сущность и развитие в условиях современной экономики; рассмотрена проблема отсутствия взаимосвязи между программами обучения персонала, которые разрабатываются в организациях, и стратегиями их развития, недостаточная управленческая подготовка менеджеров по персоналу.

Ключевые слова: непрерывное образование, фактор непрерывного образования, модель организации непрерывного обучения, этапы планирования, оценки и реализации системы непрерывного обучения.

Современные условия хозяйствования, связанные с развитием бизнеса, ростом конкуренции, требуют решения организациями ряда задач по обеспечению их выживания, а также конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. При этом, успех любой организации напрямую зависит от эффективности работы его персонала. В связи с этим проблемы, касающиеся обучения персонала, в условиях рыночной экономики являются актуальными. Актуальность и целесообразность дальнейшего углубления теоретических исследований в этом направлении связана прежде всего с объективной необходимостью дальнейшего совершенствования системного и комплексного подходов к обучению персонала организации. Это обуславливает взаимосвязь между обучением персонала и его деловой оценкой, формированием кадрового резерва, планированием карьеры, и тому подобное. Как следствие, повышение результативности и эффективности обучения в банках, проведения его оценки, а также анализ изменений в работе персонала по завершению обучения [1,2].

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы показал, что развитие персонала, в частности, его обучение, является важным элементом кадрового менеджмента предприятий в условиях рынка. Более пристальное внимание этой задачей уделяется в крупных предприятиях, внедряющих в свою деятельность технологии западного менеджмента. Значительный вклад в раскрытие этой темы внесли такие ученые, как Л. В. Балабанова, Н.А. Володина, О.В. Сардак, Л.О.Новаковська, М.М.Яковенко и другие.

Профессиональное обучение персонала в рыночных условиях должно носить непрерывный характер и проводиться в течение всей трудовой деятельности. Профессиональное обучение персонала - это систематический

процесс формирования у работников предприятия теоретических знаний, умений и практических навыков, необходимых для выполнения работы.

Повышение важности непрерывного образования персонала предприятий обуславливают такие факторы, как: внедрение новой техники, технологии, производство современных товаров, рост коммуникационных возможностей, создают условия для ликвидации или изменения некоторых видов работ; высокий уровень конкуренции между странами, имеющими современную систему непрерывного образования, лидируют в условиях этой конкуренции; изменения во всех сферах жизни; для предприятия более эффективным и экономичным является повышение отдачи от уже работающего персонала на основе его непрерывного образования, чем привлечение новых работников [3,4].

Таким образом, учитывая профессиональные и психосоциальные особенности современного персонала, перед системой управления персоналом и руководством организации стоят следующие проблемы: создание различных программ адаптации работников к единой корпоративной культуре; минимизация конфликтных ситуаций между группами и направления конфликтов в позитивное русло развития компетентности персонала организации; непрерывное профессиональное обучение работников организации, как основа планирования карьерного роста; способность усовершенствовать свою организационную структуру, которая бы позволяла продвигаться по карьерной лестнице каждому работнику организации.

Одним из условий, мотивирующих персонал организации к непрерывному обучению и повышению своей квалификации, является постепенное снижение влияние на установленные размеры заработной платы таких традиционных факторов, как стаж работы и профессиональная биография, в пользу компетенций и рынка труда. Эта тенденция не дает работникам «почивать на лаврах», и заставляет заниматься самосовершенствованием даже «ветеранов» со стажем работы 20-30 лет [6].

Для каждого менеджера, который заботится об интересах своей компании, и тем самым испытывает потребность своих подчиненных-коллег в непрерывном обучении, должен способствовать скорейшему и качественному удовлетворению этой потребности. Тем более, что приобретенные знания реализуются в процессе работы, которая нацелена на удовлетворение интересов и целей организации [4,5].

Рассмотрим систему потребностей работника в непрерывном обучении, а также качество его удовлетворения, роль менеджера в этом процессе и влияние оценки эффективности процесса обучения на качество работы.

Необходимыми условиями в данном процессе являются: желание самого работника к обучению; оценка руководителем возможностей организации и способностей работника, наличие средств в организации;

руководитель определяет целесообразность обучения, содержание программы и выбор метода обучения, допустимо определение вместе с подчиненным этим вопросам; в процессе обучения работник должен добросовестно относиться к полученным знаниям, но бывают случаи, когда работник на каком-то этапе теряет интерес к учебе и соответственно новых знаний, умений и навыков не получает; после окончания данного процесса, руководитель должен проверить целесообразность и результаты эффективности обучения своего подчиненного, в случае положительного результата работник получает как моральное так и материальное вознаграждение, в противном случае не получает ничего, компания довольна результатами получает прибыль в будущем. Со стороны организации нужно обеспечить основные функции такие, как планирование, организация, реализация и контроль за исполнением учебного процесса.

Итак, представленную систему можно совершенствовать в соответствии с условиями организации и потребностей самого персонала.

Для решения актуальных проблем непрерывного обучения персонала, наряду с вышеупомянутыми, нами рекомендуется внедрение в организации следующих мероприятий.

Во-первых, целесообразно обеспечить участие менеджера по персоналу в разработке общих планов деятельности предприятия (при этом руководители линейных и функциональных подразделений должны иметь формализованные планы развития, которые включают в себя запланированные показатели по результатам деятельности, обоснование необходимости привлечения ресурсов, в частности, человеческих).

Во-вторых, при планировании мероприятий по обучению персонала необходимо учета стратегии развития и этапа жизненного цикла предприятия, а также соответствующих требований к работникам (количественных и качественных).

В-третьих, планирование обучения должно базироваться на определении и анализе типов работников по уровню их познавательной активности (с целью целенаправленного воздействия на нее).

В-четвертых, необходимо в современных условиях является применение системного и комплексного подходов к обучению персонала предприятия.

К тому же, внедрение мероприятий по обучению персонала требует дальнейшей оценки их эффективности, а также анализа степени достижения целей обучения.

Все большее распространение получают системы оплаты труда за знания и компетенцию, когда вознаграждения работника обуславливаются не значимости его должности в иерархии, а степенью владения ключевыми для организации компетенциями (знаниями). Своевременное выявленных потребностей в обучении, четкая формулировка его целей, планирование, организация и контроль учебных мероприятий на основе системного

подхода обеспечат рост уровня потенциала человеческих ресурсов предприятий.

Использованные источники:

1. Андреева А.Ф., Новиков В.В. Сущность современной системы непрерывного обучения персонала в организации // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. - 2012. - Т. 2. - № 8. - С. 261-263.
2. Балабанова Л. В. Управление персоналом. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http:// pidruchniki. ws / 10310208 / menedzhment / navchannya_personalu](http://pidruchniki.ws/10310208/menedzhment/navchannya_personalu)
3. Володина Е.А. Разработка модели компетенций [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=3**2
4. Желнина Е.В. Система непрерывного обучения персонала организации // Кадры предприятия. - 2006. - № 4. - С. 91-106.
5. Семина Ю.В. Непрерывное обучение персонала // в сб.: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Междунар. научно-практической конференции: в 12 частях. Тамбов, - 2012. - С. 98-99.
6. Трубицын К., Митрофанова Е. Внутрифирменная система непрерывной профессиональной подготовки персонала // Кадровик. - 2014. - № 3. - С. 85-89.

Кертбиев З.М.

аспирант

*Пятигорский государственный
лингвистический университет*

Россия, г. Пятигорск

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

На современном этапе развития постиндустриальной цивилизации, среди ключевых задач, стоящих перед мировым сообществом, следует особо выделить необходимость повышения энергетической эффективности, снижения выбросов парниковых газов в атмосферу, а также вовлечения в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии и новых "чистых" технологий. Так, например, целью Европейского Союза в данном направлении является обеспечение энергопотребления за счет возобновляемых источников энергии на уровне двадцати процентов к 2020 году.

В Российской Федерации энергосбережение и повышение энергетической эффективности во всех отраслях экономики также относится к приоритетным задачам социально-экономического развития на всех уровнях государственного управления. В основном принимаемые в

настоящее время меры направлены на бюджетную сферу и казенные предприятия, а также на субъекты естественных монополий, деятельность которых в определенной мере регулируется государством. При этом негосударственные отечественные предприятия зачастую не только не используют потенциал энергосбережения, который может быть реализован за счет инвестиций в соответствующие мероприятия, но и не имеют к этому никакой мотивации. Это во многом обуславливается тем, что основное целевое направление стратегии развития отечественных предприятий до сих пор заключается преимущественно в обеспечении роста прибыли, а не снижения существующих издержек.

Поэтому актуальность решения задачи снижения энергоемкости отечественной промышленности усиливается ее достаточно значимой воспроизводственной ролью.

Энергосбережение и повышение энергетической эффективности во всех отраслях российской экономики относится к приоритетным задачам социально-экономического развития на всех уровнях государственного управления. Однако основные меры направлены на бюджетную сферу и казенные предприятия, а также на субъекты естественных монополий, деятельность которых в определенной мере регулируется государством. При этом негосударственные отечественные предприятия зачастую не только не используют потенциал энергосбережения, который может быть реализован за счет инвестиций в соответствующие мероприятия, но и не имеют к этому никакой мотивации.

В то же время, по показателям энергоемкости ВВП отечественная экономика характеризуется одним из самых высоких показателей энергоемкости.

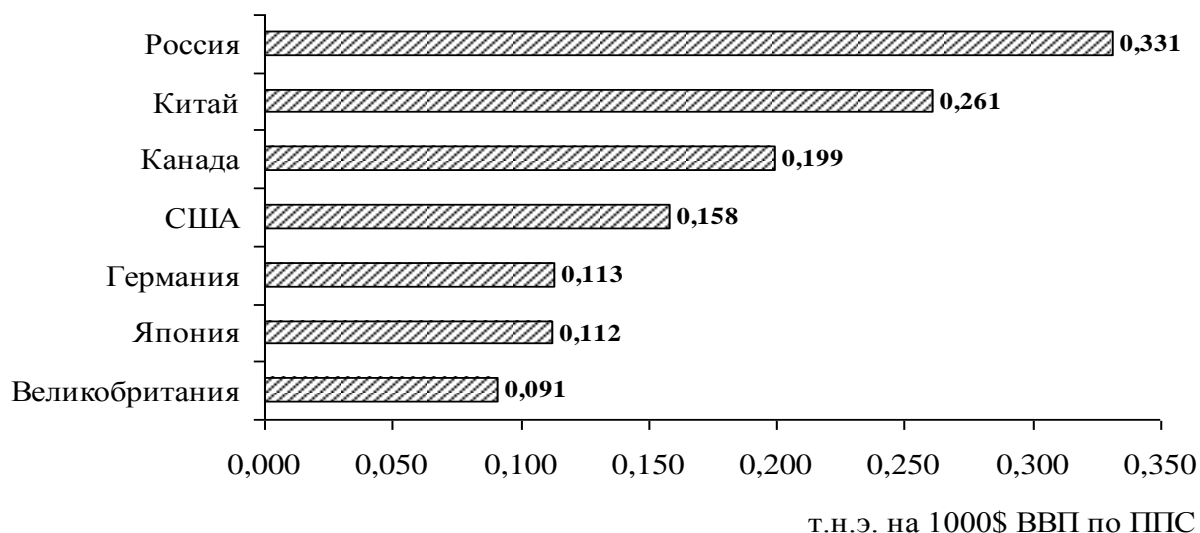


Рисунок 1. Сопоставление некоторых стран мира по уровню энергоемкости ВВП в 2013 году, т.н.э. (тонн в нефтяном эквиваленте) на 1000\$ ВВП по ППС (паритету покупательской способности в долл. США) (диаграмма составлена автором на основе данных: [3])

Диаграмма на рисунке 1 наглядно демонстрирует, насколько отечественная экономика уступает в энергоэффективности наиболее развитым экономикам мира. Так, из диаграммы видно, что для производства 1000\$ ВВП по ППС в российской экономике затрачивается 0,331 тонн топлива в нефтяном эквиваленте. В то же время, например, в экономике США для производства аналогичного объема ВВП затрачивается в два раза меньшее количество топливно-энергетических ресурсов; в экономике Германии – в 3 раза меньшее количество топливно-энергетических ресурсов; в экономике Китая – на 1/5 меньшее количество топливно-энергетических ресурсов.

Таким образом, отечественная экономика по-прежнему остается одной из наиболее энергоемких экономик мира и значительно уступает по данному критерию наиболее развитым странам.

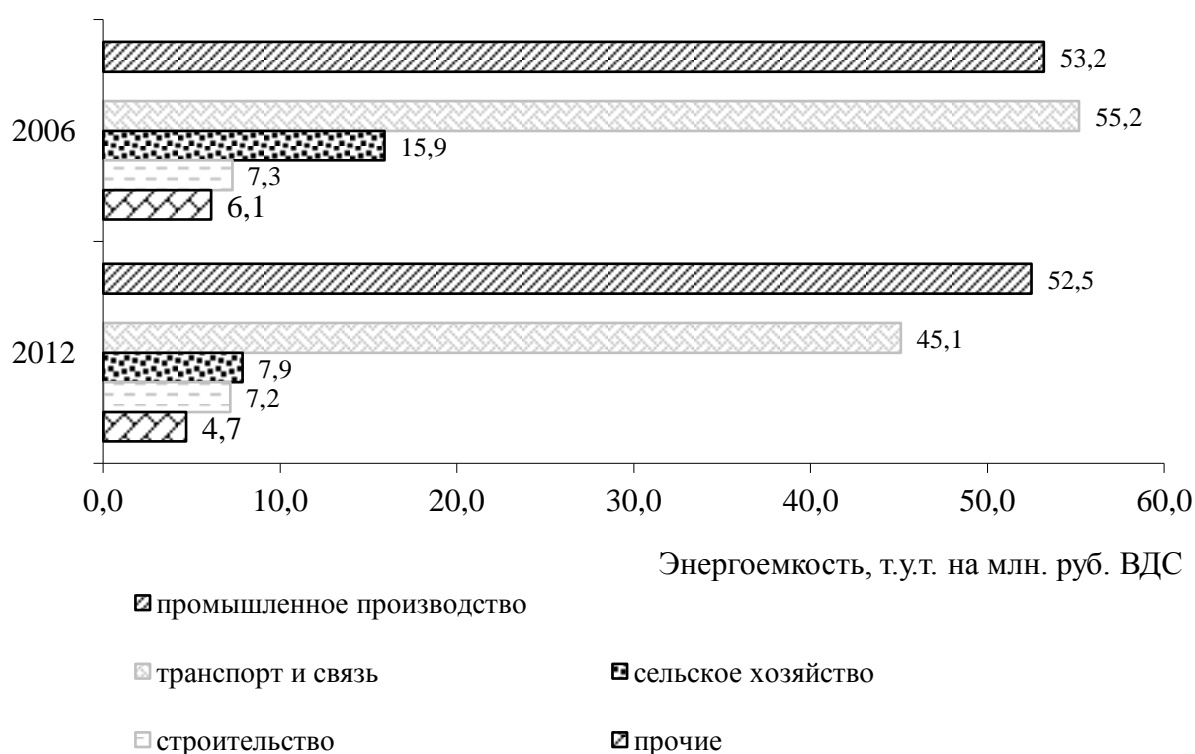


Рисунок 2. Показатели энергоемкости валовой добавленной стоимости, произведенной в промышленности и других секторах экономики в 2006 и 2012 годах (диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: [1])

При этом, промышленные производства характеризуются самым высоким показателем энергоемкости валовой добавленной стоимости среди других секторов экономики. Так, в 2012 году для производства 1 млн. руб. ВДС на промышленных предприятиях затрачивалось топливно-энергетических ресурсов в объеме в среднем 52,5 т.у.т. (рисунок 2).

Повышение энергоэффективности в промышленном секторе экономики способно обеспечить снижение затрат и повышение конкурентоспособности. Однако при этом, оценка процессов, происходящих в последние годы в сфере энергосбережения, показывает, что повышение энергоэффективности у конечного производителя в настоящее время вызывает слабый интерес. Даже несмотря на осознание тех выгод, которые потенциально может принести процесс энергосбережения.

В то же время, в ходе многочисленных экспертных обсуждений сложившейся проблемы становится понятно, что в России до сих пор не утрачен потенциал разработки энергосберегающих технологий. Кроме того, существует большой перечень разработок, которые по своей эффективности во многом опережают даже технологии развитых стран. Однако их внедрению в реальное производство препятствует отсутствие системы взаимосвязей между разработчиками и конечными потребителями, при этом существующие институты развития, которые призваны все это объединять (Сколково, Роснано и др.), функционируют в очень в узком объеме.

Другой проблемой, с которой сталкивается процесс энергосбережения в промышленном производстве, является отсутствие подходов, позволяющих капитализировать эффекты от сокращения потребления топливно-энергетических ресурсов, и опосредовать с помощью данных подходов возврат инвестиций на повышение энергоэффективности производства.

Так, в России сложилась практика, благодаря которой повышение производственной энергоэффективности рассматривается, преимущественно, с позиции получения косвенных экологических и производственных эффектов. Для конечного потребителя, который должен оплатить мероприятия по повышению энергоэффективности производства, остается не понятным, каким образом перечисленные косвенные эффекты отразятся на его деятельности и, в конечном итоге, – на доходах. Т.е. для производителя важны не абстрактные косвенные эффекты, а конкретные проекты и технологии с конкретными параметрами окупаемости – проекты по повышению энергоэффективности «под ключ» (кейсы).

В мире данное направление уже давно получило широкое развитие. Так, среди инвесторов, вкладывающих средства в данное направление, встречаются и достаточно известные структуры финансовых конгломератов типа Merrill Lynch. При этом, подобные процессы на западе основаны на существовании в каждой сфере оформленных кейсов по достижению энергоэффективности.

Данные кейсы – решения «под ключ» – содержат стандартные таблицы, по которым достаточно просто рассчитываются эффекты от осуществления конкретных мер энергосбережения. И уже на их основе производится оценка эффектов, выраженная в стоимостных категориях. Это

позволяет конечному потребителю достаточно легко и точно оценить экономическую привлекательность конкретного решения.

Учитывая вышеизложенный опыт, следует создать сеть специализированных инжиниринговых центров, ориентированных на предоставление готовых решений «под ключ» – кейсов.

Реализация политики энергосбережения предполагает наличие определенных институтов. Изучая основные положения реформ в сфере энергосбережения, представляется, что в роли такого института может выступить сфера энергосервиса. Базу данной сферы составляют специализированные организации, предоставляющие различного рода услуги, направленные на выявление энергопотерь и причин неэффективного использования энергии, а также на разработку и внедрение решений по предотвращению данных факторов.

Благодаря этому, энергосервисная компания, по сути, превратится в своего рода специализированную проектную компанию, основной задачей которой будет воплощение конкретного готового решения, разработанного специализированным энергосервисным инжиниринговым центром. Однако здесь возникает следующая проблема реализации энергосервисных контрактов. В частности, мероприятия по энергосбережению, как правило, требуют большого объема первоначальных вложений. В то же время, по условиям энергосервисного контракта, данные вложения должны осуществляться энергосервисной компанией, а компенсация понесенных ею затрат и выплата коммерческой маржи будут осуществляться заказчиком только после проведения энергосберегающих мероприятий из сэкономленных на энергоресурсах средств.

При этом, к настоящему времени имеются все необходимые предпосылки для обеспечения развития рыночных институтов в сфере энергосбережения и, в частности, института энергосервиса. Принципиальная схема функционирования института энергосервиса предполагает непосредственную интеграцию со специализированными инжиниринговыми центрами, ориентированными на предоставление готовых решений повышения энергоэффективности в сфере промышленности, и при активной поддержке со стороны государства.

Включение инжиниринговой составляющей в предлагаемую к реализации схему, с одной стороны, позволяет энергосервисной компании сосредоточиться лишь на выборе конкретных кейсов для последующего обсуждения с заказчиком, вместо их разработки с нуля. С другой стороны, разработанные инжиниринговым центром кейсы, исходно ориентированные на капитализацию эффектов от энергосбережения, помогут заказчику оценить конкретные экономические выгоды от реализации того или иного проекта. В совокупности это облегчит согласование интересов инвесторов и других субъектов, вовлеченных в реализацию проекта.

В свою очередь, включение в схему инструментов государственной поддержки, представленной различного рода субсидиями, гарантиями, льготами и т.д., позволит дальше развивать рыночную составляющую энергосервисного института. В частности, будет решена проблема ограниченности собственных ресурсов и низкой доступности привлечения заемных средств, которые, как правило, представлены кредитами коммерческих банков. Так, например, предоставление государством субсидий конкретным финансовым учреждениям прямым образом может стимулировать выдачу льготных кредитов, а предоставление государственных гарантий по выданным кредитам может косвенным образом снизить стоимость заимствований в связи со снижением рыночных рисков.

В совокупности же развитие институциональной среды предлагаемым образом позволит переломить противоречивые тенденции энергоемкости производства в отечественном промышленном комплексе. В частности, будет запущен механизм, составляющий основу всех стратегических и программных документов в области энергосбережения и энергоэффективности последних лет, и обеспечивающий производителям возможность значительным образом повысить энергоэффективность своих производств в реальном секторе экономики без особых затрат как первоначальных, так и последующих. Успешная реализация хотя бы части существующего потенциала обеспечит существенное повышение конкурентоспособности отечественных товаров на международном рынке. И, вместе с тем, будет являться залогом успешного проведения новой индустриализации.

Использованные источники:

1. Баланс энергоресурсов Российской Федерации // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/en_balans.htm.
2. Захаров О.А., Нестерова Р.В. Энергосервисный контракт как инструмент внедрения субъектами хозяйствования энергосберегающих технологий // Казанский экономический вестник. – 2014. – №3(11). – С.44-48.
3. Интенсивность использования энергии на единицу ВВП при постоянном паритете покупательной способности (ППП) // Статистический Ежегодник мировой энергетики 2014. – URL: <https://yearbook.enerdata.ru/energy-intensity-GDP-by-region.html>.
4. Ход выполнения политики энергоэффективности в странах «Большой восьмерки». В центре внимания Россия // Международное энергетическое агентство (МЭА). – URL: www.iea.org.

*Киданова О.А.
магистрант 3 курса
Институт Управления НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ НАСЕЛЕНИЮ

Качество работы налоговой службы с налогоплательщиками зависит от того, насколько услуги, предоставляемые налоговыми органами, соответствуют потребностям и запросам налогоплательщиков. Качественное обслуживание является ключевым фактором повышения уровня добровольного исполнения налогоплательщиками своих обязательств, что в свою очередь значительно упрощает контроль за уплатой налогов, сокращает административные затраты и способствует высвобождению людских ресурсов, которые могут быть перенаправлены на работу с категорией недобросовестных налогоплательщиков.

С целью повышения результативности работы налоговых органов по обслуживанию налогоплательщиков считаем целесообразным выделить следующие стратегические направления повышения качества предоставляемых услуг.

Первое направление заключается в повышении имиджа налоговых органов. Сотрудники отделов по работе с налогоплательщиками должны отбираться очень тщательно. Руководству налоговых органов необходимо выстроить в инспекциях сервисную структуру с квалифицированным персоналом, ориентированным на помощь налогоплательщикам. В налоговых инспекциях должно осуществляться «внутреннее» повышение квалификации сотрудников отделов по работе с налогоплательщиками. Чтобы отвечать на вопросы граждан, инспекторы должны знать обо всех последних изменениях налогового законодательства. Для этого начальник отдела работы с налогоплательщиками раз в неделю должен проводить с сотрудниками занятие продолжительностью 2-3 часа. Но это вовсе не значит, что прием налогоплательщиков во время обучения прекращается. Чтобы совместить две процедуры, мы рекомендуем налоговым органам информировать посетителей о том, что в определенные часы число инспекторов, осуществляющих прием, сокращается.

Кроме того, с целью создания системы непрерывного совершенствования (обновления) профессиональных навыков и умений работников территориальных налоговых органов, а также вновь принимаемых работников, необходимо разработать методические материалы, которые могут быть использованы при организации практического освоения сотрудниками территориальных налоговых органов навыков и умений в области клиент-ориентированного взаимодействия с налогоплательщиками (далее – методические материалы).

Методические материалы должны быть разработаны и дифференцируемы в зависимости от следующих категорий слушателей:

- первая категория (начальный уровень) – вновь прибывшие (начинающие) сотрудники. В данном случае, методические материалы, должны способствовать ускорению профессиональной адаптации сотрудников, а также формированию у них навыков и умений в области клиент-ориентированного взаимодействия с налогоплательщиками;

- вторая категория (продвинутый уровень) – сотрудники налоговой службы, имеющие навыки клиент-ориентированного взаимодействия с налогоплательщиками. Методические материалы для этой категории, должны способствовать совершенствованию и расширению профессиональных навыков и умений сотрудников в области клиент-ориентированного взаимодействия с налогоплательщиками;

- третья категория (лидерский уровень) – руководящие сотрудники налоговой службы, организующие взаимодействие с налогоплательщиками. Методические материалы должны быть направлены на формирование целостного системного видения деятельности налоговых органов в области клиент-ориентированного взаимодействия с налогоплательщиками и способствовать созданию условий для эффективной организации работы в этом направлении .

Так же, необходимо вести регулярную практику по проведению конкурсов на звание «Лучший налоговый инспектор года». Конкурс должен проводиться в целях популяризации деятельности налоговой службы, поддержания корпоративной культуры сотрудников налоговых органов, повышения статуса профессии «налоговый инспектор»; определения уровня профессионального мастерства и создания среды для профессионального общения налоговых инспекторов региона.

Второе направление видится в повышении эффективности обратной связи с налогоплательщиками. Основой обратной связи должны стать не только методика исследования оценки налогоплательщиками качества и доступности предоставляемых услуг, оценки налоговых отношений, но и позиция налогоплательщиков, которая должна учитываться при разработке или внесении изменений в налоговую политику, налоговые процедуры и т.д.

Повышение эффективности взаимодействия налоговых органов и общества, повышение прозрачности деятельности налоговых органов должно обеспечить независимую системную оценку их применения с участием пользователей услуг, своевременную коррекцию стандартов государственных услуг. Необходимо также привести интернет-порталы субъектов налогового администрирования в соответствие с общими требованиями по размещению информации о деятельности органов исполнительной власти в сети Интернет.

Внедрение современных технологий позволяет ФНС России по г.Белгороду развивать онлайн услуги для налогоплательщиков и создавать комфортные условия для уплаты налогов.

Третье направление - использование IT-технологий, создание единой телефонной службы информирования налогоплательщиков. В составе службы должны быть центры, дифференцированные по налогам. Для получения необходимой информации налогоплательщику достаточно было бы позвонить, чтобы звонок переадресовывался специалисту, компетентному в данном вопросе, либо в налоговую инспекцию по месту нахождения налогоплательщика. Для реализации данного направления в российских условиях, в масштабе территории и количества налогоплательщиков необходима целевая программа по его разработке, внедрению и мониторингу.

Четвертое направление определяется как снижение административной нагрузки на налогоплательщика. Практика налогового администрирования показывает, что для снижения административной нагрузки на налогоплательщика необходимо, чтобы последние сами помогли налоговым органам. В частности, сдавали налоговую отчетность в электронном виде. Вся необходимая инфраструктура уже создана, однако в силу того, что обязательства о сдаче отчетности в электронном виде не закреплены законодательно, не все налогоплательщики используют при этом электронные средства связи. Безусловно, практика использования информационных технологий связана с отдельными техническими проблемами, которые нивелируют значение одного из основных инструментов налогового администрирования и соответственно стимулируют нежелание налогоплательщиков работать в режиме электронного документооборота. Но даже при всех прочих условиях важность данного направления, его значение для повышения качества работы с налогоплательщиками позволяют говорить о необходимости законодательного закрепления обязанности для всех налогоплательщиков по сдаче документации в электронном виде при соответствующих технических доработках.

Пятое направление - развитие системы информирования налогоплательщиков налоговыми органами. Работу по информированию налогоплательщиков целесообразно организовывать по следующим основным направлениям: индивидуальное информирование налогоплательщиков (при личном общении, по телефону или электронным средствам связи); публичное информирование. Индивидуальное информирование налогоплательщиков может осуществляться как в письменной, так и в устной форме при непосредственном контакте налогового инспектора и налогоплательщика. Однако приоритетное место в информационной работе налоговых органов в настоящее время должно отводиться публичному информированию налогоплательщиков. Важным

направлением публичного информирования налогоплательщиков является размещение информации на стендах, которая должна еженедельно обновляться.

С целью информирования о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и принятых в соответствии с ним нормативных правовых актах, порядке исчисления и уплаты налогов и сборов, правах и обязанностях налогоплательщиков, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц, формах налоговой отчетности и порядке их заполнения налоговым органам необходимо организовывать и проводить семинары с различными категориями налогоплательщиков.

Выявленные выше проблемы предоставления услуг населению налоговым органом обуславливают необходимость привести в действие налоговые механизмы и значительно пересмотреть существующую практику обслуживания налогоплательщиков налоговыми органами с целью повышения ее качества. Все это позволит преобразовать нынешнюю налоговую систему. Это будет и стимулировать инвестиции в развитие малонаселенных регионов, и способствовать развитию высокотехнологичных производств, и мотивировать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, и обеспечит развитие малого и среднего бизнеса, а, так же, повысит имидж налоговой службы.

*Кидяева И.А.
магистрант 2 курса
Кидяева Л.А.
магистрант 2 курса
экономический факультет
Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВА ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИИ

В статье рассматриваются актуальные проблемы финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности в Республике Мордовия, в частности, анализируются показатели использования государственно-частного партнёрства в Республике Мордовия.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, финансирование, государственно-частное партнёрство, Республика Мордовия.

На сегодняшний день потребности в модернизации инфраструктуры и повышении энергетической эффективности в экономике колоссальны.

Неразвитость инфраструктуры экономики является основным тормозом развития экономики в целом. Необходимо разрабатывать и применять энергосберегающие проекты. В тех случаях, когда недостаточно прямого бюджетного финансирования на исполнение программ энергосбережения, перспективным является создание частно-государственных партнерств. Однако большое значение имеет научно обоснованный выбор приоритетных отраслей для партнерства. Это обуславливается тем, что привлечь инвестиции во все отрасли экономики одновременно фактически невозможно.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) — это привлечение органами государственного и муниципального управления частного бизнеса для выполнения работ и реализации услуг на условиях разделения рисков, компетенции и ответственности. Другой способ реализации ГЧП — государственные инфраструктурные инвестиции с целью стимулирования и поддержки реализации частного проекта или группы проектов.

Рассмотрим объём и структуру источников финансирования мероприятий по энергоэффективности и энергосбережению в Республике Мордовия.

Таблица 1 - Объём и структура источников финансирования мероприятий по энергоэффективности и энергосбережению в Республике Мордовия.

Источники	2009 год		2010 год		2011 год		2012 год		2013 год	
	тыс. р.	в %	тыс. р.	в %	тыс.р .	в %	тыс.р .	в %	тыс. р.	в %
Федеральный бюджет	0	0,00	0	0,00	0	0,00	20000	1,44	20000	2,22
Республиканский бюджет	45794	22,42	48843	22,95	121673	4,23	106496	7,65	74133	8,24
Местные бюджеты	24937	12,21	23078	10,84	2968	0,10	2718	0,20	2708	0,30
Внебюджетные источники	133545	65,37	140917	66,21	2754296	95,67	1262456	90,72	803117	89,24
Итого	204276	100,00	212838	100,00	2878937	100,00	1391670	100,00	899958	100,00

На основе данных таблицы 1 можно сделать вывод, что наибольший объём финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности в Республике Мордовия занимают внебюджетные источники в 2009 и в 2010 году свыше 65% от общего объёма финансирования, в 2011 году, 2012 году и в 2013 году - свыше 90%. Наименьшую долю занимают средства федерального бюджета: с 2009 года по 2011 год доля равна 0%, в 2012 году и 2013 году в среднем 1,8%. Доля республиканского бюджета в 2009 году и в 2010 году - свыше 22%, с 2011 по

2013 годы – в среднем 6,7%. Местные бюджеты в среднем занимают в 2009 году и в 2010 году 11,5%, с 2011 по 2013 года доля сократилась в среднем до 0,2%. Однако, финансирование проектов по энергоэффективности и энергосбережению из внебюджетных источников осуществляется только в электроэнергетике и теплоснабжении, промышленности и сельском хозяйстве. Отсутствует внебюджетное финансирование в жилищном секторе, транспорте и в бюджетной сфере.

ГЧП по внедрению механизма реализации энергосберегающих мероприятий в бюджетной сфере путем заключения энергосервисных контрактов позволяет:

- превратить энергосбережение в бюджетных учреждениях в устойчивый бизнес, что создает предпосылки для максимального развития рыночных механизмов и стимулов по внедрению энергосберегающих мероприятий в бюджетной сфере;

- избавить бюджетные учреждения от несвойственных им функций по разработке и реализации долгосрочных инвестиционных проектов и энергоменеджменту;

- провести модернизацию энергопотребления в бюджетной сфере без дополнительных расходов бюджета или снизить затраты на реализацию энергосберегающих проектов в бюджетных учреждениях;

- повысить эффективность расходования бюджетных средств, путем обеспечения эффективного управления закупками энергоресурсов.

Энергосервисный контракт (энергетический перфоманс-контракт) – договор на внедрение энергосберегающих технологий. Данный договор предполагает выполнение специализированной энергосервисной компанией (ЭСКО) полного комплекса работ по внедрению энергосберегающих технологий на предприятии заказчика за счет привлеченных ЭСКО кредитных средств. Оплата за привлеченные финансовые ресурсы и выполненные ЭСКО работы производится заказчиком после внедрения проекта за счет средств, сэкономленных при внедрении энергосберегающих технологий. Договор обычно заключается на 5-10 лет, в течение которого происходят выплаты.

Таким образом, в отличие от традиционного подхода к энергосбережению (где бремя энергосберегающих мероприятий в виде проведения энергоаудита и реализации намеченных проектов ложится на энергетиков предприятий, как непрофильная и второстепенная задача с использованием собственных средств предприятий и несением рисков по реализации проектов) подход на основе энергосервисных контрактов позволяет возложить весь комплекс необходимых мероприятий и риски по достижению заявленных результатов на энергосервисную компанию.

Комплекс мероприятий включает в себя инвестиционный энергоаудит, предусматривающий определение базовых линий энергопотребления, механизмов финансирования и внедрения, а также мониторинга и

подтверждения результатов, финансирование, не требующее собственных средств предприятий, и, наконец, реализация мероприятий силами энергосервисной компании.

Энергосервисная компания, в свою очередь, напрямую заинтересована в качественном выполнении комплекса работ, так как окупаемость проекта и полученная прибыль напрямую зависят от размера сэкономленных заказчиком средств.

Выгоды использования этого механизма для заказчиков очевидны:

– Промышленные предприятия любого уровня смогут повысить конкурентоспособность своей продукции как за счет снижения издержек на оплату электроэнергии и коммунальных услуг, так и за счет улучшения производственных процессов и повышения производительности труда путем увеличения комфорта на рабочих местах. Проект может давать и иную экономию (воды, материала, рабочей силы, уменьшения отходов, штрафов за экологические загрязнения и т.д.), которые также можно отнести к преимуществам проекта.

– Владельцы бизнес - и торговых центров также смогут увеличить свою прибыль путем снижения издержек на электроэнергию и коммунальные услуги, на которые приходится существенная часть эксплуатационных расходов коммерческих объектов.

– Интерес должны проявить и бюджетные учреждения, которые, в дополнение к требованиям федерального закона №261-ФЗ «Об энергосбережении...» по снижению потребления энергоресурсов на 15%, поощряются возможностью распоряжаться бюджетными средствами, сэкономленными сверх установленного снижения. Сэкономленные средства остаются как в распоряжении учреждения, так и в распоряжении муниципальных образований, поэтому внедрению энергосервисных контрактов должны активно содействовать местные власти.

– Использование энергосервисных контрактов в ЖКХ имеет важное социальное значение – обеспечение энергоэффективности в жилищном секторе принесет ощутимый социальный эффект за счет сокращения расходов семей на коммунальные услуги. Товарищества собственников жилья (ТСЖ) сами смогут выбрать подходящую схему и обсудить все детали контракта, получив максимальную выгоду.

В мировой практике чаще всего применяются следующие виды контрактов:

– разделение доходов от экономии. При использовании этого метода проводится точный подсчет доходов от экономии ясными и понятными методами, возможными для проверки. Доля сторон в доходе от экономии подсчитывается заранее. В долю ЭСКО включается оплата кредита и оговоренная оплата услуг, разделенная на срок действия контракта. Все цифры оговариваются заранее, поэтому все возможные риски по недостижению запланированной эффективности берет на себя ЭСКО.

Согласно международному опыту, доля заказчика в доходах от экономии составляет около 20%.

– быстрая окупаемость. При этом методе ЭСКО получает все 100% полученной экономии вплоть до полной окупаемости проведенных мероприятий. В отличие от метода разделения доходов, где заранее подсчитываются доходы от экономии, в этом случае заранее подсчитываются и оговариваются расходы на энергосберегающие мероприятия. Часто встречается комбинирование вышеуказанных методов.

– гарантирование экономии. При использовании этого метода ЭСКО ручается перед заказчиком в снижении затрат на энергию. ЭСКО кроме внедрения проекта энергосбережения производит проверку энергетического хозяйства заказчика.

В течение всего срока действия контракта коммунальные счета заказчика оплачивает ЭСКО. Заказчик же платит фиксированную сумму, составляющую, в среднем, 85-90% от выплат до проведения энергосберегающих мероприятий. Величина фактически предоставленной экономии прямо не влияет на платежи заказчика.

Энергосервисный контракт содержит элементы различных договоров (подряда, услуг, финансовой аренды, поручения, договора на проектно-исследовательские работы и др.), т.е. является по своей природе смешанным договором и представляет собой достаточно сложную юридическую конструкцию.

1) Энергосервисный контракт заключается только между заказчиком и ЭСКО, кредитная организация не участвует в этой сделке.

2) Заключается трехсторонний кредитный договор, по которому заемщиком является ЭСКО, указывается целевое назначение кредита – реализация энергоэффективного проекта на объекте заказчика.

3) По условиям энергосервисного контракта и кредитного договора заказчик обязан открыть расчетный счет в кредитной организации, которая финансирует реализацию энергоэффективного проекта, и все расчеты за потребляемые энергоресурсы заказчик вправе производить только с этого расчетного счета.

Применение первой схемы на современном этапе практически невозможно, т.к. у ЭСКО нет достаточных средств для проведения всего комплекса энергосберегающих мероприятий. В большинстве случаев, если заказчик – частная компания, применяется вторая схема.

Использованные источники:

1 Волков А.Н. Государственно-частное партнерство как эффективный инструмент сотрудничества органов власти и бизнеса в целях повышения энергоэффективности экономики / А.Н. Волков // Экономика и предпринимательство . – 2013. — №12-2 (41-2) . – С.148—152.

2 Габдрахманов С., Бессонова Е. Участие банков в повышении энергетической эффективности / Центр экономических и финансовых

исследований и разработок при Российской экономической школе. –2010,- май. - 31 с.

3 Макаркин Н.П. Финансирование энергоэффективных проектов: возможности для Мордовии/Н.П. Макаркин, В.В. Митрохин // Финно-угорский мир. – 2013. — №2(25). – С.114—118.

*Кидяева Л.А.
магистрант 2 курса
Кидяева И.А.
магистрант 2 курса
экономический факультет
Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ» НА 2014 – 2020 ГОДЫ

В статье рассматриваются актуальные вопросы развития энергосбережения и энергоэффективности Республики Мордовия на 2014 - 2020 годы.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, финансирование, Республика Мордовия.

Решение проблемы энергосбережения требует комплексного и системного подхода, в связи с чем необходимо повысить уровень согласованности действий по ряду направлений: нормативно-правовое обеспечение, организация и управление, научное обеспечение, технические и технологические меры, тарифное регулирование, производство энергосберегающего оборудования, экономическое стимулирование энергосбережения, подготовка кадров.

Расходы Государственной программы формируются за счет средств федерального бюджета Российской Федерации, республиканского бюджета Республики Мордовия, а также средств внебюджетных источников. Источники финансирования программы по энергосбережению на 2014-2020 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Объем финансирования мероприятий по энергосбережению в Республике Мордовия в 2014-2020 гг., тыс.р.

	Всего	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
	493072 4,9	720385, 95	613314 ,9	740600 ,1	757449	754451, 07	703150, 64	6413 73
Средства федерального бюджета	110524, 15	63524,1 5	12000	7000	7000	7000	7000	7000

Республиканский бюджет Республики Мордовия	337008,28	49819,8	66550,9	38785,1	52138,79	50226,1	43670	35818
Внебюджетные источники: собственные средства	2803979,9	409042	356764	429911	410939,11	417446,25	402296,8	377581
Внебюджетные источники: привлеченные средства	1679212,6	198000	178000	264904	287371,1	279778,72	250183,9	220975

Распределение бюджетных ассигнований на реализацию Государственной программы утверждается законом Республики Мордовия о республиканском бюджете Республики Мордовия на очередной финансовый год и плановый период.

Общий объем финансовых ресурсов, необходимый для реализации Государственной программы, составляет 4930724,93 тыс. рублей, в том числе в 2014 году – 720385,95 тыс. рублей, в 2015 году – 613314,90 тыс. рублей, в 2016 году – 740600,10 тыс. рублей, в 2017 году – 757449,00 тыс. рублей, в 2018 году – 754451,07 тыс. рублей, в 2019 году – 703150,64 тыс. рублей, в 2020 году – 641373,27 тыс. рублей, из них:

средства федерального бюджета – 110524,15 тыс. рублей (2,24 %), в том числе в 2014 году – 63524,15 тыс. рублей, в 2015 году – 12000 тыс. рублей, в 2016 году – 7000 тыс. рублей, в 2017 году – 7000 тыс. рублей, в 2018 году – 7000 тыс. рублей, в 2019 году – 7000 тыс. рублей, в 2020 году – 7000 тыс. рублей;

средства республиканского бюджета Республики Мордовия – 337008,28 тыс. рублей (6,83 %), в том числе в 2014 году – 49819,80 тыс. рублей, в 2015 году – 66550,90 тыс. рублей, в 2016 году – 38785,10 тыс. рублей, в 2017 году – 52138,79 тыс. рублей, в 2018 году – 50226,10 тыс. рублей, в 2019 году – 43669,98 тыс. рублей, в 2020 году – 35817,62 тыс. рублей;

внебюджетные источники – 4483192,50 тыс. рублей (90,92 %), в том числе в 2014 году – 607042,00 тыс. рублей, в 2015 году – 534764,00 тыс. рублей, в 2016 году – 694815,00 тыс. рублей, в 2017 году – 698310,21 тыс. рублей, в 2018 году – 697224,97 тыс. рублей, в 2019 году – 652480,67 тыс. рублей, в 2020 году – 598555,65 тыс. рублей, из которых на финансирование мероприятий в рамках пилотных проектов 30000,00 тыс. рублей.

Прогноз объемов финансирования энергосбережения в Республике Мордовия на 2014-2020 гг. представлен на рисунке 1.

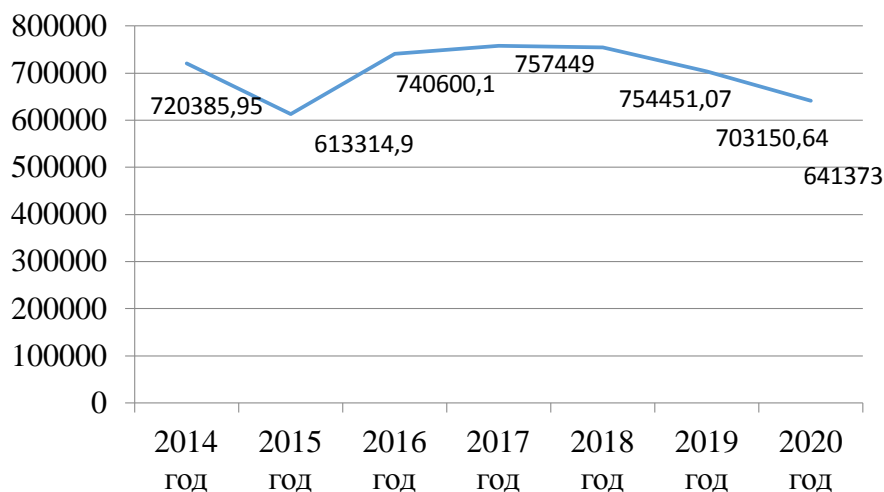


Рисунок 1 – Динамика объёмов финансирования энергосбережения в Республике Мордовия на 2014-2020 гг., тыс. рублей.

В результате реализации Государственной программы будут обеспечены снижение энергозатрат у потребителей в среднем на 3 % в год к уровню 2013 года, экономия на I этапе составит 299 тыс. тонн условного топлива на сумму 1714,2 млн. рублей и 697,76 тыс. тонн условного топлива на сумму 3999,8 млн. рублей за весь срок реализации Государственной программы (2014 – 2020 годы).

За время реализации Государственной программы должно быть обеспечено:

снижение удельных показателей энергопотребления на 3 % ежегодно к уровню 2013 года;

снижение годовых бюджетных затрат на энергоснабжение (включая затраты на водоснабжение и водоотведение) к концу I этапа на 9 % и на 21 % к концу II этапа (по сравнению с 2013 годом).

В промышленности будет создана система контроля за эффективным расходованием топливно-энергетических ресурсов, включающая плановые энергоаудиты предприятий с составлением энергетических паспортов, прогнозные задания по снижению энергоемкости и их реализацию посредством заключения энергосервисного контракта, включения данных энергопаспортов промышленных предприятий в государственную информационную систему в области энергосбережения.

Среднегодовые темпы снижения энергоемкости в промышленности должны составить не менее 3 %, а общее снижение за период реализации Государственной программы – 21 % от уровня 2013 года.

В сельскохозяйственном производстве и на предприятиях переработки сельхозпродукции на основе результатов энергоаудита предприятий, удельных показателей энергозатрат, электронной базы данных потребителей энергоресурсов будет создана система контроля и управления эффективностью потребления энергоресурсов. Будут введены прогнозные

задания по снижению удельных энергозатрат в разрезе технологических операций и основных видов сельхозпродукции.

Реализация пилотных проектов обеспечит снижение энергопотребления не только промышленных предприятий, но и в других отраслях экономики.

В целом реализация Государственной программы обеспечит снижение энергоемкости валового регионального продукта Республики Мордовия за I этап на 24 % и на 29 % за весь срок реализации Государственной программы (2014 – 2020 годы).

Использованные источники:

1 Об утверждении республиканской целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2011-2015 годы» [Электрон. ресурс]: Постановление Правительства Республики Мордовия от 26.07.2010 г. № 305. – Режим доступа: e-mordovia.ru– Загл. с экрана.

2 Об утверждении республиканской целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия на 2014 – 2020 годы» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Республики Мордовия от 23.12.2013 г. №583– Режим доступа: e-mordovia.ru/file/40813 – Загл. с экрана.

3 Ратнер С.В. Финансирование проектов в области альтернативной энергетики и энергоэффективности: международный опыт и российские реалии/ Ратнер С.В. // Финансы и кредит . - 2013. - №24. - С.12-18.

Ким О.В.

студент 3го курса

Савонов А.Ю.

студент 3го курса

Амурский государственный университет

Россия, г. Благовещенск

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП ТЕН СУ ВАН «КОРЕЙСКИЙ ДОМ»

В статье рассматриваются экономическая деятельность и основные пути повышения эффективности хозяйственной деятельности на примере ИП Тен Су Ван «Корейский дом»

Ключевые слова: логистика производственных процессов, себестоимость продукции, анализ формирования прибыли, рентабельность.

Производственная логистика - обеспечение качественного, своевременного и комплектного производства продукции в соответствии с хозяйственными договорами, сокращение производственного цикла и оптимизация затрат на производство. Цель производственной логистики

заключается в точной синхронизации процесса производства и логистических систем.

К общим задачам производственной логистики относятся:

- планирование производства на основе прогноза потребностей в готовой продукции и заказов потребителей;
- разработка планов-графиков производственных заданий цехам и другим производственным подразделениям;
- разработка графиков запуска-выпуска продукции, согласованных со службами снабжения и сбыта;
- установление нормативов незавершенного производства и контроль за их соблюдением;
- оперативное управление производством и организация выполнения производственных заданий;
- контроль за количеством и качеством готовой продукции;
- участие в разработке и реализации производственных нововведений;
- контроль себестоимости производства готовой продукции.

Эффективность логистической системы достигается путем максимизации результатов труда, минимизации ресурсов и оптимизации результатов, когда обеспечивается максимизация объема реализации продукции и прибыли при минимизации текущих и единовременных затрат. При оценке эффективности логистической системы необходимо оценивать возможности и резервы повышения результативности от использования как оборотных, так и основных фондов.

Цель данной работы – повышение эффективности хозяйственно - экономической деятельности на ИП Тен Су Ван «Корейский дом» используя основные фонды.

Индивидуальный Предприниматель Тен Су Ван зарегистрирован администрацией города Благовещенска 4 августа 1999 года. Основными видами деятельности являются производство корейских салатов и продуктов из мяса и мяса птицы. Общий объем реализации представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Основные виды и доля в общем объеме реализации

Наименование	Опыт, лет	Доля в общем объеме реализации, %
Корейские салаты	11	60
Мясные полуфабрикаты	10	40

Продукция ИП Тен Су Ван изготавливается из экологически чистого сырья без добавления искусственных заменителей и консервантов. Каждый вид выпускаемой продукции подлежит обязательной сертификации.

Основными видами сырья для производства продукции являются: свежие и консервированные овощи, свежее и свежемороженное мясо, мука.

Далее на рисунке 1 представлена организационная структура предприятия.

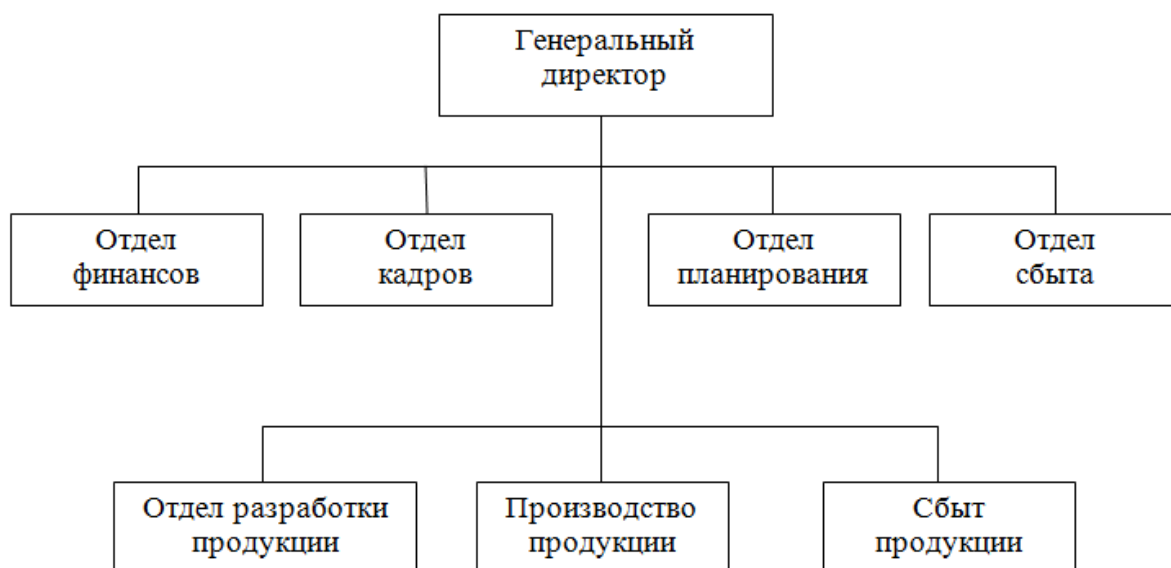


Рисунок 1 – Организационная структура предприятия

Важную роль в обеспечении повышения эффективности производства играет экономический анализ показателей производственной деятельности предприятия.

Для определения эффективности применяют показатели, характеризующие себестоимость, доходность, прибыльность, а также рентабельность всей организации.

В Таблицах 2 и 3 представлен анализ себестоимости продукции и формирование на ИП Тен Су Ван «Корейский дом» за 3 года.

Таблица 2 - Анализ себестоимости продукции ИП Тен Су Ван «Корейский дом»

Статьи затрат, тыс.руб.	2011	2012	2013	Удельный вес, %		
				2011	2012	2013
Сырье	12506,1	13756,7	15132,2	31,81	32,82	33,86
1	2	3	4	5	6	7
Вспомогательные материалы	1246,4	1371	1508,1	3,17	3,27	3,37
Тара	483,4	548,1	572,3	1,23	1,31	1,28
Топливо, Электроэнергия	1638,2	1802	1982,2	4,17	4,30	4,44
йФОТ, Страховой взнос	2905	3594,9	4393,8	7,39	8,58	9,83
Общепроизводственные расходы	7506,1	7525,5	7614,3	19,09	17,95	17,04
Общехозяйственные расходы	6321,7	6533,1	6654,4	16,08	15,59	14,89

Коммерческие расходы	6713,3	6786,5	6831,2	17,07	16,19	15,29
Полная себестоимость	39320	41917,8	44688,5	100,00	100,00	100,00

В среднем за 3 года в структуре себестоимости продукции наибольшие затраты приходятся на сырьё.

Таблица 3– Анализ формирования прибыли ИП Тен Су Ван «Корейский дом»

Наименование показателей (т.руб.)	2011	2012	2013
1	2	3	4
Выручка	58147,5	63281,6	67041,2
Себестоимость изготовленных товаров, продукции, работ, услуг	39320	41917,8	44688,5
Валовая прибыль	18827,3	21363,8	22352,7
Коммерческие расходы	6713,3	6786,5	6831,2
Управленческие расходы	4025,7	4355,7	4572,2
Прибыль (убыток) от продаж	8088,3	10221,6	10949,3
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	58,3	60,4	62,5
Проценты к уплате	165,8	168,5	172,6
Прочие доходы	8933,7	10536,8	11895,3
Прочие расходы	4220,5	5468,1	5887,4
Прибыль до налогообложения	12694	15182,2	16847,1
Отложенные налоговые активы	5120,1	5311,8	5635,5
Отложенные налоговые обязательства	4613,9	4863,5	5025,4
Текущий налог на прибыль	2538,8	3036	3369
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	10661,4	12594	14088

Исходя из данных расчетов таблицы 3, можно сделать вывод, что величина чистой прибыли ИП Тен Су Ван «Корейский дом» с каждым годом растет.

Показатели рентабельности представленные в таблице 4, характеризуют эффективность деятельности предприятия и являются важными характеристиками для предприятия.

Таблица 4 – Показатели рентабельности реализации и производства

Рентабельность реализации	2011	2012	2013
Прибыль от продаж ,тыс.руб.	8088,3	10221,6	10949,3
Выручка от реализации, тыс.руб.	58147,5	63281,6	67041,2
Рентабельность реализации,%	13,91	16,15	16,33
Рентабельность производства	2011	2012	2013
Чистая прибыль	10661,4	12594,06	14087,78

Сумма ОПФ и материальных оборотных средств	13895,56	14587,3	15126,84
Рентабельность производства, %	76,7	86,34	93,13

Из данных таблицы 4 видно, что рентабельность производства и рентабельность реализации имеет тенденцию к росту.

Для повышения эффективности работы предприятия был предложен план мероприятий по продаже старого и закупке нового оборудования, апельменного аппарата, котлетного аппарата и машины овощерезательной. Технические характеристики представлены в таблицах 5 - 7.

Таблица 5 - Технические характеристики апельменного аппарата

Наименование показателя	Пельменный аппарат JGL-135	Пельменный аппарат JGL 200TR
		
1	2	3
Производительность, шт/ч	8100	12000
Масса апельмена, г	13-17	13-17
Возможность использовать сменные барабаны	нет	есть
Энергопотребление кВт/В	1,5 / 380	1,6 / 380
Габаритные размеры, мм	470x990x1115	1050x520x1540
Вес (нетто/брутто), кг	180 / 260	220/300

Из этой таблицы видно, что производительность нового апельменного аппарата намного выше, чем у старого.

Таблица 6 – Технические характеристики котлетного аппарата

Наименование показателя	Котлетный аппарат АФК-1	Котлетный аппарат АК2М-40У
		
1	2	3
Производительность, шт/ч.	2000	4000
Масса котлеты, г	50-100	50-100
1	2	3
Вместимость загрузочного цилиндра, л	15	25
Энергопотребление	0,49/380	0,55 /380

кВт/В		
Габаритные размеры, мм	540 × 350 × 675	685x665x585
Вес ,кг	73	90

Проанализировав котлетные аппараты, видно, что у нового аппарата больше вместимость загрузочного цилиндра, соответственно и больше производительность, чем у старого котлетного аппарата.

Таблица 7 – Технические характеристики овощерезательной машины

Наименование показателя	Овощерезка Robot Coupe CL50	Овощерезка Robot Coupe CL55
		
1	2	3
Производительность, кг/ч.	250	600
Частота вращения ротора, об/мин	375	375
Количество ножей	5	8
Энергопотребление кВт/В	0,6/380	0,9 /380
Габаритные размеры, мм	350 × 320 × 590	665x480x350;
Вес ,кг	17,5	39

Анализируя данные таблицы можно сделать вывод, что новое оборудование по всем характеристикам превосходит старое оборудование, подлежащее износу.

Эффективность предложенных мероприятий можно увидеть с помощью прогнозируемых расходов на 2015 год, полученные расчеты представлены в таблице 8

Таблица 8 – Прогнозируемые расходы на 2015 год

Статьи затрат	2015 тыс.руб., без учета мероприятий	2015 тыс.руб., с учетом мероприятий
1	2	3
Сырье	18310	20141
Вспомогательные материалы	1825	1825
Тара	679	623
Топливо, Электроэнергия	2398	2159
ФОТ, Страховой взнос	6646	5404

Общепроизводственные расходы	7724	7736
Общехозяйственные расходы	7005	6827
Коммерческие расходы	6951	6891
Полная себестоимость	51538	51605
Выручка, руб.	85040	93544
Чистая прибыль	33502	41939

Исходя из данных расчетов таблицы, можно сделать вывод о том, что мероприятие по усовершенствованию оборудования сказывается на изменении чистой прибыли. Чистая прибыль в 2015 году с мероприятиями по сравнению с 2015 годом без мероприятий увеличится на 8437 тыс.руб. и составит 41939 тыс. руб. Это объясняется снижением затрат на электроэнергию, что в целом окажет положительный результат на деятельность предприятия в последующие годы.

Использованные источники:

- 1 Кореннов, С.А. Логистика: учебно-методическое пособие / С.А. Кореннов, Ю.А. Бугай. – Барнаул: Изд-во АГАУ, 2008. – 83 с.
- 2 Артеменко, В.Г. Финансовый анализ. / В.Г. Артеменко. – М.: Инфа-М, 2003. – 405 с.
- 3 Курочкин, Д. В. Логистика: курс лекций / Д. В. Курочкин. – Минск: ФУАинформ, 2012. – 268 с.
- 4 Левкин, Г.Г. Логистика: теория и практика: учеб. пособие / Г.Г. Левкин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 221 с.
- 5 Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. / М.С. Абрютин. - М.: Дело и сервис, 2010. - 256 с.

*Киналь А.В.
студент 1го курса
факультет управления территориями
Королева Л.А., д.и.н.
профессор, заведующий кафедрой истории и философии
Пензенский государственный университет архитектуры и
строительства
Россия, г. Пенза*

АТЕИСТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ В СССР В 1960-Е ГГ. (ПО МАТЕРИАЛАМ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация.

В статье рассматриваются цели и задачи, формы работы серьезного направления советской государственной вероисповедной политики атеистического воспитания граждан в 1960 г. на региональном уровне - в Пензенской области.

Ключевые слова: СССР, религия, атеистическое воспитание, Пензенская область

Важнейшим направлением вероисповедной политики советского государства являлось атеистическое воспитание граждан. Атеизм не являлся компонентом государственной официальной идеологии, но весьма активно насаждался государственным и партийными органами [1].

Исходя из программных установок советского руководства о необходимости привести в систему планы и мероприятия научно-атеистической пропаганды атеистическому воспитанию трудящихся в 1960-е гг. стало уделять гораздо больше внимания и его было признано целесообразным выделить в отдельное направление идеологической работы, заниматься которым было поручено самым опытным партийным работникам. На местах при обкомах и райкомах были образованы советы по научно-атеистической пропаганде, организовывавшие соответствующую деятельность партийных организаций и идеологических заведений. Аналогичные структуры создавались в крупных парторганизациях, в более мелких появились организаторы атеистической работы.

Было признано целесообразным специализировать по вопросам научного атеизма работников идеологических отделов партийных комитетов, особенно в тех краях, областях, городах и районах, где религиозность населения относительно высока.

Газета «Правда», журналы «Агитатор», «Коммунист», «Политическое самообразование», «Партийная жизнь» и другие печатные органы ЦК КПСС стали регулярно публиковать аналитические статьи и методические материалы по организации и проведению научно-атеистической пропаганды в стране. Вопросы атеистического воспитания широко освещались в республиканской и областной печати. Было предложено шире использовать для ведения научно-атеистической пропаганды возможности радио и телевидения, театра и кино, усилить роль литературы и искусства в атеистическом воспитании, улучшить атеистический репертуар художественной самодеятельности.

В издательствах были созданы редакции по научно-атеистической литературе. Это обусловило не только значительное увеличение издания книг и брошюр по актуальным вопросам научного атеизма и атеистического воспитания, но и к повышению их качества.

Особое внимание на местах было обращено на подготовку специальных кадров организаторов атеистической работы и пропагандистов научного атеизма. В университетах марксизма-ленинизма были созданы факультеты научного атеизма (на пропагандистских факультетах - отделения научного атеизма), при горкомах и райкомах партии появились многочисленные школы и семинары организаторов атеистической работы. Во многих городах были созданы дома и кабинеты атеизма. Исходя из

конкретных указаний партийного руководства значительно расширило формат мероприятий по научно-атеистической пропаганде Всесоюзное общество «Знание». Так, в Городищенском районе в работе народного университета принимал участие лектор областной организации общества «Знание» Кузьмин А.З. На местах повсеместно создавались районные советы по атеизму для координации работы по атеистическому воспитанию граждан, в состав которых включались партийные, советские, комсомольские работники [2].

На селе создавались комиссии по проведению безрелигиозных гражданских обрядов. На совещаниях местного обкома партии постоянно заслушивался вопрос об индивидуальной работе с верующими: численности прочитанных лекций на вопросы научного атеизма, по химической, физической, биологической, медицинской тематике, работе политинформаторов-атеистов. Например, в течение 1966-1968 гг. только в Сосновоборском районе Пензенской области активно работали совет по атеизму, одна районная и 11 сельских комиссий по проведению безрелигиозных гражданских обрядов; было прочитано 77 лекций по научному атеизму и 110 лекций по химии, физике, биологии, медицине; работали 60 политинформаторов-атеистов; действовало 6 семинаров по изучению научного атеизма; были организованы районная школа лекторов-атеистов, 4 народных педагогических университета, 15 постоянных родительских лекториев; во всех библиотеках района существовали уголки атеизма; регулярно проводились тематические вечера по атеистическому воспитанию [3].

В Шемышейском районе хорошо была поставлена атеистическая работа со школьниками. В местной 8-летке функционировали кружки и уголки юных атеистов, клубы старшеклассников, школьные кинотеатры, клубы интересных встреч, клубы выходного дня, экскурсии [4].

Традиционными в Пензенском регионе стали «Ленинские пятницы», на которых один раз в месяц руководители партийных, советских и хозяйственных органов выступали с политическими лекциями и докладами, в том числе и антирелигиозные темы.

Партийные и советские органы старались быть адекватными времени. Во второй половине 1960-х гг. становится нормой активное использование достижений науки и техники. Так, в Шемышейском районе слушателей университета атеизма знакомили с магнитофонными записями лекций известных пропагандистов - А.А. Осипова «О задачах атеистической пропаганды на современном этапе», А.А. Ткаченко «О системе атеистического воспитания учащихся», О.А. Гусаревой «О социологических исследованиях по научному атеизму». В Никольском районе широко применялось радиовещание для атеистической пропаганды [5].

Однако, во многих справках об атеистической работе, поступавших в обком КПСС из райкомов области, повторялись одни и те же трудности в проведении данной деятельности: дефицит литературы по атеистической тематике, отсутствие необходимых химических препаратов для проведения опытов для разоблачения «чудес», дефицит наглядной агитации по атеизму и пр.

Вопреки значительным усилиям советских властей, направленных на атеистическое воспитание населения, верующие продолжали существовать, и их количество реально оставалось достаточно стабильным.

Использованные источники:

1. См.: Якунин В.Н. Религиозный фактор в развитии культуры Куйбышевской области (1965-1990 гг.) // Вестник Оренбургского государственного университета. 2008. № 7. С. 154-160.
2. Государственный архив Пензенской области (ГАПО). Ф. 148. Оп. 1. Д. 4714. Л. 23.
3. Королева Л.А., Молькин А.Н. Политическая регламентация деятельности религиозных объединений и научно-атеистическая работа в 1960-1980-е гг. в СССР (по материалам Пензенской области) // История и археология. 2014. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://history.snauka.ru/2014/12/1310> (дата обращения: 07.01.2015).
4. ГАПО. Ф. 148. Оп. 1. Д. 4614. Л. 6.
5. ГАПО. Ф. 148. Оп. 1. Д. 4714. Л. 3-4.

Киселева А.А.

студент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕС-КЛИМАТА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Региональный бизнес-климат является совокупностью условий, влияющих на возникновение и развитие бизнеса в регионе, это среда, в которой создается и существует компания. На международной арене российский бизнес-климат для малого и среднего бизнеса выглядит крайне непривлекательно [1]. Результаты исследования, проведенного Общероссийской общественной организацией "Опора России", показывают, что для создания и нормального ведения бизнеса во многих регионах России существуют трудности в преодолении барьеров бюрократического свойства.

По мнению большинства руководителей малого и среднего бизнеса - это низкая доступность земельных участков. Также слабой стороной российского бизнес-климата является энергетическая инфраструктура: проблема заключается в низкой доступности новых энергетических мощностей и высоких тарифах на электроэнергию.

Другим не менее важным барьером является кадровая проблема. Рынок труда не в силах удовлетворять потребность компаний ни в квалифицированных инженерах и технических специалистах, ни в квалифицированных рабочих. Даже подбор специалистов для непроизводственных подразделений зачастую сопровождается трудностями. С другой стороны, качество рабочих мест, которые предлагает малый и средний бизнес, не всегда высокое, а маленькая производительность не позволяет установить достойные зарплаты.

Еще один барьер который, по мнению большинства аналитиков, является одной из ключевых проблем российского малого и среднего бизнеса, заключается в дороговизне финансовых ресурсов. При этом чем больше период, на который планируется привлечь заемные средства, тем меньше шансов их получить. Получение краткосрочного кредита сопряжено со значительными трудностями для 29% компаний, еще для 14% компаний это оказалось практически невозможно. Кредит на срок от 1 года до 3 лет получить сложно (30% респондентов), практически невозможно (17%). Что касается долгосрочных кредитов (на срок более 3 лет), то тут трудностей гораздо больше: достаточно сложно - (27%) и практически невозможно - (23%). 11% руководителей компаний полагают, что в их регионе реально привлечь деньги из венчурных фондов под рискованные бизнес-проекты. 42% опрошенных не смогли прокомментировать ситуацию, а оставшиеся 46% участников опроса заявляют, что получить венчурное финансирование довольно сложно или невозможно.

Проблемой регионального бизнес-климата является отсутствие стимулов в модернизации оборудования на предприятиях малого и среднего бизнеса. По результатам исследования проведенного общественной организацией "Опора России", каждая четвертая компания использует устаревшее оборудование, около половины компаний работают на оборудовании не самом современном, однако оно используется в мире достаточно широко. И еще четверть компаний может похвастаться наличием на производстве самым современным оборудованием из существующего на сегодняшний день [3].

Для эффективного развития экономики страны, перед государством стоит задача создания благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса. В развитых странах малый бизнес играет важную роль в развитии экономических процессов в стране. Например, в США, малые предприятия составляют огромный фундамент всей экономики. Малый и средний бизнес влияют на социальную политику государства, путем создания новых рабочих мест. Но для того чтобы создавались новые рабочие места, должны создаваться новые предприятия, организации. Для этого у людей должно сложиться мнение что работать на «себя» намного выгоднее и перспективнее чем работать на «дядю». В российской экономике существует множество барьеров, и у людей нет желания и средств для

ведения «легального» бизнеса. Поэтому государство в своей политике должно сделать акцент именно на небольшие предприятия. Сформировать такую процедуру создания «своего бизнеса», чтобы люди начали создавать и вести свой собственный бизнес. Российской экономике необходимо формировать собственное производство внутри страны. Потому что наша страна зависима от многих внешних факторов, это видно исходя из нынешней экономической ситуации. Большую часть товаров мы покупаем из за границы. Сразу возникает вопрос, почему? Потому что исходя из сказанных выше барьеров, товар произведенный внутри страны намного дороже чем, привезенный из за границы [2].

В заключении хотелось бы отметить тот факт, что в нашей стране огромный потенциал для развития, но необходимо преодолеть определенные барьеры в законодательном уровне, сделать акцент на малых предприятиях которые путем своей деятельности оказывают на экономику положительное влияние. Таким предприятиям государство может оказывать поддержку в виде предоставления налоговых льгот, льготное кредитование, юридическую поддержку.

Использованные источники:

- 1.Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства доклад "Динамика развития малого предпринимательства в регионах России", Ф.С. Сайдуллаев, А.М. Шестоперов, сентябрь 2013
- 2.Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, консалтинговая компания "ФИНИСТ", мониторинг "Индекс кредитного благоприятствования развитию малого бизнеса", май 2014
- 3.Общественная организация малого и среднего предпринимательства "ОПОРА РОССИИ", "Предпринимательский климат в России: индекс опоры (2013-2014)"

Киселица Е.П., д.э.н.

доцент

Заяц А.И.

магистрант 2 курса

Тюменский Государственный Университет

Россия, г. Тюмень

СПЕЦИФИКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Современный рынок транспортных услуг характеризуется высокой конкуренцией не только на уровне отдельных регионов, но и в целом если говорить о состоянии транспортных перевозок в стране. Данная ситуация сложилась в силу того, что на данный момент наблюдается наличие внушительного количества организаций, занимающихся грузоперевозкой.

Конкурентоспособность предприятия зависит от в первую очередь от условий рынка, качества предоставляемой продукции, что в первую очередь определяет лицо организации, так же к немаловажным факторам относятся технические характеристики, экономические параметры и коммерческие основы бизнеса.

Конкурентоспособность представляет собой комплекс потребительских, качественных и стоимостных характеристик услуг, обеспечивающих преимущество именно этих услуг перед предлагаемыми конкурентами услугами-аналогами, определяющими успех на рынке в заданный промежуток времени. Однако высокая конкурентоспособность услуг является лишь необходимым условием успешной реализации их на рынке в заданных объемах.

Большой объем организаций-конкурентов концентрирует свое внимание на самой услуге. Очень часто эта оценка лишь охватывает критерии качества, и тогда оценка конкурентоспособности подменяется сравнительной оценкой качества аналогичных конкурирующих услуг. Такой подход не является верным, ведь не учитываются все аспекты транспортных перевозок. Кроме того, исследования рынка транспортных услуг несомненно показывают, что окончательное решение о покупке услуги только на треть коррелирует с показателями качества этой услуги. Оставшиеся две трети приходится на то, что значительно влияет на окончательный выбор клиента - цена и надежность.

Если свести все в единый контекст, то можно сказать, что конкурентоспособность это способность организации грамотно продать реализовывать услуги между конкурентами. Таким образом, данное понятие относительное, оно зависит от определенного рынка и времени продаж. Каждый покупатель определяет для себя самостоятельно критерии, исходя из своих потребностей, по которым он определяет для себя, к какому перевозчику обратиться. Услуга проходит на рынке проверку на степень удовлетворения общественных потребностей. Каждый потребитель покупает именно те услуги, которые значительнее всего удовлетворяют его потребности. А вся совокупность потребностей приобретает те услуги, которые более полно соответствуют общественным потребностям, чем конкурирующие с ними услуги.

Рынок транспортных услуг можно условно разделить на две группы:

- транспортные компании;
- компании экспедиторы.

Экспедирование - вид перевозок, когда организация осуществляет сопровождение груза, либо организует перевозки.

Транспортные компании в свою очередь обладают своим автопарком.

Для того чтобы оценить конкурентоспособность своих услуг, предприятие должно отталкиваться от тех критериев, которые использует для себя клиент. Отсюда вытекает потребность в определении потребителем

ряда критериев, подлежащих анализу, в оценке существенных для покупателя критериев, руководствуясь которыми он и выбирает услуги того или иного предприятия. Для производителя эта проблема должна рассматриваться шире: он должен оценить принципиальную возможность реализации своих услуг на конкретном рынке - определить емкость рынка и перспективы сбыта.

Анализ конкурентоспособности можно свести к следующим позициям:

- разработка ключевых мероприятий по повышению конкурентоспособности услуг;
- комплексное изучение рынка сбыта;
- разработка мероприятий по развитию потенциала предприятия;
- изучение цен на рынке и установление оптимальной стоимости для собственных услуг.

В настоящее время характерными особенностями работы предприятий транспортной инфраструктуры все чаще становятся такие факторы, как сокращение экономических условия функционирования транспортных средств, создание рынка услуг транспорта и увеличение конкуренции между участниками транспортного рынка. В этих условиях, не принимая в расчет данные требования, не может работать ни одно предприятие, конечной целью которого является получение дохода посредством реализации транспортной услуги, необходимой покупателю.

Для повышения конкурентоспособности предприятий необходимо внедрять маркетинговую составляющую конкуренции. Она подразумевает под собой полный анализ конкурентной среды, в том числе и зарубежных предприятий, оценить различия услуг и их преимущества, оказываемых конкурентами. Также требуется провести диагностику различных бонусных программ, скидок, которые предоставляются другими транспортными предприятиями.

Основной целью проведения данного вида мероприятий является выведение для самой организации конкретного курса действий, составления общего курса состояния и продвижения транспортного бизнеса в целом, а так же создание вариантов о собственном развитии. Таким образом, основное назначение маркетинговых исследований - это формирование маркетинговой информации для осуществления решений в сфере коммуникаций участников маркетинговой системы, таких решений, которые снабжали бы рынок требуемым количеством и качество услуг, принимая в расчет требования главных факторов внешней среды и покупателя.

Немаловажно понимать, что конкурентоспособность напрямую зависит от мобильности в принятиях решений руководящего звена. Способность уследить концепций в тех или иных факторах у конкурентов и мобильно отреагировать на положительные изменения у конкурентов - это залог успешности.

Подытожив, хотелось бы ответить, что залогом создания конкурентной организации являются следующие факторы:

- анализ конкурентной среды;
- мобильность в принятии решений;
- анализ скидочной системы на рынке;
- финансовый анализ фирм-конкурентов;
- анализ потребностей потребителей.

Таким образом, сущность концепции конкурентоспособности субъектов рынка транспортных услуг, которая должна вырабатываться на основе комплекса маркетинговых исследований, определяется как работа с потребительскими ценностями, достижение хозяйствующими субъектами транспорта своих целей путем определения потребностей целевых рынков и обеспечения потребителей в услугах эффективнее и продуктивнее, чем их конкуренты.

Использованные источники:

1. Морозова И.А. Гуманистический подход в исследованиях проблем функционирования и развития транспорта // Изв. ВолГТУ. Волгоград, 2010.
2. Шаховская Л.С., Попкова Е.Г. Научно-технический прогресс (НТП) - важный фактор экономического роста и обеспечения конкурентоспособности // Экономическая теория. Ч. 2. Макроэкономика : учеб. пособие для студ. бакалавриата и специалитета всех спец. / под ред. Г.В. Пономаренко, И.П. Николаевой ; Моск. гос. ун-т дизайна и технологий. М., 2011. Гл. 6. С. 70-80.

*Клентак Л.С.
доцент*

*Некрасова Е.А.
студент 2ого курса*

*Самарский государственный аэрокосмический
университет им. академика С.П. Королёва
Россия, г. Самара*

ВЫБОР ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ КАК ЦЕЛЬ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ ВХОДНОГО КОНТРОЛЯ

К сожалению, уменьшение интереса к обучению является реальностью современного общества. Многие тратят свое свободное время только на отдых и развлечения, забывая про чтение и саморазвитие [1].

Президент РФ В.В. Путин на форуме Общероссийского народного фронта «Качественное образование во имя страны» 15 октября 2014 года в Пензе говорил: "Сейчас непростое время для преподавателей, даже, я бы сказал, очень сложное, потому что поток информации такой, что очень трудно выполнять вот эту функцию «властителя дум молодёжи». Не было раньше такого, а сейчас есть. И для того чтобы соответствовать этому вызову, нужны и знания, и талант, и желание совершенствоваться" [2].

Нами предлагается педагогическая технология - формирование портфолио, которая была опробована по дисциплине «Теория вероятностей и математическая статистика» в СГАУ и дала результаты. Портфолио – это целенаправленная коллекция работ учащегося, которая демонстрирует его усилия, прогресс, достижения в одной или более областях. Поэтому цель нашего исследования - узнать можно ли найти такую группу, где можно тоже использовать технологию портфолио.

Далеко не все студенты имеют высокий уровень знаний по математике, и для того, чтобы выбрать одну из педагогических технологий, уже ранее опробованных преподавателем и принесших результаты, мы проведем сравнительный анализ студентов групп. В одной из них эксперимент уже проводился, в другой – планируется провести. После чего сравним их характеристики до начала эксперимента. Если эти характеристики совпадут, то можно использовать портфолио для достижения положительного результата в экспериментальной группе. Воспользуемся методикой определения достоверности совпадений характеристик групп, предложенной Д.А.Новиковым [3].

Имеется контрольная группа, состоящая из 25 человек, где педагогическое воздействие уже проводилось, и экспериментальная, в которой обучается 20 человек. Характеристикой студента считаем число набранных баллов ЕГЭ по математике. Результаты измерений уровня знаний в группах до использования портфолио приведены в табл. 1.

Сформулируем две статистические гипотезы: нулевую – «различия между группами отсутствуют» и альтернативную – «различия между группами значимы». Сравнивая описательные статистики групп по таблице 2, получим совпадение средних арифметических выборок, значит, можно смотреть результаты по критерию Крамера-Уэлча. Ограничимся уровнем значимости $\alpha = 0,05$. Вычислим эмпирическое значение критерия Крамера – Уэлча $T_{эмт}$ по формуле (1) и сравним его с критическим значением $T_{0,05} = 1,96$.

$$(1) T_{эмт} = \frac{\sqrt{M \cdot N} \cdot |\bar{x} - \bar{y}|}{\sqrt{M \cdot D_x + N \cdot D_y}}$$

Таблица 4. Результаты измерений уровня знаний в группах до эксперимента.

№	Экспериментальная группа (число баллов до эксперимента)	Контрольная группа (число баллов до эксперимента)
1	36	36
2	37	36
3	40	40
4	44	44
5	44	48

6	56	52
7	60	52
8	60	56
9	63	56
10	63	60
11	63	60
12	66	63
13	68	66
14	68	66
15	72	70
16	74	72
17	85	72
18	87	74
19	92	74
20	100	79
21	-	79
22	-	79
23	-	81
24	-	83
25	-	100

Для данных, представленных в таблице 1, вычислим выборочные средние \bar{x} и \bar{y} и выборочные дисперсии D_x и D_y :

$$(2) \bar{x} = \frac{1}{N} \cdot \sum_{i=1}^N x_i$$

$$(3) D_x = \frac{1}{N-1} \cdot \sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^2$$

Итак:

$$\bar{x} = 63,90; \bar{y} = 63,92$$

$$D_x = 328,3053, D_y = 260,0767$$

Таблица 5. Описательная статистика.

Экспериментальная группа		Контрольная группа	
Среднее	63,9	Среднее	63,92
Стандартная ошибка	4,0516	Стандартная ошибка	3,2254
Медиана	63	Медиана	66
Мода	63	Мода	79
Стандартное отклонение	18,1192	Стандартное отклонение	16,1269
Дисперсия выборки	328,3053	Дисперсия выборки	260,0767
Эксцесс	-0,4603	Эксцесс	-0,3201
Асимметричность	0,2109	Асимметричность	-0,0122
Интервал	64	Интервал	64
Минимум	36	Минимум	36
Максимум	100	Максимум	100
Сумма	1278	Сумма	1598
Счет	20	Счет	25

Используя полученные значения, найдем эмпирическое значение критерия Крамера – Уэлча по формуле (1):

$$T_{эмт} = 0,0039$$

$T_{эмт} \leq T_{0,05}$, т.к. $0,0039 \leq 1,96$, а значит, на уровне значимости 0,05 группы “одинаковые”.

Сравнивая описательные статистики групп по таблице 2, мы получили, что из 13 показателей отличаются 9. И при малом объеме выборки (меньше 50) можно воспользоваться критерием χ^2 .

Результаты эксперимента могут быть проверены по критерию χ^2 , переведя данные из шкалы отношений в порядковую с 3 градациями.

Вычислим эмпирическое значение критерия χ^2 и сравним его с табличным.

$\chi_{эмт}^2 \leq \chi_{0,05}^2$, т.к. $0,207 \leq 5,99$, значит, характеристики сравниваемых выборок совпадают (на уровне значимости 0,05).

Можно сделать вывод, что по обоим критериям экспериментальная и контрольная группы оказались “одинаковыми”. Это позволяет использовать портфолио в группе нового набора для повышения качества знаний студентов.

Использованные источники:

1. Клентак Л.С. Снижение грамотности населения как проблема подготовки кадров в вузе// Известия СНЦ РАН, Том 16, № 2(3), 2014, с. 562-564.
2. Форум Общероссийского народного фронта «Качественное образование во имя страны». Стенограмма. 15 октября 2014 года // Сайт Президента России [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/46805> (Дата обращения 18.10.2014)
3. Новиков Д.А. Статистические методы в педагогических исследованиях. М.: МЗ-Пресс, 2004. - 67 с.

*Ковалёва А.А.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ОСНОВЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Одна из важнейших задач руководителя любого предприятия – с максимальной отдачей использовать имеющиеся в его распоряжении ресурсы. Для этого необходима информация о наличии таких ресурсов. Стандартный бухгалтерский учет такой информации не дает. Поэтому в середине XX века развитие рыночной экономики в индустриально-развитых странах выявило необходимость дополнения бухгалтерского (финансового) учета управленческим учетом. Таким образом, единая система

бухгалтерского учета стала включать финансовый и управленческий учет. Выделяют два подхода к пониманию сущности термина «управленческий учет». Первый связан с management accounting, второй – с европейским «контроллинг» (Германия).

В соответствии с первым термином основной задачей любой учетной деятельности является обеспечение управленческого персонала предприятия своевременной и полной информацией для принятия управленческих решений. Это означает, что деятельность по учету неразрывно связана с управлением предприятием в целом и отдельными его частями. Поэтому management accounting может быть переведен как организация учета, исходя из потребностей управления. При таком подходе управленческий учет – не только система сбора и анализа информации об издержках предприятия, но и система бюджетирования, система оценки деятельности подразделений. В целом, это в большей степени управленческие, чем бухгалтерские технологии.

В соответствии со вторым понятием управленческий учет рассматривается как система сбора и интерпретации информации о затратах, издержках и себестоимости продукции, т.е. это расширенная система организации учета для целей контроля за деятельностью предприятия. В узком смысле под управленческим учетом можно понимать учет и контроль затрат и доходов, связанных с деятельностью предприятия. Чаще управленческий учет рассматривается в широком смысле (в соответствии с термином management accounting) как система, которая в рамках одной организации обеспечивает управленческий персонал информацией, используемой для планирования, управления и контроля за деятельностью организации. Предметом управленческого учета является производственная деятельность организации в целом и его отдельных структурных подразделений. Объектами управленческого учета являются издержки предприятия и его отдельных структурных подразделений – центров ответственности; результаты хозяйственной деятельности всего предприятия и центров ответственности; внутреннее ценообразование; бюджетирование и внутренняя отчетность. Различные сочетания экономических, юридических, организационных и технико-технологических факторов определяют разнообразие форм организации управленческого учета.

В практике управленческого учета на Западе два варианта связи управленческой и финансовой бухгалтерии. Эта связь осуществляется при помощи контрольных счетов, какими являются счета расходов и доходов финансовой бухгалтерии. При наличии прямой корреспонденции счетов управленческой бухгалтерии с контрольными счетами имеет место интегрированная (монистическая) подсистема учета на предприятии. Если подсистема управленческого учета автономная, замкнутая, используются парные контрольные счета одного и того же наименования, т.е. отраженные, зеркальные счета, или счета-экраны. Методы, используемые в

управленческом учете, разнообразны: некоторые элементы метода бухгалтерского учета (счета, двойная запись, инвентаризация и документация, балансовое обобщение, отчетность); приемы и методы, применяемые в статистике и экономическом анализе (индексный метод, факторный анализ и т.д.); математические методы (корреляция, линейное программирование, метод наименьших квадратов и т.д.)

Цели управленческого учета:

- 1) оказание информационной помощи управляющим в принятии оперативных управленческих решений;
- 2) контроль, планирование и прогнозирование экономической деятельности предприятия и центров ответственности;
- 3) обеспечение базы для ценообразования;
- 4) выбор наиболее эффективных путей развития предприятия.

Сущность и основы бюджетирования на предприятии.

Детализация стратегического плана осуществляется на предприятии с помощью бюджетирования, которое определяет краткосрочные задачи в пределах общей стратегии. Результатом бюджетирования является бюджет. Бюджет – это план будущих операций, выраженный в количественных (преимущественно в денежных) измерителях. Период, для которого подготовлен и используется бюджет, называется бюджетным периодом. Бюджетным периодом обычно является год, внутри которого могут быть выделены более короткие периоды (квартал, месяц).

Соответственно, бюджетирование – это процесс планирования будущих операций предприятия и оформления его результатов в виде системы бюджетов.

Подготовка бюджетов начинается с разработки функциональных бюджетов, т.е. бюджетов подразделений предприятия. На основе бюджетов подразделений готовится сводный бюджет предприятий. Сводный бюджет – это совокупность бюджетов, обобщающих будущие операции всех подразделов предприятия. Он включает две группы бюджетов: операционные и финансовые. Операционные бюджеты – это совокупность бюджетов расходов и доходов, обеспечивающих составление бюджетного отчета о прибыли. К операционным принадлежат бюджеты продаж, производства, себестоимости реализованной продукции и др., а обобщающим является бюджетный отчет о прибыли. Финансовые бюджеты – это совокупность бюджетов, отображающих запланированные денежные потоки и финансовое состояние предприятия. Примерами финансовых бюджетов являются: бюджет денежных средств и бюджетный баланс.

Процесс бюджетирования включает такие основные стадии:

- 1) Доведение основных направлений политики компании до ведома лиц, отвечающих за подготовку бюджетов.
- 2) Определение ограничительных факторов.
- 3) Подготовка бюджета продаж.

- 4) Предварительное составление бюджетов.
- 5) Обсуждение бюджетов с высшим руководством.
- 6) Анализ и корректировка обсужденных бюджетов.
- 7) Утверждение бюджетов.

Ведущим этапом бюджетирования является разработка бюджета продаж. Бюджет продаж – это операционный бюджет, содержащий информацию о запланированном объеме продаж, цене и ожидаемом доходе от реализации каждого вида продукции (товаров, услуг). Этот документ соответственно определяет и объем производства продукции и затраты различных видов ресурсов. Предварительное составление всех операционных и финансовых бюджетов осуществляется после разработки проекта бюджета продаж.

Ковалева А.А.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Потапова К.М.
студент 4 курса
Ульяновский государственный
технический университет
Россия, г. Ульяновск

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ОРИЕНТИРОВАННОЕ НА РЕЗУЛЬТАТ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные особенности бюджетирования ориентированного на результат.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджетирование ориентированное на результат, БОР.

Бюджетирование, ориентированное на результат (БОР) – это один из способов организации бюджетного процесса, при которой планирование расходов осуществляется в непосредственной связи с достигаемыми результатами.

Следует сразу оговориться, что, несмотря на длительную историю внедрения бюджетирования, ориентированного на результат, так и отдельных его элементов ни в России, ни в мире не сформировалось. В российской практике до недавнего времени в качестве синонима термина «бюджетирование, ориентированное на результат» ранее использовался термин «программно-целевое бюджетирование».

В теории управления по целям и результатам БОР одним из самых сложных способов использования информации о целях и результатах, поскольку включает в себя всю совокупность способов и методов использования данной информации для принятия управленческих решений (таблица 1).

Таблица 1 - Использование информации о целях и результатах для принятия управленческих решений

Способ использования информации	Цель
Мониторинг результативности	Оценка эффективности и продуктивности реализации программ
Рабочие установки	Результаты, которых планируется достичь в ходе осуществления проекта. Являются также базой для сравнения плановых и фактических результатов выполнения программы
Отчеты о результатах	Сравнение плановых и фактических результатов выполнения программы. Содержат официальную оценку результатов реализации программ
Аудит результативности программы	Содержит независимую оценку достоверности информации, содержащейся в отчетах о результатах реализации программы
Бенчмаркинг	Устанавливает критерии, характеризующие лучшие достижения в той или иной области
Контракты, ориентированные на результат	Официальные договоры между государством и поставщиками на поставку / предоставление определенного объема продукта / услуг по определенной цене
Бюджетирование, ориентированное на результат	Выделение ресурсов на достижение определенных целей

Концепция БОР постоянно эволюционирует. В каждой стране БОР имеет свои особенности, так как нет единых методик, процедур и инструментов данного вида бюджетирования. Несмотря на это, можно выделить некоторые отличительные особенности БОР от других концепций бюджетирования.

В общем виде БОР представляет собой систему формирования бюджета, отражающую взаимосвязь между планируемыми бюджетными расходами и ожидаемыми результатами. Целью данной модели бюджетирования является - контроль соответствия затраченных ресурсов и полученных прямых и социальных результатов, оценить значимость и экономическую и социальную эффективность тех или иных видов деятельности, финансирующихся из бюджета.

Для каждого вида деятельности разрабатывается программа. Программа должна содержать описание целей и задач, ресурсов, необходимых для их достижения, а также показателей результативности выполнения программы и процедур измерения этих показателей.

Первая часть бюджета содержит постановку приоритетов, целей и задач, описание ожидаемых результатов, обоснование целевых значений показателей результатов, которые должны быть достигнуты. Во второй части бюджета приводится структура затрат, причем, в очень агрегированной форме.

В концепции БОР изменяется характер ответственности отраслевых подразделений органов управления. На них возлагается ответственность, в первую очередь, за достижение запланированных результатов. Повышение ответственности должно сопровождаться увеличением самостоятельности в расходовании финансовых средств. Распорядители бюджетных средств и бюджетополучатели получают большую свободу в использовании средств в рамках выполняемых программ для повышения эффективности программ, т.е. для максимизации результатов относительно затрат, или минимизации затрат относительно результатов.

При БОР распорядители бюджетных средств имеют полномочия по частичному перераспределению ресурсов между программами, а также право в рамках установленных лимитов использовать сэкономленные средства в следующем бюджетном году. Все это расширяет возможности эффективного использования бюджетных ресурсов.

Самой распространенной моделью управления финансами, до недавнего времени, была модель постатейного бюджетирования. Главная цель постатейного бюджетирования состоит в обеспечении целевого использования средств. Однако многолетний опыт использования данной модели в разных странах мира продемонстрировал низкую степень ее эффективности, что приводит к низкому уровню ответственности. По сравнению с моделью постатейного бюджетирования, БОР обладает преимуществами для учреждений:

- возможность самостоятельного расходования бюджетных средств для достижения поставленных результатов;

- возможность хотя бы приблизительно установить взаимосвязь между ожидаемыми результатами реализации программы и объемом требуемых для этого ресурсов, лучше планировать свою деятельность;

- возможность подкрепления запросов об увеличении бюджетного финансирования экономически обоснованным расчетом эффективности реализации программы.

Модели БОР, обладая общими признаками, могут значительно отличаться друг от друга. Имеется 2 вида модели БОР: проблемно-ориентированная и сервисная. Кроме того, различное значение в моделях БОР могут иметь: среднесрочное планирование, связь с мотивацией служащих, место и роль стандартизации деятельности бюджетных учреждений и органов власти, нормативное финансирование.

Ковтунова Ю.В.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ 2014-2015 ГОДА

Инфляция – это долговременный процесс снижения покупательной

способности денег, вызываемый повышением цен, товарным дефицитом и снижением качества товаров и услуг. Различают открытую и скрытую, или подавленную, инфляцию. Открытая инфляция проявляется в продолжительном росте уровня цен, скрытая – в усилении товарного дефицита. Открытую форму инфляция принимает в условиях свободных цен, скрытую – в условиях жесткого государственного контроля за ними.

Характерной особенностью современной инфляции в России является рост денежных масс, находящихся в обороте. Такой рост представляет собой проявление инфляционных процессов [3].

Инфляция развивается, как правило, в период образования и увеличения дефицита государственного бюджета. В таком случае ее механизм используется для покрытия государственных расходов, для сокращения платежеспособного спроса и потребительских расходов населения.

В зависимости от причин, которые вызывают инфляцию, выделяют несколько теорий, объясняющих ее:

1. «Избыточный спрос».
2. «Инфляция издержек».
3. «Монетаристская количественная концепция инфляции».
4. «Экономики предложения» [2].

Инфляция в России на 2014 год представлена на рисунке 1.

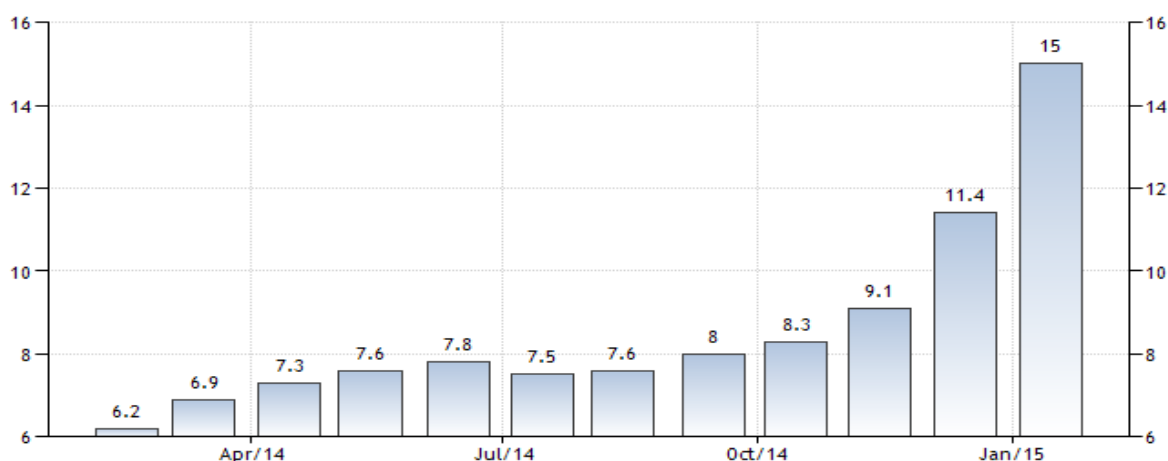


График 1- Инфляция в России на 2014

По данным графика 1 видно, что уровень инфляции в России на 2014 год составляет 15 %, важно отметить, что активный рост инфляции начался в период с ноября месяца при котором инфляция выросла на 3,6 %. Активный рост инфляции связан с ситуацией на Украине, а также с применением санкций по отношению к России [6].

Инфляция в России на 2015 год представлена в графике 2.

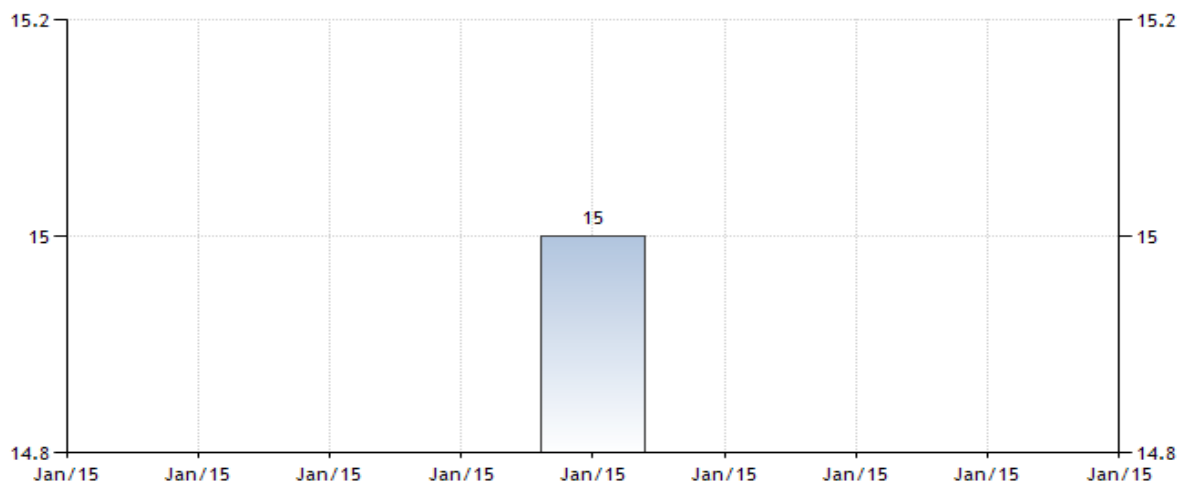


Рисунок 2- уровень инфляции на 2015 год

По данным графика видно, что на 05.02.2015 Фактический уровень инфляции составил 15% , по данным Росстата прогнозный уровень инфляции на 05.05.2015 года составит 21,57%., вырастит на 6,57%. Что очень сильно повлияет на уровень цен на товары [6].

Основными направлениями российской антиинфляционной политики являются регулирование инструментами денежно-кредитной политики объёмов денежной массы. Однако преодоление высокой инфляции в России с помощью только одних монетарных методов носит крайне неустойчивый характер, что объясняется двумя факторами. Во-первых, в стране существуют неплатежи, в том числе и длительные задержки выплаты зарплат и пенсий. Но если в этих условиях для ликвидации неплатежей провести значительную эмиссию, то рост цен может вернуться на уровень гиперинфляции. Во-вторых, повышение государственных расходов при недостаточном уровне доходов, как правило, вынуждает правительство прибегать к погашению дефицита через заимствования на внутреннем рынке. Однако в настоящее время с ростом налоговых поступлений объём заимствований на внутреннем рынке резко сократился, т.е. вместо дефицита бюджета образуется профицит [1].

Первый связан с последовательным проведением в жизнь монетаристской программы финансовой стабилизации по рекомендациям Международного валютного фонда, суть которого заключается в минимизации дефицита госбюджета и проведение жесткой кредитно-денежной политики при сохранении плавающего курса обмена рубля в рамках так называемой внутренней его конвертируемости.

Второй способ принципиально отличен от первого. Он обосновывает необходимость использования определенных, достаточно жестких мер, построенных на основе кейнсианской модели и ее новых модификаций. Именно второй способ подразумевает активное регулирующее воздействие государства, включая временное замораживание или прямое сдерживание

роста цен и зарплаты, с целью предотвращения высокой инфляции. Главным условием при выборе мер, должно быть, понимание глубинных причин сложившейся кризисной ситуации, и в зависимости от нее необходимо принимать те или иные решения [4].

Опасность высокой инфляции состоит в том, что она может оказывать дестабилизирующее воздействие на экономику.

В настоящее время формирование ценовых пропорций смещается в сектор естественных монополий - увеличиваются цены на продукцию электроэнергетики, газовой отрасли, железнодорожного транспорта. Высокие темпы инфляции способны также разрушать важнейшие механизмы экономики, торговли, сбережения денег, инвестирования, необходимые для ее нормального функционирования. В конечном итоге негативным последствием неуправляемого роста цен становится ухудшение социально-экономической ситуации: снижается благосостояние населения, сокращается производство.

Использованные источники:

1. Белоусов А. Р. Экономический рост в условиях долгосрочных вызовов и стратегической неопределенности. М.: ТЕИС, 2011.
2. Деньги, кредит, банки: Учебник для вузов/ Под ред. О.И.Лаврушина – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2013.
3. Долженкова В.Г. Статистика цен. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», Рилант, 2011.
4. Л.Н. Красавиной. Инфляция и антиинфляционная политика в России ..: Финансы и статистика, 2012.
5. Свиридов О.Ю. Финансы, денежное обращение, кредит. Ростов н/Д: Феникс, 2011.
6. tradingeconomics.com/russia/inflation-cpi
7. Жирнов, А.В. Стимулирование социальной ответственности агробизнеса на селе /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №4. – С. 23-27.
8. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе./Под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. Пенза: Изд-во ПГУ. - 2011. - №1. – С. 58-62.
9. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия /Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовая устойчивость – одна из характеристик соответствия структуры источников финансирования в структуре активов. В отличие от платежеспособности, которая оценивает оборотные активы и краткосрочные обязательства предприятия, финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов.

Основным показателем, влияющим на финансовую устойчивость организации, является доля заёмных средств. Обычно считается, что, если заёмные средства составляют более половины средств компании, то это не очень хороший признак для финансовой устойчивости, для различных отраслей нормальная доля заёмных средств может колебаться: для торговых компаний с большими оборотами она значительно выше.

Различают четыре вида финансовой устойчивости.

1. Абсолютная устойчивость характерна для ситуации, когда все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами.

2. Нормальная устойчивость отражает наличие источников формирования запасов, величина которых рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, ссуд банка, займов, используемых для покрытия запасов, и кредиторской задолженности по товарным операциям.

3. Неустойчивое финансовое состояние сопряжено с нарушением платежеспособности, когда предприятие для покрытия части своих запасов вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия, ослабляющие финансовую напряженность и не являющиеся в известном смысле нормальными, то есть обоснованными.

4. Кризисное, или критическое, финансовое состояние имеет место, когда предприятие находится на грани банкротства. В данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Для оценки финансовой устойчивости применяется система коэффициентов.

1. Коэффициент автономии (K_a):

$$K_a = \frac{C_k}{A},$$

где C_k – собственный капитал;

A – сумма всех активов.

Коэффициент показывает долю собственного капитала в составе всех активов предприятия.

2. Коэффициент финансирования (K_f):

$$K_{\phi} = \frac{З_{\kappa}}{C_{\kappa}},$$

где $З_{\kappa}$ – сумма привлеченных предприятием заемных средств

Коэффициент показывает соотношение заемных и собственных источников финансирования, тем самым определяя зависимость предприятия от заёмных средств.

3. Коэффициент долгосрочной финансовой независимости ($K_{дн}$).

$$K_{дн} = \frac{C_{\kappa} + З_{\kappa д}}{A},$$

где $З_{\kappa д}$ – долгосрочные заемные средства.

Коэффициент показывает, какая часть общей стоимости активов предприятия сформирована за счет долгосрочных источников финансирования.

4. Коэффициент маневренности собственного капитала ($K_{м}$):

а) при наличии в составе источников финансирования долгосрочных обязательств:

$$K_{м} = \frac{C_{\kappa} + З_{\kappa д} - A_{в}}{C_{\kappa}},$$

где $A_{в}$ – балансовая стоимость внеоборотных активов;

б) при отсутствии в составе источников финансирования долгосрочных обязательств

$$K_{м} = \frac{C_{\kappa} - A_{в}}{C_{\kappa}}$$

Представленные два коэффициента отражают другой аспект финансовой устойчивости – долю собственных оборотных средств в составе собственного капитала.

Собственные оборотные средства – наиболее мобильная часть собственного капитала, поэтому коэффициенты, связанные с оценкой их доли, называются коэффициентами маневренности.

Данные коэффициенты являются основными инструментами для оценки финансовой устойчивости предприятия. Из перечисленных пяти коэффициентов особое значение принимают два: коэффициент долгосрочной финансовой независимости и коэффициент маневренности собственного капитала. Ибо они могут дать исчерпывающую информацию о возможности предприятия осуществлять инвестиции, а также о доверии к предприятию со стороны кредиторов, следовательно, что могло бы привести к увеличению потенциала предприятия.

Использованные источники:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов по спец. 060800 "Экономика и управление на предприятии АПК" / Н. Е. Зимин, В. Н. Солопова. М. :КолосС, 2013. 384 с. : ил. (Учебники и учеб.пособия для студентов высш. учеб. заведений).
2. Гермалович Н.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия /Н.А. Гермалович. – М: Финансы и статистика, 2011. – 346 с.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2010. – 688 с.
4. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. - 193 с
5. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.– Ульяновск: УГСХА, 2005. – С. 145-149.
6. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66.

*Коломийцева А.А.
Кулаковская В.Д.
Хачин С.В., к.т.н.
научный руководитель, заведующий кафедрой, доцент
кафедра ИП ИСГТ
Национальный исследовательский
томский политехнический университет
Институт социально-гуманитарных технологий
Россия, г. Томск*

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В настоящее время мы часто слышим пришедшее к нам из Европы слово «менеджмент», сегодня существует очень большое количество определений этому слову и все они верны.

Маркетинг – это особенный вид профессиональной деятельности человека, который ориентирован на достижение поставленных целей. Маркетинг – некая нацеленная на получение прибыли в дальнейшем система моделирования, планирования, организации производства продуктов либо услуг.

Как и любой вид работы, маркетинг имеет собственные специфики, несомненно, отечественная система управления различается от европейской, обусловлено это большим количеством причин. В России менеджмент возник сравнительно недавно, его основой является человеческий ресурс, т.е. предпринимательская деятельность, сотрудники. Сегодня в России маркетинг, соответствующий крупным стандартам, присутствует в стадии развития.

Российский современный менеджмент ориентируется на то, что наша страна уделяет особое внимание проведению рыночных реформ, обеспечивающих благополучие и свободу граждан,

экономическому восстановлению страны, проросту главнейших технико-экономических показателей.

Процесс движения РФ к рыночной экономике необратим, Россия сейчас проходит тот путь, который страны с развитой экономикой прошли полвека назад. В Российской Федерации нет подобающего длительного опыта в управлении предприятием в критериях рыночной экономики. В данный момент Россия пребывает в виде догоняющего, и принуждена идти революционным методом к исследованию методов маркетинга. В Российской Федерации нет такого богатого навыка управления предприятиями в критериях независимой конкурентной борьбе, какой имеется на Западе, в связи с чем отмечаются эти трудности русского менеджмента, как: недостающая изученность спроса. Спрос на тот или иной продукт ориентируется лишь по достижению окончательного результата работы; недоступность долгосрочных целей становления бизнеса; недоступность самостоятельной оценки работы российских менеджеров; недоступность школы управляющего резерва, коррупция, невозможность достичь желаемого эффекта собственной предпринимательской деятельности в отсутствии наличия связей в вы высоких кругах, денежных средств и т.п.

Отличительные черты отечественного менеджмента состоят в: весьма большой скорости протекания общественно-политических и общественно-финансовых действий в государстве, которые никак не смогут не проявить значимого воздействия на все без исключения области человеческой деятельности; комбинации условий, способствующих формированию и укреплению концепции маркетинга либо, напротив, ей мешающих; особенных чертах склада ума российской личности.

Спецификой Российского менеджмента так же является и то, что понятие «менеджер» у нас в стране очень размыто. Если в Европейских странах «менеджер» - это управляющий, руководитель компании, крупного предприятия. В русских фирмах секретарь, администратор, отвечающий за небольшую бумажную работу, также называется менеджером, что не верно. Современный Российский менеджмент, исходя из того, где он развивается и формируется, имеет ряд специфических и единых отличительных черт.

К специфическим чертам мы отнесем:

- национальные особенности общества;
- исторические особенности развития;
- географические условия;
- культура и другие подобные факторы.

Также, состояние развития русского общества, образовавшиеся производственные отношения, менталитет и прочие причины позволяют выделить 4 главных отличительных черт российского маркетинга:

1. Приоритеты в проблематике, акценты внимания и усилий.

Наиболее значительными вопросами управления в России становятся антикризисное управление, руководство занятостью людей, информативные технологические процессы, помощь предпринимательства и малого бизнеса, мотивация экономической инициативности в сфере производства, банковский менеджмент. Хотя, главная трудность заключается никак не в том, чтобы найти их, а в том, чтобы сконструировать ранжированные приоритеты. Непосредственно здесь появилась максимальная трудность в представлении менеджмента и его значимости в Российской Федерации.

2. Инфраструктура менеджмента, социально-экономические и политические условия его существования.

Здесь существенно осознать и сконструировать понятие непосредственно инфраструктуры. Она предполагает собою комплекс огромного числа факторов, основополагающих ту социально-финансовую сферу, в каковой формируется общероссийский маркетинг, а именно:

- причины менталитета (ценности, национальные традиции и культура);
- факторы публичного сознания, то есть понимание практики зарубежного и российского направления (система подготовки менеджеров);
- причины уровня научного мышления, методологической культуры, становление социально-экономических познаний.

3. Совокупность причин, затрудняющих или благоприятствующих укреплению маркетинга в Российской Федерации.

Это условия степени научного мышления, методологической текстуры, формирования общественно-финансовых познаний.

4. Развитая сфера, характерные черты социального сознания. Это условия, которые нельзя поменять в одночасье и какие, как демонстрирует общеисторический навык формирования, и ненужно менять. Сравнивая русский менеджмент с японским и американским, можно отметить, то что он совмещает в себе особенности равно как одного, так и другого, то что соответствует отличительным чертам российского рынка и дает возможность русскому коммерциалу эффективно действовать в непростых, регулярно меняющихся обстоятельствах.

Подводя результаты, можно сделать выводы, то, что Российские менеджеры обязаны не только лишь исследовать науку и практику маркетинга, однако и понимать сущность западной и восточных культур (Российская федерация считается евроазиатской государством). В отсутствии этого нельзя улучшить свой стиль управления, повышать имидж, организовывать требование с целью увеличения конкурентоспособности компании.

*Коновалюк О.В.
магистрант
Институт истории и права
Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Россия, г. Абакан*

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Аннотация: В статье рассмотрены основные, законодательно закрепленные, принципы местных бюджетов в РФ.

Ключевые слова: органы местного самоуправления; местный бюджет, доходы, расходы.

В целях построения эффективной бюджетной системы в законодательстве закреплены единые принципы, которые являются критерием оценки законности принимаемых органами государственной власти или местного самоуправления нормативно-правовых актов по формированию и исполнению соответствующих бюджетов бюджетной системы РФ.

С.П. Кузнецов под принципами местных бюджетов понимает: «совокупность основных исходных положений, закономерностей, сущности построения местных бюджетов, обеспечивающих самостоятельное функционирование муниципальных образований для решения вопросов местного значения» [4, с.80].

Бюджетный кодекс РФ (далее БК РФ), как основной нормативно-правовой акт в области бюджетного законодательства, в ст. 28 заложил основные принципы, на которых базируется бюджетная система РФ, и раскрыл их содержание [2]. Данные принципы распространяются на все стадии бюджетного процесса всех уровней бюджетов, в том числе на местные бюджеты.

Согласно ст. 29 БК РФ принцип единства предполагает, что бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ должны формироваться и исполняться в соответствии с единым порядком, урегулированным законодательством РФ [2]. Данный принцип основывается на единой социально - экономической политике, проводимой в РФ, и реализуется через взаимосвязь бюджетов всех уровней.

Принцип разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы РФ означает, что за каждым бюджетом закрепляются соответствующие источники доходов, необходимые для финансирования расходов бюджетов. Применительно к местным бюджетам данный принцип предопределяет объем компетенций органов местного самоуправления.

Принцип самостоятельности бюджетов выражается в наличии у каждого бюджета своих источников доходов, в праве каждого бюджета самостоятельно расходовать их по своему усмотрению, определять источники финансирования дефицита бюджета [3, с. 40 - 41]. В системе

местного самоуправления принцип финансовой самостоятельности подразумевает право органов местного самоуправления на минимальные собственные доходы бюджета, самостоятельное определение направлений их расходования и выбор источников финансирования дефицита. Для обеспечения самостоятельности местного самоуправления ст. 133 Конституции РФ гарантируется дополнительная передача финансовых средств муниципальному образованию в случае осуществления ими отдельных государственных полномочий, «...на компенсацию дополнительных расходов возникших в результате решений, принятых органами государственной власти...» [1].

Являясь субъектом бюджетных правоотношений, все органы местного самоуправления на основании ст. 31.1 БК РФ имеют равные бюджетные права, а именно одинаковые бюджетные полномочия, право на получение межбюджетных трансфертов в соответствии с едиными требованиями [2].

В соответствии со ст. 32 БК РФ все виды доходов, расходов и источников финансирования дефицита местного бюджета подлежат обязательному учету и отражению в полном объеме в соответствующем правовом акте о бюджете [2].

Принцип сбалансированности бюджета означает, что все произведенные муниципальным образованием расходы за отчетный период должны быть равны суммарному количеству полученных доходов и средств, предназначенных для финансирования бюджетного дефицита.

Расходование средств бюджетов всех уровней должно осуществляться исходя из принципа эффективности использования бюджетных средств. Согласно ст. 34 БК РФ, эффективность, в данном случае, выражается в использовании участниками бюджетного процесса наименьшего объема предоставленных бюджетных средств при одновременном достижении наивысшего результата [2].

Принцип общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов означает, что доходы бюджета, получаемые из различных источников, не имеют целевого назначения, поскольку расходуются соответствующими органами местного самоуправления по мере поступления, без увязки, откуда они были получены, если иное не предусмотрено законодательством.

Гласность является одним из ключевых принципов правовой системы РФ. Применительно к бюджетной системе, данный принцип урегулирован ст. 36 БК РФ «Принцип прозрачности (открытости)» и обязывает субъектов бюджетных правоотношений публиковать законы (решения) о бюджете и отчеты об их исполнении в открытых источниках и СМИ.

Принцип достоверности бюджета согласно ст. 37 БК РФ предполагает, что проект бюджета составляется на основании произведенного исследования социально-экономического развития соответствующей территории, с учетом уровня инфляции [2]. Только в этом случае, будет

возможна реализация бюджета на практике, а данные бюджетной росписи будут считаться надежными и достоверными.

Одним из главных принципов бюджетного устройства РФ является принцип адресности и целевого характера бюджетных средств, согласно которому бюджетные средства могут направляться строго на достижение определенных целей, а расходование выделенных бюджетных средств не в соответствии с их целевым предназначением является правонарушением.

Принцип подведомственности расходов бюджетов, урегулирован ст. 38.1 БК РФ, согласно которой: «получатели бюджетных средств вправе получать бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств только от главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств, в ведении которого они находятся». Данный принцип обусловлен законодательным разграничением подведомственности по распределению бюджетных средств. Главным распорядителем средств местных бюджетов выступает администрация муниципального образования.

Принцип единства кассы в бюджетном законодательстве означает, что любое движение бюджетных средств осуществляется через единый счет бюджета, обслуживаем которого занимаются специальные органы – Федеральное казначейство РФ, либо его региональные подразделения.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что в бюджетном законодательстве и научной литературе не сложилось единого подхода к определению принципов формирования и исполнения местных бюджетов. Финансовая стабильность муниципалитетов обеспечивается соблюдением принципов местных бюджетов, которым они не должны противоречить. Неисполнение обозначенных принципов ведет к дестабилизации всей бюджетной системы страны.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.: в ред. Федерального Конституционного Закона от 21 июля 2014 г. №11-ФКЗ // Рос. газ. - 1993. - 25 дек.; Собр. законодательства Рос. Федерации. - 2014, - № 31, ст. 4398.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 17 июля 1998 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 17 июля 1998 г.: введ. Федер. законом Рос. Федерации от 9 июля 1999 г. № 159-ФЗ; в ред. Федер. закона от 8 мар. 2015 г. № 25-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1998. - № 31, ст. 3823; Рос. газ. – 2015. – 11 март.
3. Белоножко М.Л. *Государственные и муниципальные финансы: учебник / М.Л. Белоножко, А.Л. Скифская.* - СПб: ИЦ «Интермедия», 2014. — 208 с.
4. Кузнецов С.П. Бюджет муниципального образования (местный бюджет) в РФ: проблемы формирования и правового регулирования: дисс. ... канд. юрид. наук. / С.П. Кузнецов. - Челябинск. 2006. – 192 с.

Кононова Ю.Ф.
магистрант
факультет экономики
Саратовский социально-экономический институт
(филиал) РЭУ им. Г.В.Плеханова
Россия, г. Саратов

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В период кризисных явлений в экономике особую роль приобретает своевременное получение, как руководителем хозяйствующего субъекта, так и другими пользователями полной и достоверной информации о финансовом состоянии предприятия. Особенно это касается сферы торговли с ее высокими скоростями оборота средств. В статье исследуются методические особенности анализа финансового состояния предприятий торговли, приводятся наиболее важные направления такого анализа и показатели.

Ключевые слова: финансовое состояние, торговое предприятие

В условиях нестабильности экономики, все более актуальными становятся вопросы снижения темпов развития предприятий различных сфер деятельности. Учитывая тот факт, что одна из наиболее развитых в настоящее время в России сфер хозяйственной деятельности - отрасль торговли - будет затронута кризисными явлениями в первую очередь, так как покупательская способность населения в период экономического спада снижается, руководителям предприятий торговли следует особое внимание уделять экспресс-анализу финансового состояния.

Для того, чтобы понимать на какие показатели следует обратить особое внимание, нужно понимать специфические особенности как отрасли в целом, так и функционирования отдельных предприятий. Торговое предприятие – это система, входными потоками которой служат материальные, трудовые, финансовые ресурсы. С помощью торгово-технологического процесса они преобразуются в товары и услуги, предназначенные конечному потребителю, что и является результатом деятельности системы. Если торговое предприятие работает эффективно, то в процессе преобразования ресурсов возникает результат в форме прибыли, увеличения товарооборота, расширения рынка сбыта и т.д. Эффективность работы, зависит от того, насколько выгодно для себя предприятие реализует товар (т.е. с наименьшими потерями). Таким образом, товар – это основной элемент оборотных средств торгового предприятия. Поэтому именно анализу оборотных активов в первую очередь следует уделять внимание при анализе активов.

Необходимым является проведение вертикального и горизонтального анализа оборотных активов предприятия, сопоставление с изменением валюты баланса. При этом, следует помнить, что структура оборотных

активов зависит от рода деятельности торгового предприятия. Например, предприятия розничной торговли имеют значительную долю товаров для перепродажи, оптовой торговли - помимо товаров для перепродажи имеют в структуре активов значительные размеры дебиторской задолженности. Т.е. исходя из рода деятельности, следует делать выводы, анализируя изменения оборотных активов в общем итоге баланса.

Во-вторых, помня о том, что оборотные средства являются наиболее маневренной частью активов предприятия, следует определить коэффициент маневренности и проследить его динамику. Низкое значение показателя говорит о том, что большая часть средств предприятия закреплена в активах имущественного характера.

В-третьих, следует проанализировать финансовые потоки, направленные на формирование оборотного капитала, т.е. сопоставить источники формирования оборотных средств (которые могут быть собственными и привлеченными) с их размером и найти разницу между ними (т.е. определить чистый оборотный капитал собственные оборотные средства предприятия).

Следующим этапом анализа оборотных активов является определение эффективности их использования. Для этого оборотные активы сопоставляют с товарооборотом и прибылью. Для оценки эффективности используют показатель оборачиваемости. Оборачиваемость характеризуется скоростью оборота и продолжительностью одного оборота. При этом скорость характеризуется количеством совершаемых за период оборотов, а продолжительность оборота измеряется в днях.

В процессе анализа целесообразно исчислять не только оборачиваемость общей суммы оборотных активов, но и элементов ее составляющих: запасов, дебиторской задолженности и денежных средств, с учетом следующих особенностей: оборачиваемость товарных запасов и дебиторской задолженности следует сопоставлять с товарооборотом, выраженным в ценах приобретения.

Далее изменения товарооборота следует сравнить с изменением стоимости оборотных активов. В случае опережения темпов роста товарооборота над темпами роста оборотных активов говорят об улучшении эффективности их использования и, наоборот.

Также следует оценить как оборотные активы оказывают влияние на финансовый результат деятельности предприятия, т.е. найти рентабельность оборотных активов. Чем выше будет данный показатель, тем эффективнее используются оборотные активы.

Таким образом, факторный анализ оборотных активов можно считать завершенным, однако в случае существенных отклонений показателей можно найти влияние факторов на показатели и сделать соответствующие выводы.

Далее следует произвести горизонтальный и вертикальный анализ общего объема активов предприятия и рассчитать показатели эффективности их использования активов посредством показателя капиталотдачи, который покажет, сколько было заработано на каждый рубль активов и показателя и рентабельность активов.

Следующим этапом анализа финансового состояния торгового предприятия можно считать изучение обеспеченности предприятия источниками финансирования средств. Для анализа динамики и структуры источников формирования имущества также применяют горизонтальный и вертикальный анализ.

Далее, следует рассчитать ряд коэффициентов, которые позволят дать оценку источникам финансирования предприятия:

1. Коэффициент финансирования (капитализации) дает представление о соотношении собственных и заемных средств и о зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

2. Коэффициент общей задолженности отражает долю заемного капитала в общей его сумме.

3. Коэффициент текущей задолженности и коэффициент долгосрочной финансовой независимости показывают долю краткосрочного заемного капитала и долгосрочного и собственного капитала соответственно.

Для оценки источников формирования капитала следует провести оценку эффективности их использования, в особенности - собственных средств. Для этого рассчитывают оборачиваемость собственного капитала и рентабельность, исходя из чистой прибыли предприятия.

После анализа капитала и источников его формирования следует рассчитать показатели, дающие общую оценку финансового состояния торгового предприятия. Это показатели платежеспособности, рентабельности и финансовой устойчивости предприятия.

При анализе платежеспособности следует особое внимание уделить анализу денежных потоков, которые целесообразно произвести прямым и косвенным методами.

В завершении анализа платежеспособности можно провести расчет частных показателей таких как: показатели ликвидности. При этом, особое внимание уделяется коэффициенту текущей ликвидности.

Для оценки рентабельности торгового предприятия наиболее важным является показатель рентабельности продаж, т.к. служит индикатором ценовой политики компании и её способности контролировать издержки.

Оценка финансовой устойчивости позволяет ценить насколько доходы превышают расходы, и обладает ли предприятие свободными денежными средствами для их использования при бесперебойном процессе реализации продукции. Для этого рассчитываются такие показатели, как коэффициент автономии, коэффициент соотношения собственных и заемных средств,

коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Показатели финансовой устойчивости вместе с показателями ликвидности характеризуют надежность предприятия. Если потеряна финансовая устойчивость, то вероятность банкротства будет достаточно высокой.

В заключение хочется отметить, что использование различных подходов для проведения комплексного анализа финансового состояния предприятия торговли позволит более глубоко и детально изучить его деятельность, что приведет к более эффективному использованию его ресурсов, а также выявлению неиспользованных резервов. Результаты экспресс-анализа финансового состояния послужат базой для принятия управленческих решений.

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Лисачев А.Н.
научный руководитель, ст.преподаватель
Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОЦЕССОВ СЕРТИФИКАЦИИ

Сертификация играет очень важную роль. Сертификация дает нам уверенность в том, что продукция, товары и услуги, которые мы приобретаем из-за дня в день, являются качественными и безопасными для нас. Также сертификация контроля качества дает шанс предприятиям быть вне конкуренции. Сертифицированная продукция и услуга пользуется наибольшим спросом. Сертификация помогает стране больше развивать научно - технический прогресс.

Все-таки не смотря на огромные плюсы сертификации, предприниматели не спешат проходить эту дорогую процедуру.

В процессе сертификации существует огромный ряд проблем, а именно:

1. Первая проблема является основной в экономических отраслях на сегодняшний – отсутствие сертификации процессов производства. Что следует из этого никто не знает как проходит определенный процесс сертификации на производстве. Ведь в основном сертификации подлежит только сама выпускаемая на рынок продукция. Я считаю, что больше внимания нужно отдавать не только самой продукции, но и исследовать все производственные стадии производства этой продукции.

2. Также в России нет совершенной единой нормативно – правовой базы. Эта проблема очень часто затрагивает всю экономику в целом. Так как за нарушение в процессе сертификации очень маленькие штрафы, всего

лишь несколько тысяч, которые определены только для юридических лиц, физические лица подвергаются штрафам лишь в исключительных случаях. Предприниматель больше будет иметь выгоды от реализации фальсифицированного товара, нежели от товара отличного качества. Также предприниматель не принесет большого ущерба когда его «поймают за руку», ведь штрафы устанавливаются на минимуме. Такие маленькие штрафы не могут уберечь продавца от сверх высокой прибыли от просроченных товаров и опасных для жизни и здоровья людей. А это очень важная проблема общественности, я считаю, что штрафы за несертифицированную продукцию нужно увеличить во много раз, возможно после чего предприниматели будут проходить сертификацию и это будет обходиться намного дешевле нежели штраф.

3. Также в России существует такая проблема, как недоверие к российским коммерческим организациям сертификации. Из – за чего предприниматели отдают свое предпочтение зарубежным органам по сертификации.

4. Следующая проблема – неофициальная продажа сертификатов качества. Ведь проще прийти в орган по сертификации и купить сертификат, нежели пройти эту дорогостоящую и долгосрочную процедуру.

5. Также особую роль все-таки играет нехватка высококвалифицированных специалистов по проведению сертификации. Ведь все слабые специалисты по данному профилю чаще всего терпят неудачу. Чтобы решить эту проблему нужно больше проводить курсов по подготовки нужных специалистов и подобные мероприятия.

6. Сертификация не охватывает осмотр всей документов.

7. Также предприниматели относятся к процессам сертификации относятся лишь формально и находят в этих процедурах все только отрицательное.

8. Следующая проблема – очень низкая информированность общественности. Люди просто не знают что существуют такие процедуры, которую должны проходить все предприниматели.

9. Также существует такая проблема, как развитие множества мелких предприятий. Этим предпринимателям особо не нужно рекламировать свои товары или услуги, не надо раскручивать свой товарный знак и также не надо продвигать свой бренд, потому что все товары реализуются в маленьких масштабах. Ведь на сегодняшний день очень мало компаний, которые дорожат своей репутацией и которые выпускают продукцию или услуги путем не сверх высоких продаж, а путем оказания высокого качества услуг или продукции соответствующим высоким требованиям прохождения и получения сертификации.

В заключение хотелось бы сказать, что без сертификации ни одно производство не будет работать, а если и будут, то не добьется больших успехов в реализации своей продукции или услуги. Сертификация является

главным доказательством того, что вся продукция или услуга принадлежит наибольшему качеству. Что даст процветание и рост какой-либо фирмы. Именно благодаря сертификации мы можем быть уверены в том, что продукция, товары и услуги, которые мы приобретаем из-за дня в день, являются качественными и безопасными для нас.

Я считаю, через пару десятилетий в мире сертификацию будут проходить все предприятия обязательно. На рынке будет продаваться только качественная продукция и людям будут предоставляться только высокого качества услуги. Ведь обеспечение качества продукции и услуг содержит в себе все предполагаемые и систематичные действия, которые необходимы для снабжения адекватной уверенности в том, что продукт или услуга будет отвечать заданным показателям качества.

Использованные источники:

1. Сертификация // [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://dic.academic.ru>
2. Метрология. Стандартизация. Сертификация, учебник под редакцией В.М. Мишина, издательство: Юнити-Дана, 2012 г.
3. Сертификация, учебное пособие под редакцией Сергеева А.Г., издательство: Логос, 2008 г.

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

БИЗНЕС - ИННОВАЦИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Проблемы развития предпринимательской деятельности изучаются разными учеными на протяжении уже многих лет. Но главным вопросом все же остается, что же влияет на развитие предпринимательства? В своей работе мы попытались разобраться, что позволяет предприятию эффективно и стабильно работать и также при этом получать высокую прибыль, но и главным вопросом остается как влияют инновации на развитие предпринимательской деятельности.

Термин "инновация" стал использоваться в период развития переходной экономики, что подразумевала под собой введение новшества, нововведения, новаторства.

Инновация подразумевает под собой: изготовление продукции или услуги, значительно улучшенных или вовсе новых, также введение нового процесса, новых методов продаж или новые организационные методы ведения бизнеса и многое другое.

Инновация - введение новшества, которое обеспечит качественный рост эффективности, которая востребована рынком.

Французский экономист Сей отмечал, что предприниматель, который перемещает экономические ресурсы из области с более низкой в область с более высокой, пользуется наибольшей производительностью и результативности. С чем это связано? Все весьма просто покупатель будет больше отдавать свое предпочтение новому товару, который только вошел в оборот. Развитие научно-технического прогресса не дает предприятиям стоять на месте, что позволяет улучшать, модернизировать продукцию или услуги.

Далее рассмотрим какими же инновациями может пользоваться предприятие:

1. Изготовление новой продукции, еще не известной покупателю или создание продукции, намного качественней своего аналога.

2. Использование нового метода производства, а именно использование новыми технологическими процессами, которые не известны в определенной отрасли, но в основе которого будет использование нового открытия или изобретения, а также может использоваться усовершенствование коммерческого использования.

3. Получение нового источника сырья или его использование, оно может быть и существовало раньше, но по каким-либо причинам не использовалось.

4. Также инновациями может служить проведение системных преобразований структуры производства или органов его управления.

5. Также инновациями являются продвижение товаров на новые рынки сбыта, на которых данная продукция или услуга еще не были представлены.

Чтобы понять приносит ли инновационные процессы какую-то пользу предприятию, посмотрим данные опросов предпринимателей. Динамика внедрения инновационных процессов в предпринимательство, дала понять, что наибольший вклад от всей прибыли инновации принесли в 2013 году.

На графике мы видим тенденцию изменения внедрения инновационных процессов в производственную деятельность. Больше всего дохода от инновационных процессов принес 2013 год (69%), в 2012 и 2011 год особо сильно не отличаются друг от друга, разница между ними принес 1% (2012-37%, 2011-36%), наименьшую, но не мало важную долю прибыли принесли 2010(15%) и 2009 (13,3%). Из выше сказанного можно сделать вывод, что с каждым годом предприниматели вносят все больше и больше различных инноваций в разработку товаров или услуг, что позволяет им увеличить свою прибыль в половину и даже больше. Внедрение инновационных процессов даст возможность предпринимателю дальнейшее процветание и рост, также достижение высоких доходов.

Для того, чтобы посмотреть, что в наибольшей степени влияет на предпринимательскую деятельность, и что даст предприятию наибольшее достижение успех и процветания, мы обратимся к социальным опросам.

По социальным опросам, данные которых представлены в виде графика видно, что наибольшее количество людей считают, что инновации являются главным инструментом регулирования достижения успехов производства товаров или услуг.

Далее не менее важный фактор предприятия-цена, на третьем месте-качество товаров или услуг, на четвертое место люди отнесли - фирма, произведенной продукции или услуги и всего лишь на пятом месте остальные факторы, влияющие на развитие бизнеса.

По-моему мнению инновация - это процесс, который через свое практическое использование идей предпринимателя или изобретений приводит к созданию лучших по свойствам изделий и технологий, также в случае этого инновация приносит экономическую выгоду, прибыль и также приносит предприятию дополнительный доход.

В заключение можно сказать, что развитие решений социальных проблем инноваций, научно-технического развития и стратегии инновационного развития, а также инновационного менеджмента, дадут предпринимателю новые определения развития инноваций. Внедрение инновационных процессов в предпринимательскую деятельность решит вопрос о том, как достигнуть наибольшей производительности предприятия, и как возможно достигнуть больших результатов получения прибыли. Все процессы внедрения инновации будут считаться, как целенаправленное изменение, которое вносит в сферу предпринимательства относительно новые стабильные элементы экономики, организации, управления.

Использованные источники:

1. <http://www.creativeconomy.ru>-издательство креативная экономика, статья " влияние инновации на современную жизнь".
2. <http://www.BestReferat.ru> - статья на тему "Развитие малого бизнеса", автор Блинов А.К.
3. <http://www.CoolReferat.ru> - научная статья на тему "Разработка инноваций", автор Аникина С.Н.
4. <http://www.wikipedia.ru> - статья "что такое инновация?".

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

БИЗНЕС ЭТИКЕТ В БРИТАНИИ

Представьте себе такую ситуацию, вас послали на бизнес встречу в Британию, и эта встреча будет решать все ваше будущее, а вы не знаете как начать разговор и думаете о том, чтобы такого не сделать чтобы ваш бизнес партнер просто не встал и не ушел потому, что вы что-то не то или не так сделали. Я постараюсь рассказать все тонкости бизнес этикета в Британии.

Соединенное королевство состоит из четырех стран: Англии, Шотландии, Уэльса и Северной Ирландии. Термин «англичанин» может употребляться только в том случае, если человек только из Англии. Термин «британец» употребляется если человек не только из Англии, но и из Шотландии и Уэльса. Именно поэтому термин «британец» используется чаще, чем «англичанин».

Обычно британцы стараются назначать встречи только с долгосрочными проверенными бизнес отношениями. Многие директора компаний предпочитают работать с компаниями и людьми, которых они знают уже многое время и людьми которые являются проверенными партнерами. Молодые бизнесмены ведут свою деятельность уже по другой схеме: они заключают договора и сделки с новыми фирмами, однако по истечению некоторого времени они приходят к созданию социальных сетей и построению постоянных бизнес - отношений. Ведь такие отношения являются залогом успеха в бизнесе. Уважаемые себя люди сотрудничают с людьми только своего уровня.

Процедура знакомства в самом начале – это важнейшая составляющая делового контракта. К мужчине обычно обращаются «mister», а к женщине «miss». Обращение по имени просто не допустимо.

Первое правило бизнес этикета - это конечно никогда не опаздывать! Пунктуальность-британская черта. Особенно она проявляется в деловых отношениях. Если назначена встреча с британцем, и вы опаздываете на 5-10 минут, рекомендую вам позвонить или сообщить о своей задержке.

Далее это конечно рукопожатие-наиболее распространенная форма приветствия среди британцев и англичан, в частности, при знакомстве с новым человеком. Поцелуи могут использоваться лишь в том случае, если вы встречаетесь со старым знакомым, с которым не виделись очень длительное время. Формально приветствие начинается с вопроса «Howdoyoudo?»(Как поживаете), если же у вас спрашивают «Howareyou?»(Как дела?), то вы должны вежливо ответить: «Iamfinethankyouandyou?»(Я в порядке, спасибо, а у вас?). Далее вы должны начать диалог с фразы: «Nicetomeetyou?»(Приятно познакомиться). Также существуют другие формы официального приветствия: Delightedtomeetyou(Рад встретиться с вами), Pleasedtomeetyou(Рад познакомиться с вами), Gladtomeetyou(Рад встретиться с вами), Goodmorning/goodafternoon/ goodevening(доброе утро/ добрый день/добрый вечер), нельзя обращаться: Helloили Hi(так обращаются только в неофициальной обстановке).

Далее это конечно ваш стиль одежды. В Англии обычно выбирают консервативный стиль. Цвета которые предпочитают британцы: черный, темно-серый, темно-синий. Для официальной встречи мужчины обычно выбирают галстук и темный строгий костюм, а женщины обычно выбирают платье или юбку и белую блузку. Однако в каждом из этих правил есть

некоторые исключения. Молодые британские менеджеры могут носить модную молодежную одежду. Однако офисным сотрудникам по пятницам разрешается носить повседневную одежду, такой день называется (Leisure Fridays). Но все таки на каких-либо важных переговорах и бизнес-встречах британцы придерживаются в большей степени консервативного стиля. Женская юбка должна быть чуть выше колена или наоборот длиннее, все остальное британцы считают не допустимым. И в связи с этим все мнение о вас отразится негативно, особенно как о профессионале. Платье для встречи должно быть строго классического покроя. Короткие топы или футболки также не приветствуются британцами. Что касается мужчин, то нужно отказаться от полосатых вещей, похожих расцветкой на британское обмундирование.

Далее это стиль общения. У британцев самое интересное сочетание стилей общения, охватывающее как преуменьшение, так и конечно прямоту. Но пожилые и почитаемые бизнесмены общаются только на формальном языке, который устанавливается строго протоколом. Если ваш бизнес-партнер, равен вам по рангу или по классу, британцы обычно изъясняются прямолинейно, но жестокость в разговоре не приемлема. При общении с человеком, которого вы хорошо знаете можно использовать неформальный стиль общения. Так же как ни странно у британцев имеется чувство юмора, юмор-в Великобритании это ключевой момент в самых различных отраслях деятельности. Как ни странно люди думают, что деловой стиль не приемлет чувство юмора, но все оказывается наоборот. Можно использовать его в виде, как бы защитного механизма, а можно просто в форме иронии или самоиронии.

Что же еще не мало важно для бизнесменов-это обмен визитными карточками. В некоторых случаях он не обязателен. Но если ваш бизнес-партнер дал вам свою визитку, то вы должны в ответ дать свою, иначе это будет сказываться в невежливости. Тем более визитная карточка-это вещь очень практичная и функциональная, тем более может произойти такой случай, что вашему партнеру понадобится ваша помощь. Обмен визитными карточками должен происходить в конце всего мероприятия. Размер визитной карточки должен составлять 3.5*2 дюйма или 89*51 мм, также имеется и другой размер визитной карточки-3.58*2.4 дюйма или 91*61 мм. На карточке должна быть только самая важная информация о ее владельце: фамилия, имя, отчество, должность, номер телефона, адрес электронной почты.

Также в Великобритании приветствуются, так называемые бизнес-подарки. Подарок должен быть не дорогой, стильный и конечно консервативен. Лучше всего выбирать настольные принадлежности (например: пресс-папье с логотипов вашей компании или книгу о своей стране). Приглашение к себе на обед или на ужин учитываются как подарок. Если вы выбираете подарок женщине, какое-либо украшение, то всегда

нужно придерживаться минимализма. Если ваш бизнес-партнер в ответ к вам тоже подарил вам подарок, то его нужно открывать только после того как уйдет ваш собеседник, вскрытие подарка сразу же после получения является не красивым. Ни в коем случае не дарите британцу белые лилии, так как для британцев это символ смерти.

В заключении хотелось бы сказать, что если вы будите вести себя сдержанно, не будите разговаривать с незнакомыми людьми, если вы будите соблюдать правила этикета, то в ваших деловых начинаниях в Великобритании пройдут успешно.

Использованные источники:

1. Большая советская энциклопедия— 3-е издание. — М.: Советская энциклопедия, 1969—1978.
2. Рубин Ю.Б. Упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2006. - 2-е изд. - 458 с.
3. Джон Дейли Эффективное ценообразование - основа конкурентного преимущества

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

СПОРТ И ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА

Спорт - это то, что нужно каждому человеку. Когда человек решает вести правильный и здоровый образ жизни, то он сам обеспечивает себе будущее, то есть будет жить дольше и лучше. Если же человек не будет контролировать свой образ жизни, то со временем у него появятся вредные привычки, которые приводят к пагубным последствиям.

В последнее время наиболее часто появляются такие пагубные привычки, как например: курение, алкогольная зависимость и наркомания.

Рассмотрим эти пагубные привычки наиболее подробно:

Курение: Часто курильщики недооценивают, какой вред они приносят своему здоровью. Курение сильно влияет на сердечнососудистую систему. Привыкание к одной сигарете дыхательные органы сужаются, выделяется мокрота, появляется кашель и астматические приступы.

Алкогольная зависимость – это заболевание, которое характеризует болезненное пристрастие к алкоголю, с физической и психической зависимостью к нему.

Наиболее частыми последствиями алкоголизма являются: отравление, цирроз печени, развитие психозов, потеря трудоспособности, агрессивность и потеря самоконтроля.

Наркомания – хроническое заболевание, которое вызвано употреблением наркотических веществ. Распространенными последствиями

наркомании являются: СПИД, гепатит, заражение крови, судороги, депрессия, передозировка, самоубийства и многое другое.

Все эти пагубные привычки связывает одно общее и очень опасное слово для человека – это «зависимость». Так как при любых зависимостях воля человека подавляется, она начинает управлять человеком, то есть управлять его мыслями, поступками и чувствами. Главное, что пагубные привычки у человека приобретаются очень легко и неосознанно, словно «вырастая» из мелких глупых поступков. Тогда, как хорошие привычки, такие как: соблюдение режима дня, хорошая учёба, хозяйство по дому и многие другие, нужно долго и упорно вырабатывать. Главная причина в том, что у человека отсутствует сила воли, а также отсутствуют культурные представления о жизненных ценностях.

Все эти пагубные привычки разрушает психическое и физическое здоровье человека. Особенно быстро это происходит у подростков. Потому что именно в этом возрасте молодой организм очень восприимчив к формированию навыков поведения.

Спорт поможет сохранить и улучшить свое здоровье. А здоровый образ жизни включает в себя:

- 1) Позитивные эмоции;
- 2) Более активную жизненную позицию;
- 3) Способность достигать гармонию жизни, не только душевной, но и психической;
- 4) Быть уверенным в себе и в своей работе;
- 5) Иметь собственное хобби;
- 6) Здоровое питание;
- 7) Больше отдыха и сна;
- 8) Исключение каких-либо пагубных привычек.

Здоровье – это главная ценность жизни человека, которое невозможно купить. Человек получает здоровье при рождении и может только беречь и укреплять его или же наоборот наносить непоправимый вред.

Для того чтобы быть здоровым, нужно, главным образом, не обладать вредными привычками, которые связаны с курением и алкоголем. У каждого человека есть свои слабости, с которыми приходится бороться. Как правило, вредные привычки возникают у человека вследствие того, что у него нет другого выбора. Если человек начинает заниматься спортом, то у него появляется другой круг общения – это общество здоровых и сильных людей. Молодое поколение должно иметь шанс для того, чтобы с пользой использовать свой энергетический потенциал.

Спорт – это одно из основных средств, способствующее улучшению физических качеств и стимулированию адаптационных способностей организма.

Люди, которые постоянно занимаются спортом, гораздо успешнее в карьере и меньше других подвержены болезням, стрессам и депрессиям, они дольше живут и часто являются более счастливыми людьми. Разумные физические нагрузки закаляют тело и помогают сохранить здоровье. Обычно в семье, где родители ведут здоровый образ жизни, дети растут здоровыми и активными.

Благодаря спорту можно устранить отрицательные черты в развитии характера ребенка. Занятие спортом заполняет свободное время, не давая альтернативы пагубным привычкам. Спортивные победы способствуют формированию правильной самооценки, нередко вызывая уважение сверстников. Круг общения, который выбирает здоровый образ жизни, постепенно формирует отрицательные отношения к пагубным привычкам. В данном случае спорт помогает подросткам не увлечься вредными привычками и становится профилактическим средством по отношению к болезням.

Нередко спорт помогает поменять человеку мировоззрение и полностью избавиться от влияния алкоголя, курения или наркотиков. Постоянные физические нагрузки определенным образом помогают возобновить здоровье.

Занятие спортом - это своеобразная психологическая разгрузка, которая заменяет влечение к вредным привычкам. Со временем смена круга общения уменьшит число различных факторов, которые мешают истребить пагубные привычки. Взрослому же человеку спорт может только помочь в его желании изменить свой образ жизни. Но он действует как лекарство только в дополнении к силе воли самого человека.

Спорт и пагубные привычки это две несовместимые составляющие. Спорт – это одно из самых сильных средств борьбы с этими врагами. А главное для жизни человека - это физические упражнения и здоровый образ жизни.

На сегодняшний день будет актуально сказать всем вместе: «Нет – вредным привычкам!»

И мы все вместе говорим: «Да - здоровью, спорту и успеху!»

Использованные источники:

1. Большая советская энциклопедия— 3-е издание. — М.: Советская энциклопедия, 1969—1978.

Кононыхина А.Д.
студент
Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ СЕРВИС МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ

Логистический сервис — это совокупность нематериальных логистических операций, обеспечивающих максимальное удовлетворение спроса потребителей в процессе управления материальными, финансовыми и информационными потоками наиболее оптимальным (с точки зрения затрат) способом.

Уровень сервиса оценивает не только вероятность того, что фирма сохранит своих клиентов, но и число потенциальных клиентов, которые могут стать реальными клиентами. Уровень сервиса рассчитывается по следующей формуле:

$$n = m/M * 100\%$$

где n — уровень сервиса; M — количественная оценка теоретически возможного объема логистических услуг; m — количественная оценка фактически оказываемого объема логистических услуг.

Формирование системы логистического сервиса

Потребитель при выборе поставщика принимает во внимание возможности последнего в области логистического сервиса, т. е. на конкурентоспособность поставщика влияет ассортимент и качество предлагаемых им услуг. С другой стороны, расширение сферы услуг сопряжено с дополнительными затратами.

Широкая номенклатура логистических услуг и значительный диапазон, в котором может меняться их качество, влияние услуг на конкурентоспособность фирмы и величину издержек, а также ряд других факторов подчеркивают необходимость для фирмы иметь точно определенную стратегию в области логистического обслуживания потребителей.

Понятие логистического сервиса

В условиях «рынка покупателя» продавец вынужден строить свою деятельность, исходя из покупательского спроса. При этом спрос не ограничивается спросом на товар. Покупатель диктует свои условия также и в области состава и качества услуг, оказываемых ему в процессе поставки этого товара.

Услуга, в общем понимании этого термина, означает чье-либо действие, приносящее пользу, помощь другому. Работа по оказанию услуг, т. е. по удовлетворению чьих-нибудь нужд, называется *сервисом*.

Природа логистической деятельности предполагает возможность оказания потребителю материального потока разнообразных логистических услуг. *Логистический сервис неразрывно связан с процессом распределения и*

представляет собой комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки товаров.

Логистический сервис

Логистический сервис — представляет собой определенную совокупность услуг, оказываемых в процессе непосредственной поставки товаров потребителям, который является завершающим этапом продвижения материального потока по логистическим цепям.

Предметом логистического сервиса является определенный комплекс (набор) соответствующих услуг.

Объектами логистического сервиса выступают конкретные потребители материальных потоков.

Логистическое сервисное обслуживание потребителей может осуществляться как самим производителем, так и торгово-посреднической структурой, а также специализированными транспортно-экспедиционными фирмами. Это зависит от вида логистической системы, уровня требований потребителей и стратегии поставщика (производителя, торгового посредника).

Логистический сервис — представляет собой определенную совокупность услуг, оказываемых в процессе непосредственной поставки товаров потребителям, который является завершающим этапом продвижения материального потока по логистическим цепям.

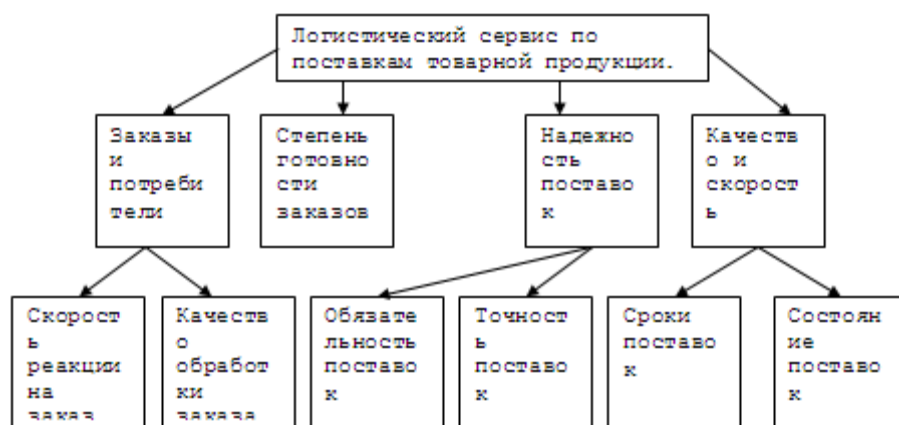
Предметом логистического сервиса является определенный комплекс (набор) соответствующих услуг.

Объектами логистического сервиса выступают конкретные потребители материальных потоков.

Логистическое сервисное обслуживание потребителей может осуществляться как самим производителем, так и торгово-посреднической структурой, а также специализированными транспортно-экспедиционными фирмами. Это зависит от вида логистической системы, уровня требований потребителей и стратегии поставщика (производителя, торгового посредника).

Логистический сервис по поставкам товарной продукции.

Рассмотрим обобщенную схему логистического сервиса по структурным компонентам.



Микроуровень логистического сервиса — это организация, структура и качество обслуживания конкретных потребителей, а также оперативное управление логистической деятельностью и необходимыми для этого инфраструктурными элементами.

Макроуровень логистического сервиса представляет собой распределение заказчиков по зонам их агрегирования, сегментам целевого рынка, а также разработку стандартов обслуживания, стратегическое планирование, инвестиции, реализацию общей политики деятельности на рынке логистических услуг.

Использованные источники:

1. Большая советская энциклопедия— 3-е издание. — М.: Советская энциклопедия, 1969—1978.
2. Рубин Ю.Б. Упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2006. - 2-е изд. - 458 с.
3. Джон Дейли Эффективное ценообразование - основа конкурентного преимущества

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

ФИНАНСОВЫЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

В настоящее время самой актуальной темой для обсуждения являются санкции. Потому что санкции касаются всех стран мира.

Санкции — принудительные меры, принимаемые Советом Безопасности ООН в отношении государства (части его территории или конкретно определённых лиц), которое отказывается выполнять обязанности, вытекающие из правоотношения международной ответственности.

Санкции – это возложение ответственности на страны, которые обязаны выполнять, те или иные обязательства, иными словами, это закон для его принудительного исполнения.

До сегодняшнего времени дискуссионным вопросом остаются субъекты, обладающие правом применять санкции. История развития санкций насчитывает более двух тысяч лет. Первые случаи применения были известны ещё в Древней Греции. В эпоху средневековья подобные меры получают нормативное закрепление и название «репрессалии». Санкциями они стали именоваться после Первой мировой войны в Уставе Лиги Наций. После создания ООН такие меры были закреплены в VII Разделе Устава ООН. В период с 1945 по 1990 санкции ООН были применены только два раза.

До недавнего времени они носили всеобъемлющий характер и предусматривали объявление всеми государствами-членами ООН полного эмбарго на торговлю с государством-объектом санкций. Таким санкциям подверглись Ирак и Югославия, чуть в меньшей степени Гаити и Южная Зимбабва. На сегодняшний день санкции ООН в своём большинстве представляют запрет на поездки или замораживание активов лиц, внесённых Советом Безопасности в так называемый «чёрный список» или эмбарго на поставки вооружения в государство-объект санкций. Такие санкции называются «точечными» или «целенаправленными».

Виды санкций существуют следующие:

1. Коммерческие или торговые
2. Финансовые:
3. Санкции в отношении передвижения
4. Дипломатические
5. Спортивные и культурные
6. Процессуальные санкции

В своей работе мы рассмотрим подробнее финансовые санкции.

Финансовые санкции включают в себя:

- а) блокирование иностранных активов правительства;
- в) ограничение доступа на финансовые рынки
- г) прекращение предоставления финансовой помощи;

Основными финансовыми санкциями являются:

1. ЕС – запрет поставки топливно-энергетических компаний России «Роснефть», «Транснефти», «Газпром»; запрет торговли облигаций этих компаний; ограничение по предоставлению займов и инвестиционных услуг «Сбербанк», «ВТБ», «Газпромбанк», «Россельхоз».

2. Австралия – запрет на поставки вооружения и оборудования для нефтегазовой сферы, доступ государственных банков.

3. Болгария – приостановка работы по проекту газопровода «Южный поток».

4. США – заморозили инвестиционное сотрудничество; отказ от проекта Всемирного банка; гражданам США запрещено приобретать долговые обязательства банков «Банк Москвы», «ВТБ», «Россельхоз»; прекращение работы пластиковых карт, выпущенных российскими банками «Visa» и «MasterCard»; отказ от участия в Петербургском международном экономическом форуме.

Все вышеизложенные санкции несут за собой следующий ряд последствий:

Ухудшение отношений между государствами; Международные компании, функционирующие на российском рынке, несут убытки и закрываются; Падение российских продаж на 8%; Потеря инвестиционного сотрудничества; Ограничение по предоставлению займов банками России; Потеря лицензий некоторых банков России на зарубежной территории; Резкое сокращение поставок нефтегазовых компаний и др.;

Но также санкции затрагивают не только Россию, но и страны которые вводили эти санкции, например: ЕС сократили поставки продукции, сельхоз продукция залеживается на фермах и люди устраивают забастовки. Что приводит к ухудшению экономики страны и повышению безработицы и многому др. Уровень безработицы в январе 2014 составил 5,60%, изменившись на 0,02% по сравнению с декабрем 2013 (5,58%), и -0,35% по сравнению с январем 2013 (5,95%).

Численность экономически активного населения в январе 2014 составила 74 627 000. Изменение составило -471 000 (-0,63%) по сравнению с декабрем 2013 (75 098 000) и -581 000 (-0,77%) по сравнению с январем 2013 (75 208 000).

Из общего числа экономически активного населения 70 447 000 были трудоустроены, и численность трудоустроенных людей изменилась на -461 000 (-0,65%) по сравнению с декабрем 2013, когда было 70 908 000 занятых людей, и на -284 000 (-0,40%) по сравнению с январем 2013, когда 70 731 000 людей имело работу.

В это же самое время, количество безработных в январе 2014 составило 4 180 000. При этом изменение составило -10 000 человек (-0,24%) по сравнению с декабрем 2013 (4 190 000) и -297 000 (-6,63%) в сравнении с январем 2013 (4 477 000).

Применение санкций против российских банков не несут за собой огромных потерь, так как ЕС и США отказались их инвестировать, но на нашу сторону встал Китай, который станет незаменимым помощником для нашей страны. Для нефтегазовых компаний санкции несут потери, так как страны отказываются от поставки нефти и газа, но для России это тоже не несет больших финансовых потерь, так как эти организации давно не являются государственными. Конечно, санкции понесли за собой убытки для России, но можно выйти даже из самой тяжелой ситуации. Основным решением является рост сельхоз компаний, введение нового проекта «Сила

Сибири» и поддержание отношений с Китаем, который на сегодняшний день является основным импортером для России.

Россия импортирует значительную часть пищевых продуктов из-за рубежа, в том числе из стран, на которые наложено продовольственное эмбарго. В 2013 году 40 % от ввезённой в Россию сельскохозяйственной продукции было произведено в ЕС, ещё 4 % — в США. В Калининградской области 80 % всего продовольственного импорта поступало из ЕС.

По расчётам газеты «Ведомости» на основе данных за 2013 г., на Евросоюз приходилось 37 % российского импорта мяса, 13 % — рыб и моллюсков, 33 % — продуктов животного происхождения (молока, яиц, мёда), 30 % — овощей, 24 % — фруктов, 39 % — готовой продукции из мяса и рыбы, 25 % — напитков, на долю США — 18 % импорта масличных и прочих семян и плодов и 12 % импорта мяса.

Существует мнение, что продовольственное эмбарго может положительно сказаться на агропромышленном комплексе России благодаря вытеснению зарубежных конкурентов и расширению рынка сбыта.

Однако, Россия не имеет возможности обеспечить полное замещение импорта продуктов, попавших под санкции, в связи с чем ожидается рост цен.

Локальные российские поставщики, а также производители из других стран начали повышать отпускные цены на продукты в связи с эмбарго. К концу 2014 года на 30—40 % могут подорожать рыба, морепродукты, яблоки, часть овощей, сыров и молочной продукции. По прогнозам продовольственная корзина в России к концу года подорожает на 15-20 %. Также ожидается падение качества продуктов, что объясняется уменьшением конкуренции.

До введения санкций на долю импорта приходилось около 40 % расходов россиян на продукты питания. Повышение цен на продукты в связи с санкциями ударит по бюджету россиян, особенно беднейших слоёв населения. По оценке агропродовольственной политики из-за эмбарго 30 % российских семей не смогут обеспечить себя минимальным необходимым питанием. Она связывает это с исчезновением отдельных дешёвых продуктов, которыми питались бедные семьи, а также с общим повышением цен на продовольствие.

По оценке «ВТБ Капитал», вследствие российских санкций инфляция в России увеличится на 1,5 % и составит в 2014 году 7,5 %. Также прогнозирует рост инфляции в связи с санкциями. По данным Росстата, инфляция в годовом выражении по состоянию на 22 сентября выросла до 7,9 %. Рост цен на продукты с начала года составил 6,1 %.

Санкции уже начали «кусать» страны, но пока что никто не берётся их прогнозировать, ведь никто не знает, будут ли еще санкции лететь в сторону России или нет, и какие последствия они понесут не только для России, но и для мира в целом. Но одно можно сказать точно, что восстановление

отношений между странами это очень долгий и болезненный процесс. Также не нужно забывать, что основные лидеры санкций ЕС и США не должны забывать, какую цену понесут за собой санкции, ведь они могут оказаться неожиданными.

Использованные источники:

1. Вести.RU // [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.vesti.ru/theme.html?tid=106434>
2. Санкции // [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
3. Информационное агентство России // [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://itar-tass.com/sankcii-v-otnoshenii-rossii>

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ

Социальная стратификация (от лат. *stratum* – слой и *facio* – делаю) — одно из основных понятий социологии, обозначающее систему признаков и критериев социального расслоения, положения в обществе; социальную структуру общества; отрасль социологии.

Термин «стратификация» вошёл в социологию из геологии (точнее, стратиграфии), где он обозначает расположение пластов земли. Но люди изначально уподобляли существующие между ними социальные дистанции и перегородки слоям земли, этажам расположенных зданий, предметам, ярусам растений и т. п.

Социальная стратификация — это деление общества на специальные слои (страты) путём объединения различных социальных позиций с примерно одинаковым социальным статусом, отражающее сложившееся в нём представление о социальном неравенстве, выстроенное по горизонтали (социальная иерархия), вдоль своей оси по одному или нескольким стратификационным критериям (показателям социального статуса). Деление общества на страты осуществляется исходя из неравенства социальных дистанций между ними — основное свойство стратификации. Социальные страты выстраиваются вертикально и в строгой последовательности по индикаторам благополучия, власти, образования, досуга, потребления.

В социальной стратификации устанавливаются определённая социальная дистанция между людьми (социальными позициями) и формируется иерархия из социальных слоев. Таким образом, фиксируется неравный доступ членов общества к тем или иным социально значимым дефицитным ресурсам путём установления на границах, разделяющих социальные страты, социальных фильтров. Например, выделение

социальных слоёв может осуществляться по уровням доходов, образования, власти, потребления, характеру труда, проведению свободного времени. Выделенные в обществе социальные слои оцениваются в нём по критерию социального престижа, выражающего социальную привлекательность тех или иных позиций.

Самой простой стратификационной моделью является дихотомическая — деление общества на элиты и массы. В самых ранних архаических социальных системах структурирование общества на кланы осуществляется одновременно с установлением социального неравенства между ними и внутри их. Так появляются «посвящённые», то есть те, кто посвящён в определённые социальные практики (жрецы, старейшины, вожди) и непосвящённые — профаны^[11]. Внутри такое общество может и дальше при необходимости по мере развития стратифицироваться. Так появляются касты, сословия, классы и т. д.

Современные представления о сложившейся в обществе стратификационной модели достаточно сложны — многослойны (полихотомические), многомерны (осуществляются по нескольким осям) и вариативны (допускают сосуществование множества стратификационных моделей): цензы, квоты, аттестация, определение статуса, ранги, льготы, привилегии, др. преференции.

Важнейшей динамической характеристикой общества является социальная мобильность. Согласно определению П. А. Сорокина, «под социальной мобильностью понимается любой переход индивида, или социального объекта, или ценности, созданной или модифицированной благодаря деятельности, от одной социальной позиции к другой». Однако не всегда социальные агенты перемещаются с одной позиции на другую, возможно перемещение самих социальных позиций в социальной иерархии, такое перемещение называется «позиционная мобильность» (вертикальная мобильность) или в пределах одного и того же социального слоя (горизонтальная мобильность). Наряду с социальными фильтрами, устанавливающими барьеры социальному перемещению, в обществе существуют и «социальные лифты», значительно ускоряющие этот процесс (в кризисном обществе — революции, войны, завоевания и т. п.; в нормальном, стабильном обществе — семья, брак, образование, собственность и т. д.). Степень свободы социальных перемещений из одного социального слоя в другой во многом определяет то, каким является общество — закрытым или открытым.

Теория У. Л. Уорнера о социальной стратификации

Уорнер выдвинул теорию о престиже различных слоёв общества на основе высказывания людей друг о друге.

По теории Уорнера, население современного западного общества делится на шесть слоёв: Богатые аристократы. Миллионеры в первом поколении. Высокообразованные интеллектуалы (врачи, юристы), деловые

люди (владельцы капитала). Канцелярские служащие, секретари, кассиры, рядовые врачи, школьные учителя и другие «белые воротнички». Квалифицированные рабочие («синие воротнички»). Электрики, слесари, сварщики, токари, водители и т. п. Бездомные бродяги нищие, преступники и безработные.

Различие между историческими формами социальной стратификации

Исторические формы социальной стратификации различаются по степени строгости «фильтров» на этажах социальной стратификации.

Касты — это группы людей в социальной иерархии, где социальные лифты полностью выключены, поэтому люди не имеют никакой возможности сделать карьеру.

Сословия — это группы людей в социальной иерархии, где строгие «фильтры» сильно ограничивают социальную мобильность и замедляют движение «лифтов».

Слои — это группы людей в социальной иерархии, где социальные «фильтры» не создают никаких искусственных препятствий для желающих сделать карьеру, единственным условием для этого служит наличие у претендента таланта и финансовых средств.

Рабство — это первая историческая система стратификации ^[источник не указан 210 дней]. Оно возникло в глубокой древности в Китае, Египте, Вавилоне, Риме, Греции и существовало во многих странах вплоть до настоящего времени. Рабство это социальный, экономический и юридический вид закрепощения людей. Рабство часто вообще лишало человека любых прав и граничило с крайней степенью неравенства.

Профессиональная стратификация

Профессиональная стратификация — разделение социума на слои, основываясь на успешности исполнения ролей, наличия знаний, умений, образования, и т. д.

Проявляется в двух формах:

- Иерархия основных профессиональных групп (межпрофессиональная стратификация);
- Стратификация внутри каждой профессиональной группы (внутрипрофессиональная стратификация).

Межпрофессиональная стратификация

Показателями межпрофессиональной стратификации являются:

- Важность профессии для выживания и функционирования группы, социальный статус профессии;
- Уровень интеллекта, необходимый для успешного выполнения профессиональной деятельности.

Прежде всего социально значимыми признаются профессии связанные с организацией и контролем самих профессиональных групп. Например,

неуставное поведение солдата или недобросовестность работника фирмы не окажут существенного влияния на других, но общий негативный статус группы, к которым они принадлежат, существенно влияет на всю армию или фирму.

Для успешного выполнения функции организации и контроля требуется более высокий уровень интеллекта, чем для физической работы. Такой труд лучше оплачивается. В любом обществе более профессиональной считается деятельность по осуществлению организации и контроля и интеллектуальную деятельность. Эти группы в межпрофессиональной стратификации имеют более высокий ранг.

Однако есть и исключения:

1. Возможность наложения более высоких уровней низшего профессионального слоя на низшие уровни следующего, но более высокого профессионального слоя. Например, лидер строителей становится бригадиром, а бригадиры, могут накладываться на низшее звено инженеров.

2. Резкое нарушение сложившегося соотношения слоев. Это периоды переворота, если слой после не исчезнет вовсе, прежнее соотношение быстро восстанавливается.

Внутрипрофессиональная стратификация

Представители каждого профессионального слоя подразделяются на три группы, в свою очередь каждая группа подразделяется на множество подгрупп:

1. Предприниматели или хозяева. Экономически независимые в своей деятельности, которая заключается в организации и контроле своего «дела» и своих служащих;

2. Служащие высшей категории: директора, менеджеры, главные инженеры, члены совета директоров корпораций и т. п. Они не «владельцы» дела, над ними стоит хозяин, но они продают свой труд и получают за это зарплату. Данные категории профессионалов играют важную роль в организации «ведения дела». Их профессиональная функция заключается не в физическом, а в интеллектуальном труде;

3. наёмные рабочие. Они, как и служащие высокого ранга продают свой труд, но дешевле. Будучи, в основном, работниками физического труда, они зависимы в своей деятельности от покупателя рабочей силы.

Внутрипрофессиональные слои могут иметь различные названия, но они существуют во всех обществах.

Использованные источники:

1. Большая советская энциклопедия— 3-е издание. — М.: Советская энциклопедия, 1969—1978.

*Кононыхина А.Д.
студент
Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

РАЗРАБОТКА ТОВАРА ПО МЕТОДУ БИЗНЕС - ПРОЕКТА

DeSheli - это знаменитая французская компания, которая изготавливает косметику, на основе природных компонентов Мертвого моря.

Многие специалисты утверждают, что DeSheli является так называемым профессиональным косметологом на дому.

Проведем разработку методики анализа инновационного бизнес - проекта, косметического средства компании DeSheli.

1 этап - идейный.

- Идея данной разработки состоит в том, чтобы разработать такое косметическое средство, которое будет обновлять устаревшие клетки кожи и предотвратит быстрое старение кожи.

2 этап - теоретический.

- Цель компании заключается в разработке инновационной продукции, которая носит название «Умные кристаллы». Она быстро распознает все имеющиеся проблемы кожи и сразу же направляет весь ее уникальный потенциал на постепенную регенерацию клеток и эффективное восстановление функционирования всех обменных процессов в эпидермисе. Специальные косметические средства DeSheli несут информацию во все слои эпидермиса и мгновенно оказывают благотворное воздействие на все поврежденные клетки, тем самым поворачивая процесс старения вспять. Аналогом данной продукции будут косметические средства компании ЧЕРНЫЙ ЖЕМЧУГ.

- Перспективность проекта очень велика. Ведь, как известно, каждой женщине нужна забота и уход, что сможет обеспечить косметическое средство от компании DeSheli. Многие профессиональные косметологи отмечают, что очень часто женщины приходят на процедуры слишком напряженные и не верят, что применяемая косметика окажет положительное действие. Зато после процедуры, в которой будет применяться косметика DeSheli, многие из них навсегда останутся самыми преданными поклонницами этого бренда.

- Производственные стадии изготовления косметического крема

1. Подогрев всех составляющих
2. Добавка ароматических масел, кристалов соли и жемчуга Мертвого моря
3. Отправка всей консистенции в капучинатор
4. Охлаждение
5. Добавление эмульгаторов
6. Упаковка кремов

- Изучение нужных механизмов для изготовления крема

1. 3-х слойный реактор

Производство косметических кремов, не требующих нагрева при производстве.

2. 3-х слойный реактор + гомогенизатор

Производство косметических кремов, требующих нагрева и последующего охлаждения при производстве.

3. Весы

4. Лабораторный термометр

5. Термостойкие емкости

6. Глубокая емкость

7. Капучинатор

3 этап - практический

- Состав косметического средства

1. соли мертвого моря

2. кристаллы жемчуга

3. вода

4. галеновая основа

5. эмульгатор

6. керамида

7. смягчитель

8. аромомасла

- Изучение затрат

расчитаем на тару 100 литров=1000 упаковок крема

1. соли мертвого моря=3 кг=1800 рублей

2. кристаллы жемчуга=2 кг=28000 рублей

3. вода=60 литров=700 рублей

4. галеновая основа=5 кг=53000 рублей

5. эмульгатор=20 кг=21000 рублей

6. керамида=5 кг=12000 рублей

7. смягчитель=10 кг=12000 рублей

8. аромомасла=5 л=10000 рублей

итого затраты составляют 138500 рублей

- Данный бизнес - проект является очень перспективным, так как основная прибыль от одной партии составляет 800 тыс. рублей. Продукция пользуется огромным спросом и является очень популярной.

- Данный проект не нуждается в оптимизации, так как является наиболее оптимальным.

4 этап - реализационный

Созданные организацией товары внедряются в товарооборот рынка и пользуются большим успехом, в качестве товара.

Использованные источники:

1. <http://www.desheli.com/about.html>

2. Учебник. Под ред. академика Международной Академии Информатизации, доктора экономических наук, профессора Ильенковой С. Д. Москва 1998
3. <http://freepapers.ru/90/parfjumernokosmeticheskie-tovary/147913.925330.list1.html>
4. <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=555321>
5. <http://urgon.ru/>
6. http://www.ntpo.com/patents_medicine/medicine_23/medicine_12.shtml
7. <http://standartgost.ru/%D0%93%D0%9E%D0%A1%D0%A2%20%D0%A0%2052343-2005>

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

АНАЛИЗ ПОЛУЧЕНИЯ СЕРТИФИКАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АПТЕКИ "ФАРМ КОПЕЙКА" В ГОРОДЕ ЮРГА

Для того, чтобы все точно разобрать, как происходит процесс сертификации, мы рассмотрим сертификацию лекарственных препаратов в аптеке "Фарм копейка" в городе Юрга.

Фармацевтическое предприятие "Фарм копейка" является одним из участников обязательной сертификации, так как лекарственные препараты компании обязаны проводить сертификацию своей продукции. Основным элементом в сертификации лекарственных средств, предоставляемых в аптеку "Фарм копейка", является выполнение технического контроля и требований безопасности качества продукции.

Главной задачей является предотвращение лекарственных средств, которые не соответствуют техническим условиям и требованиям стандартов.

Оценка соответствия требований безопасности лекарственных средств осуществляется с требованиями технического регламента в форме государственной регистрации, подтверждения соответствия, контроля и надзора государственных органов.

Сертификация лекарственных средств в аптеке "Фарм копейка" осуществляется в форме выдачи сертификата соответствия на каждое наименование лекарственных средств, а также получение индивидуального регистрационного номера, получения лицензии и печати на лекарственные препараты.

Федеральным органом исполнительной власти по тех. регулированию утверждается сертификат соответствия. Срок действия полученного сертификата устанавливается органом по сертификации, с учетом исследования результатов работ по процессам сертификации и не может превышать 3-х лет.

Вся продукция аптеки "Фарм копейка" подлежит обязательной сертификации потому, что в системе сертификации ГОСТ Р обязательной сертификации подлежат обычно те товары и услуги, которые могут повлиять на безопасность людей (Перечень утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 1 декабря 2009 г. N 982 с изменениями, внесенными Правительством РФ от 13 ноября 2010 г. № 906. Номенклатура представляет собой перечень продукции, упорядоченный по общероссийскому классификатору ОК 005-93, и перечень соответствующих нормативных документов. Товары подлежащие обязательной - перечень сертификации с изменениями от 24.05.2012). В данном перечне входят все лекарственные средства, представляемые аптекой "Фарм копейка", следует что данная предоставляемая продукция проходит обязательную сертификацию.

Для того, чтобы пройти обязательную сертификацию, заявитель предоставляет следующие документы, в орган по сертификации:

- заявление на проведение сертификации;
- наименование ответственного лица и организации, с указанием юридических реквизитов компании Фарм «Копейка»;
- вся необходимая информация о товарах подлежащих сертификации, которая в дальнейшем позволит идентифицировать это лекарственные средства;
- указание на выбранную схему сертификации;
- все необходимое наименование тех. регламента;
- нормативная и правовая документация на лекарственные средства;
- также образцы лекарственных средств, которые необходимы для проведения лабораторных испытаний и хранения исследуемых образцов с актом их отбора.

Далее весь собранный пакет документов рассматривается, после чего орган по сертификации присылает уведомление о согласии или отказе проведения сертификации. После испытательная лаборатория проводит все необходимые исследования над образцами представленных лекарственных средств в орган по сертификации. Результаты испытаний сертификации заносят в протоколы или отчеты об испытаниях, далее выдается регистрационный номер документа; название лекарственного средства с его указанием №и серии данной партии, а также срока годности товара; дата проведения испытаний также указывается в сертификате соответствия; выбранный метод или методика проведения испытаний сертификации; результаты их испытаний, также с указанием нормативного документа и правового акта, в соответствии с которым они проводились; и конечно выводы и заключения об проведении процессов сертификации. Далее орган по сертификации предоставляет заявителю сертификат соответствия. Сертификат соответствия лекарственных средств аптеки "Фарм копейка"

оформляется на русском языке и также содержит в себе: (определенное наименование товара, местонахождение ответственного лица, также изготовителя данного товара, также сертификат содержит в себе определенную и нужную информацию о сертифицированном лекарственном средстве, которая позволяет идентифицировать данное лекарственное средство, также в сертификате содержится наименование технического регламента, также существует указание на схему сертификации, срок действия сертификата соответствия и иные сведения, которые предусмотрены в законодательстве Российской Федерации.

Полученный сертификат соответствия сохраняется в аптеке "Фарм копейка" в течение 3 лет с момента окончания срока действия сертификата, сертификат признается недействительным и его использование дальнейшее охраняется законом. Второй полученный экземпляр сертификата соответствия, в котором составляются материалы и документы доказательственного образца, и хранятся в органе по сертификации, в который обращался заявитель. Также если ответственное лицо дает свое согласие для соответствия подтверждения в форме декларации о соответствии требованиям настоящего регламента или сертификата о соответствии лекарственного средства требованиям настоящего регламента.

Лекарственные средства аптеки "Фарм копейка" подтверждены требованиями всего технического регламента, которая обозначаются определенным знаком соответствия, изображение которого будет устанавливается Правительством Российской Федерации. А маркировка знака соответствия осуществляется при ответственном лице на этикетке всей упаковки данного товара.

Эта компания предоставляет услуги по капитальному ремонту, электромонтажные установки и др. Данный вид предоставляемых услуг не требует обязательной сертификации, поэтому все предоставляемые услуги данной компанией проходят добровольную сертификацию.

Для получения сертификации услуг компании Ремстрой-Индустрия заявитель обязан:

- Подать заявку на проведение сертификации (она рассматривается в течение месяца);
- Составить перечень всех предоставляемых услуг для проведения сертификации;

После подачи необходимых документов, орган по сертификации проводит оценку производства, качества предоставляемых услуг. После этого вся полученная информация обрабатывается и заявителю выдается сертификат соответствия. Срок действия сертификата от 1-5 лет.

Сравнение двух крупных компаний дало понять различие сертификационных работ различных видов. Из выше сказанного можно сделать вывод о том, что обязательная сертификация - это наиболее сложный и жесткий в своих рамках исследования продукции, нежели добровольная

сертификация. Также добровольная сертификация проводится только по инициативе которую предпочел заявитель, а объекты подлежащие обязательной сертификации проводятся по Постановлению РФ. Также добровольная сертификация не распространяется на все показатели исследования продукции при обязательной сертификации.

Использованные источники:

1. Сертификационный центр МОСТЕСТ // [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://mostest.ru/poleznaya_informatsiya/standart-predpriyatiya/

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

**МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ЗАДАЧ В РАЗЛИЧНЫХ
ПРОГРАММАХ**

Внешние признаки транспортных задач характеризуются ситуациями, связанными с возможностью повышения эффективности транспортной системы вследствие происшедших прогрессивных изменений во внешней среде, на которые у нее нет готовых решений (например: появление новых технологий и материалов, большое количество более эффективных средств транспортировки и множество других проблем в решении транспортных задач).

Внутренние признаки определяют ситуацию, при которой реализуемые операции транспортных систем решения не дают ожидаемого результата, что и имеет отражение в низкой эффективности принятых схем управления транспортными потоками. При каждой из подсистем управления транспортными потоками выделяют следующие группы показателей, каждый из которых несет определенные функции транспортировки и размещения грузов: целевые показатели, структурные показатели и группа показателей экономичности и качества товаров. Чтобы решить все эти проблемы транспортных задач созданы множество компьютерных программ для их решения.

В наше время развитие новых технологий не стоит на месте, а тем самым все это очень сильно облегчает жизнь современному человеку.

В маркетинге очень проблематично рассчитать все расходы, а особенно на транспортные расходы. Транспортная логистика громоздка, это очень кропотливая работа и занимает много времени. Но с помощью различных компьютерных программ это сделать очень легко и быстро. С помощью точно составленной транспортной задачи мы легко рассчитаем все расходы на топливо, погрузку, разгрузку товаров, а также на их перевозку.

Транспортная задача - математическая задача линейного программирования специального вида о поиске оптимального распределения

товаров из аккумулятора к приемникам с минимизацией затрат на их перемещение. Чтобы проще понять можно сказать так, что транспортная задача рассматривается как задача об наиболее оптимальном плане перевозок грузов из пунктов отправления в пункты уже потребления, с наиболее минимальными затратами на перевозки.

Наиболее простой способ решения этой задачи в самой известной программе – Microsoft Excel Starter. Для поиска самого оптимального плана транспортной задачи, а также для проверки имеющихся программных средств на правильность решения можно использовать эту программу, в которой есть надстройка «поиск решения», которая позволит все это быстро рассчитать. Эта программа выдает вещественные объемы перевозок.

Также транспортную задачу можно легко решить с помощью симплекс – метода, решаемую также легко и в той же программе Microsoft Excel Starter.

Так же транспортную задачу можно решить в также известной компьютерной программе Mathcad.

Если условия транспортной задачи заданы в виде картосхемы, на которой условно показаны поставщики, потребители и связывающие их дороги, указаны величины запасов грузов и потребностей в нем, а также числа являющиеся показателями принятой задачей критерий оптимальности, то следует что задачу можно решить с помощью критерия сетевой оптимальности поставленной сетевой форме, решаемую с помощью специально изобретенной транспортной компьютерной программе Delphi и Maple. Эти две компьютерные программы позволят найти наиболее оптимальный план транспортной перевозки и его разгрузки на предприятии.

Еще одна знаменитая в сфере решения транспортных задач является компьютерная программа Tora. Эта программа при вводе симплекс-таблицы всех данных транспортной задачи, позволит также найти наиболее оптимальный план транспортировки грузов.

При огромном количестве компьютерных программ, любая транспортная фирма выбирает для себя наиболее простую программу, чтобы на решение таких сложных проблем транспортных задач уходило меньше средств и времени.

Использованные источники:

1. Большая советская энциклопедия— 3-е издание. — М.: Советская энциклопедия, 1969—1978.
2. Рубин Ю.Б. Упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2006. - 2-е изд. - 458 с.
3. Джон Дейли Эффективное ценообразование - основа конкурентного преимущества

*Кононыхина А.Д.
студент
Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

НАУЧНЫЙ ПРОГРЕСС - РЕГУЛЯТОР ЭКОНОМИКИ

Научно-технический прогресс - это закономерный процесс повышения технического уровня общественного производства путем развития и совершенствования средств труда, технологии и организации производства на основе использования достижений науки и техники.

Важнейшими направлениями научно-технического прогресса в экономике являются: совершенствование техники, технологии и организации производства; внедрение механизации и автоматизации; полная электрификация народного хозяйства; освоение новых видов энергии и материалов, применение химии в производстве, органическое соединение науки с производством.

Основные направления технического прогресса в кооперативной торговле определяются исходя из общих тенденций научно-технического прогресса в народном хозяйстве, единой государственной технической политики. В торговле они сводятся к следующему: механизации и автоматизации трудоемких работ на основе внедрения и эффективного использования новой техники, работающей на электрической энергии; совершенствованию торгового оборудования, техники, технологии и организации торговых процессов на основе внедрения достижений науки и передового опыта.

Механизация в торговле предполагает широкое внедрение на предприятиях отрасли различных видов машин, оборудования с целью замены ручного труда. Стадиями развития механизации являются: механизация, комплексная механизация и также автоматизация. К механизированным относятся процессы, в которых применение машин обеспечивает замену ручного труда на основных операциях, а вспомогательные операции выполняются вручную. Если замена ручного труда машинным осуществлена только на отдельных операциях или участках и часть работ на основных операциях выполняется вручную, то такую степень механизации называют частичной механизацией.

За последние годы уровень технического оснащения предприятий торговли существенно повысился. Однако задача дальнейшего повышения уровня механизации труда в торговле остается актуальной. В механизации трудоемких работ заложены большие резервы роста производительности труда торговых работников, повышения эффективности торговли. Наиболее трудоемкими операциями в торговле являются: погрузочно-разгрузочные работы, транспортировка грузов внутри предприятий; фасовка и упаковка товаров, подготовка их к продаже; создание температурного режима

хранения товаров; расчетно-кассовые операции. Эти операции на предприятиях торговли представляют практически основные объекты приложения физического труда в торговле и определяют основные направления механизации и автоматизации. Таким образом, основными направлениями механизации трудоемких работ в кооперативной торговле являются:

- механизация погрузочно-разгрузочных работ, складских операций на основе применения системы машин и различных видов подъемно-транспортного и складского оборудования;

- механизация подготовки товаров к продаже с использованием режущих, фасовочных и упаковочных машин и автоматов;

- механизация процессов хранения продуктов с помощью холодильных машин и различных видов холодильного оборудования;

- механизация контрольно-кассовых операций на предприятиях розничной торговли на основе использования контрольно-кассовых машин;

- механизация и автоматизация продажи отдельных видов товаров на основе применения современных торговых автоматов;

Несомненное влияние на хозяйственный рост и структуру мировой экономики оказывает научно-технический прогресс, который затрагивает все элементы производительных сил. Классический экономический анализ исходит из того, что по мере увеличения массы используемого капитала норма прибыли понижается и ее устойчивый рост возможен только за счет внедрения новых технологий (Солоу). Он приводит к изменению технологических систем, а сдвиги в них вызывают повышение совокупной производительности. Это выражается формулой $Y = AP$ (КБ), где A — технологический уровень производства.

НТП и экономическое развитие. Концепция технологии и технологических изменений содержит много измерений. Технологический прогресс в одних случаях включает процесс инноваций, при этом предполагается, что новые пути обеспечивают выпуск существующих товаров и услуг с использованием меньшего количества капитала и рабочей силы. В других случаях он включает обновление продукта, создание нового или улучшение качества старого. Он может пониматься и как объем технических и управленческих знаний, используемых в производстве и сбыте. Часть этих знаний воплощена в машинах, другая — в умении человека, методах управления, организационных структурах.

Технологический прогресс часто рассматривается как самостоятельный фактор производства и как способ увеличения факторов производства. Усовершенствование технологии приводит к различным результатам. Поэтому ряд исследователей подразделяет его на отдельные виды. Так, в соответствии с моделью Дж. Хиксатехнический прогресс делится на нейтральный, трудосберегающий и капиталосберегающий. Трудосберегающий эффект приводит к сокращению издержек производства

в трудоемких, а капиталосберегающий — в капиталоемких отраслях. Нейтральный эффект обеспечивает одновременное повышение обоих факторов производства.

Научно-технический прогресс приводит к крупным изменениям в предметах труда. Среди них огромную роль играют различные виды синтетического сырья, которые обладают заданными свойствами, не существующими в природных материалах. Они требуют значительно меньше затрат труда на обработку. Поэтому современный этап НТП относительно снижает роль природных материалов в экономическом развитии и ослабляет зависимость обрабатывающей промышленности от минерального сырья.

Рынок деградирует при крене как в сторону производства, так и в сторону потребления. Управлять им нужно, как парусом, не перекладывать в крайние положения и не черпать ни правым и ни левым бортом. Пусть периоды развитого социализма и раннего капитализма останутся темой для политологов. Маркетологам необходимо анализировать рыночные механизмы, определять причинно-следственные связи, диагностировать и прогнозировать процессы, определяющие производство и потребление, используя расчетные модели с достаточной достоверностью. Поэтому для них и «командность», то есть мера управления, и «рыночность», то есть статистическая мера, нуждаются в количественной, но не эмоциональной оценке.

Главная задача на сегодняшний день — обеспечение экономического роста. Для этого необходимо разработать и реализовать инвестиционную политику, предусматривающую использование всех свободных денежных средств, в том числе и сбережений населения. Реализация такой политики возможна лишь в том случае, если будет изменена налоговая система и наступит относительная стабильность. Одновременно должны быть разработаны меры по предотвращению инфляции, улучшению собираемости налогов, восстановлению разрушенной кризисом банковской системы, социальной поддержке населения. Если работа в этих направлениях пойдет успешно, наметившаяся стабилизация в экономике укрепитя, и страна сможет начать продвижение вперед.

Уж сейчас можно сказать, что основы рыночной экономики в России созданы: начали функционировать субъекты рыночных отношений, а государство создало инструменты экономического воздействия на них (налоговую систему, денежно-кредитные инструменты и пр.); российская экономика реагирует на использование этих инструментов в основном так же, как и любая экономика развитой рыночной страны. Целенаправленное грамотное использование всех рычагов и инструментов экономического воздействия позволит решить большинство проблем, стоящих перед российской экономикой.

Использованные источники:

1. Большая советская энциклопедия— 3-е издание. — М.: Советская энциклопедия, 1969—1978.
2. Рубин Ю.Б. Упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2006. - 2-е изд. - 458 с.
3. Джон Дейли Эффективное ценообразование - основа конкурентного преимущества
4. Ильясов Ф. Н. Теория цены
5. Ильясов Ф. Н. Статусная теория цены
6. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%FB%ED%EE%EA>-что такое рынок
7. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D6%E5%ED%EE%EE%E1%F0%E0%E7%EE%E2%E0%ED%E8%E5>-что такое ценообразование
8. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%CA%EE%ED%EA%F3%F0%E5%ED%F6%E8%FF>-конкуренция
9. http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/9598
10. <http://planetasmi.ru/blogi/filter/13.html>

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Контроль продукции включает 2 элемента: Приобретение информации о фактическом состоянии продукции (ее качественных и количественных признаках); Сравнениеприобренной информации с заблаговременно установленными техническими требованиями, то есть приобретение вторичной информации. При обнаружении несоответствия фактических данных техническим требованиям осуществляются управленческое воздействие на объект контроля для того, чтобы устранить выявленное отклонение от технических требований.

Организация контроля качества –система технических и административных мероприятий, которые направлены на обеспечение производства продукции, полностью соответствующей требованиям нормативно-технической документации. Это нужно предпринять следующие меры по предупреждению технологических причин брака, а именно:

Установление неустраняемых и устраняемых технологических причин или также проверить их полное отсутствие;

Разработка мер по исключению устраняемых технологических причин впоследствии изменения технологий;

Определение характера и степени влияния технологических причин, которые нельзя устранить;

Разработка плана управления технологическими причинами, которые нельзя устранить.

Неустранимые причины –это источники изменчивости процесса производства продукции или функционирования изделия.

Неустранимые причины нужно выявлять на этапах планирования продукции, а также разработки технологий и управления ими в процессах производства и эксплуатации продукции. Планы управления разрабатывают для управления причин, которые нельзя устранить.

План управления описывает, с какой периодичностью надо измерять процесс производства и какие действия нужно совершать на основании полученных результатов. Изготовители современного оборудования для промышленных предприятий встраивают в станки функционал, который поможет управлению причинами возможных отказов.

Эффективность деятельности напрямую влияет на качественные показатели работы предприятия, поэтому имеет непреходящее значение.

Развитие прогрессивных видов технического контроля может предполагать необходимость первоочередного совершенствования:

контроль качества продукции на этапе разработки;

норм контроль технологической и другой документации на вновь осваиваемые изделия;

контроля качества сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и другой продукции, которая, получается, по кооперации и используется в собственном производстве;

контроль соблюдения технологической дисциплины.

Изготовление продукции, которая стабильна и высокого качества возможна только в условиях производства, которая построена на прогрессивной технологии. Система управления качеством продукции и труда на предприятии потребует выполнения следующих мероприятий и условий:

а) тщательная обработка и коррекция технической документации, которая гарантирует выпуск изделий с высоким качеством;

б) разработка и освоение технологических процессов;

в) внедрения технологической документации, в которой будут должны фиксироваться данные о проверке качества в соответствии с требованиями чертежей, операционных и окончательных контролей, также технологических процессов;

г) обеспечение систематической поверки точности;

д) обеспечение высокой культуры, также надлежащего порядка на производственных участках и в цехах складских помещений.

е) обеспечение производства материалами и комплектующими изделиями, которые предусмотрены технической документацией. Замена предусмотренных чертежей материалов и комплектующих изделий и

другими может производиться только при условии, если она не приведет к ухудшению качества;

ж) ритмичная работа производства;

з) соответствие квалификации персонала к уровню требований, которые предъявляются к данному труду и продукции. [3]

С июля 2005 г. в Российской Федерации вступил в действие ГОСТ Р 1.4-2004, который устанавливает объекты стандартизации и общие требования к стандартам предприятий. Данный документ относится не только к государственным предприятиям, но и к коммерческим, а также различного вида организациям, объединениям, комитетам и утвержден с целью выполнения 17 статьи ФЗ «О техническом регулировании».

Стандарт предприятия может быть разработан на выпускаемую продукцию различного вида, оказываемые услуги, выполняемую работу и т.д. Исходя из этого, объектами стандартизации могут быть:

процессы:- организации и управления;- менеджмента;- технологические;- выполнения работ- методы и методики;- детали изготавливаемой (разрабатываемой) продукции;- инструмент и технологическая оснастка;- сырье, материалы;- услуги, которые оказывают внутри организации.

Стандарт предприятия не должен противоречить национальным стандартам, техническим регламентам и стандартам, которые обеспечивают применение международных стандартов МЭК, ISO и т.д.

Все действия, направленные на разработку, изменение, утверждение и отмену нормативного документа «стандарт предприятия» организация проводит самостоятельно, принимая во внимание положения 11 и 12 статьи ФЗ № 184, принятого 27 декабря 2002 г. (в редакции от 21.07.2011). Важно, чтобы при разработке стандартов были учтены мнения:

сотрудников (для внутренних стандартов);

сотрудников и представителей других организаций (если предприятие поставляет продукцию и предоставляет услуги), а также проведено согласование с государственным заказчиком (для продукции, которую будут производить для федеральных нужд).

Общие требования к содержанию, оформлению и обозначениям, которые содержит стандарт предприятия, можно найти в документе ГОСТ 1.5-2001. Отдельный нормативный документ содержит требования к разработке стандартов, относящихся к безопасности труда – ГОСТ 12.0.001-82.

Перед утверждением любой нормативный документ должен пройти в специализированных организациях экспертизу:- метрологическую;- правовую;- патентную;- научно-техническую;- терминологическую и др.

Стандарт предприятия, обычно, не имеет дату окончания действия. Однако можно приостановить или ограничить принятый стандарт по решению утвердившей его организации.

После того, как стандарт предприятия будет утвержден, следует соблюдать его требования. [1]

Рассмотрим на примере ООО «Юргинский машзавод». Юргинский машиностроительный завод стремится к повышению долгосрочной конкурентоспособности и росту доверия потребителей. Приоритетными задачами предприятия в этом направлении являются выпуск высокотехнологичной, наукоемкой, конкурентоспособной продукции наряду с обеспечением безопасных условий труда персонала, минимизацией воздействия на окружающую среду. Для реализации этих задач в 2006 году руководством предприятия было принято решение о разработке и внедрении интегрированной системы менеджмента (ИСМ) в составе системы менеджмента качества (СМК), системы экологического менеджмента (СЭМ), системы менеджмента охраны труда и промышленной безопасности (СМ ОТПБ), отвечающим требованиям международных стандартов ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001 соответственно.

Создана необходимая для успешного функционирования ИСМ документация (Руководство по менеджменту, СТО, регламенты, инструкции), подготовлена группа внутренних аудиторов.

Основой ИСМ служит система менеджмента качества, соответствующая требованиям международного стандарта ISO 9001:2008 и национального стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2008.

Важнейшим элементом СМК является «Политика в области качества», в которой сформированы видение, миссия предприятия и ключевые задачи постоянного повышения качества.

Системный и процессный подходы, которые положены в основу СМК, позволяют обеспечивать стабильное качество на всех этапах жизненного цикла изделий от анализа запросов и заключения контрактов до отгрузки готовой продукции и её гарантийного сопровождения у потребителя.

Специфика машиностроительного завода определяет теснейшую связь понятий «качество» и «безопасность». Мы понимаем это не только как качество продукции, обеспечивающее безопасность при её изготовлении и эксплуатации, но и как качество бизнес-процессов, позволяющее контролировать воздействие на здоровье и безопасность персонала и окружающую среду.

И, хотя предприятие не создает серьезных рисков в области охраны труда, промышленной безопасности и экологии, было принято решение о целесообразности системной работы, направленной на поэтапное уменьшение отрицательного воздействия деятельности на окружающую среду, здоровье персонала и повышение качества жизни.

Основополагающим документом систем менеджмента экологии, охраны труда и промышленной безопасности является «Политика в области экологии, охраны труда и промышленной безопасности», декларирующая приоритетное значение сохранения здоровья, обеспечения безопасных

условий труда и экологической безопасности при осуществлении производственной деятельности и реализации программ развития.

Миссия ООО «Юргинский машзавод» - интеллектуальное стремление к совершенству на пути к благосостоянию через постоянные улучшения социально ориентированного бизнеса без ущерба для здоровья и окружающей среды.[2]

В условиях современного машиностроительного производства эффективность работы предприятий и качество выпускаемой продукции непосредственно связаны с техническим состоянием эксплуатируемых ими оборудованием, установок, транспортных средств и других видов основных фондов.

Важным фактором роста эффективности производства выпускаемой продукции является улучшение качества. Производители делают все возможное, для того, чтобы их продукция была высокого качества и пользовалась спросом у потребителей. Качество продукции влияет на конкурентоспособность, на спрос, и на конечную стоимость выпускаемой продукции.

Использованные источники:

1. Сертификационный центр МОСТЕСТ // [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://mostest.ru/poleznaya_informatsiya/standart-predpriyatiya/
2. ООО "Юргинский Машзавод" // [Электронный ресурс]

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

ХАРАКТЕРИСТИКИ ГОДОНИМОВ ГОРОДА ЮРГА, КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

В своей работе я опиралась на статьи ученых со всей России таких как: Караваева Л.П. «Топонимы Прокопьевска», В.И. Титова «Топонимика городов и улиц Владимирской области», И.Б. Горланова, диссертация на тему «Топонимика города Кострома: структура и семантика», Вадим Гарагуля «Загадки Крымских топонимов», Алоис Назаров «Топонимы географических названий».

Город Юрга был основан как поселок в 1186 году на берегу реки Томь. 2 января 1913 года началось строительство железной дороги до Кольчугинских каменноугольных копей. До 1940 года Юрга была пристанционным поселком и промышленного значения не имела. Далее в поселке Юрга построили машиностроительный завод, который и сделал Юргу городом. Машзавод был предприятием-дублером по ряду отраслей машиностроения, нефтепереработки и химии, чтобы устранить случайные

перебои снабжений некоторыми промышленными изделиями предприятий-уникумов.

Годонимы-названия улиц. Всего в Юрге 117 годонимов. Одну из наиболее частотных тематических групп годонимов города Юрги составляют лексемы, названия образованные на базе антропонимов. Номинация годонимов данной группы происходит по меморативному принципу. Так, самой главной основой для названия городских улиц послужили имена выдающихся исторических личностей (31,59% от всех годонимов):

1. писатели: Достоевский, Лермонтов, Тургенев, Чехов, Пушкин, Маяковский, Некрасов, Тимирязев, Гоголь.
2. философы: Ленин, Чернышевский.
3. Космонавт: Леонов.
4. Герои Советского Союза: Максименко, Исайченко.
5. Член полкового комитета: Лазо.
6. Летчик-испытатель: Чкалов, Гастелло.
7. Житель Юрги: Демьянов, Никитин, Павлов.
8. Революционный критик: Добролюбов, Держинский.
9. Русские дворяне: Елизаровы, Наханович.
10. Ученые: Сеченов.
11. КовалерОрдина Красного знамени: Чапаев.
12. Офицер красной армии: Шорс.

Годонимы-меморативы представлены, наименованиями, содержащими и имя и фамилию (например годоним, указывающий на профессию) (1,17% от всех годонимов) – (улица Степана Разина).

В отдельную группу можно объединить линейные объекты, в названиях которых присутствуют разнообразные характеристики человека и его деятельность. К этой группе относятся годонимы, указывающие на возраст человека (2,34% от всех годонимов) – (Клубная, Молодежная); годонимы, отражающие отношение человека к профессии (8,19% от всех годонимов) - (Газовиков, Мастерская, Машиностроителей, Металлургов, Рабочая, Трудовая, Строительная). Бывают годонимы, указывающие на социальную принадлежность (2,24% от всех годонимов)- (Пролетарская, Рабочий переулок). Далее существуют годонимы, образованные от различного рода общественных организаций (3,51% от всех годонимов) (Комсомольская, Пионеров, Мелиораторов).

Достаточно регулярными являются годонимы, наименования которых созданы на базе других топонимов (1,17% от всех годонимов) (Заводская). Годонимы, образованные от названия дорог, связывающих город Юрга с другими населенными пунктами (10,53% от всех годонимов) (Волгоградская-Волгоград, Московская-Москва, Кемеровская-Кемерово, Ленинградская-Ленинград, Орловская-Орел, Томская-Притомская-Томск, Алтайская-Алтай, Барнаульская-Барнаул, Юргинская-Юрга) . Существуют

также годонимы, в основу которых легли эргонимы(1,17% от всех годонимов) (Совхозная).

Высокую степень частотности имеют годонимы, в названия которых лежит физико-географический принцип номинации: годонимы, связанные с обозначением сторон света (4,68% от всех годонимов) (Южная, Северная, Восточная, Западная), годонимы, описывающие рельеф местности и характер почвы (5,85% от всех годонимов) (Тупиковая, Овражная, Рельефная, Подгорная, Логовая), годонимы, указывающие протяженность, величину, местоположение (18,72% от всех годонимов) (Кузбасская, Сибирская, Базарная, Мостовая, Победы, Окраинная, Загородная, Вокзальная, Автодорожная, Железнодорожная, Шоссейная, Центральная, Абразивная, Гарнизонная, Предмостная, Островная), годонимы, связанные с объектами растительного и водного мира (17,55% от всех годонимов) (Чистопрудная, Ягодная, Степная, Сосновая, Родниковая, Полевая, Озерная, Набережная, Лесная, Водозаборная, Березовская, Береговая, Болотная, Садовая, Луговая, Заречная), годонимы, указывающие на конфигурацию и форму линейного объекта (2,34% от всех годонимов) (Линейная, Кольцевая), годонимы, в названии которых есть указание на время их проявления (7,02% от всех годонимов) (Новая, Старая, Советская, Весенняя, Осенняя, Майская).

В выборке также представлены наименования, имеющие временную семантику, в том числе названия времен года, наименования месяцев, указания дат определенных событий и годовщин (7,02% от всех годонимов) (8 марта, Октябрьская, проспект Октября, Первомайская, Майская).

В отдельную группу мы объединили названия улиц, связанных с эмоционально-ментальной семантикой (9,36% от все годонимов) (Зеленая, Мира, Цветочная, Светлая, Сиреневая, Мирная, Звездная, Солнечная).

Так же поверхностный анализ наименований улиц города Юрги позволяет сделать вывод о том, что городской ономастикон представляет собой своеобразный континуум разнопорядковых наименований: от однословных до трехсловных образований, с различными корнями происхождения, субстантивных и адъективных моделей, древних и современных, основанных на физико-географических, социальных, историко-культурных, религиозных, производственных и других типах, совершенных с точки зрения фоносемантики и артикуляционно удобных и неудобнопроизносимых и громоздких, и существует очень много других онимов.

Адъективная модель с топоформантами (58,39% от всех годонимов)			Субстантивная номинативная модель (32,76% от всех годонимов)	Нумерально- адъективная Модель (5,85% от всех годонимов)
-к-, -ск-, -овск-, - евск-, -инск-	-ов-, -ев-	-н-	Улица Степана Разина	Южная-1
Первомайская	Луговая	Зеленая	Улица Чехова	Южная-2

улица	улица	улица		
Октябрьская улица	Тупиковая улица	Мирная улица	Улица Достоевского	Южная-3
Майская улица	Логовая улица	Осенняя улица	Улица Чкалова	Южная-4
Советская улица	Мостовая улица	Весенняя улица	Улица Леонова	

Использованные источники:

1. История появления Юрги//Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Что такое годоним//Режим доступа: <http://ru.wiktionary.org/wiki/>
3. Годонимы// Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/godonimy-teuchezhskogo-rayona-respubliki-adygeya>
4. Годонимы// Режим доступа: <http://www.pribaikal.ru/obl-events/article/2243.html>
5. Годонимы// Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/156/24932.php>
6. Введенский Б.А. Большая советская энциклопедия. Государственное научное издательство: М., 1955. С. 317–319.

*Кононыхина А.Д.
студент*

*Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

АНАЛИЗ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ (2009-2013 Г.)

На сегодняшний день данная тема очень актуальна, в связи с применением санкций против России. Рыночный спрос на ценные бумаги российских предприятий резко упал, в связи с чем, существует потребность проанализировать масштабность влияния иностранных инвестиций на экономику России и последствия их уменьшения.

Термин «иностраннные инвестиции» включает в себя вклады капиталов иностранного происхождения в любой объект предпринимательства на территории Российской Федерации, для которого разрешена подобная возможность, которая подтверждается имущественными договоренностями сторон.[2]

Зарубежные инвестиции это ценные бумаги, денежные единицы в виде кредитов, материального имущества, прав неимущественного и имущественного характера, информации и услуг.

Формы осуществления инвестиций могут быть любыми, которые официально разрешены российским законодательством. Примеры форм проведения инвестиции:

- создание или приобретение действующих предприятий;
- приобретение недвижимого и движимого имущества;

- приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг;
- права на пользование землей или частичное использование природных ресурсов, и других видов имущественных прав. [3]

В частности в России распространены такие иностранные инвестиции, как долевое участие в совместно созданных юридических лицах, предприятия чисто иностранной собственности, права на использования земли и природных ресурсов, государственные займы.

Иностранные инвестиции – это ценности, которые иностранные инвесторы вкладывают в определенные объекты инвестиционной деятельности страны, с целью получения прибыли и достижение планируемого социального эффекта. [4]

Крупнейшая голландско-английская нефтяная компания "Роял/Датч Шелл" принимает активное участие в реализации проектов по разработке нефтяных месторождений. Общий объем инвестиций предположительно составит около 15 млрд долл. Французская компания "Тоталь" является одной из первых иностранных нефтедобывающих компаний, подписавших соглашение на разработку месторождений, сумма инвестиций по проекту составляет 1,2 млрд долл. Активно работает на российском рынке английская компания "Бритиш Петролеум", которая в рамках ТНК-ВР инвестировала в российскую экономику 8 млрд долл. Американская компания "Эксон-Мобил" участвует в реализации проектов на территории РФ, инвестируя более 3,5 млрд долл.

В области автомобилестроения крупнейшие инвестиционные проекты реализуются автомобильными компаниями "Форд" (США) - сумма инвестиций 200 млн долл., "Рено" (Франция) - 250 млн евро, "Дженерал Моторс" (США) - 338 млн долл.

Крупным инвестором в этой области является американская компания "Марс", которая инвестировала более 550 млн долл. с целью реализации проектов по производству кондитерских изделий, продуктов питания и переработки.

Лидерами инвестирования в этой области являются 2 компании: японская "ДжапанТобако Интернейшенел" с инвестициями в размере 500 млн долл. и международная табачная компания "Бритиш Американ Тобакко" с суммой вложений более 500 млн долл.

В области мобильной связи самым крупным инвестором в России является норвежская компания "Теленор", общий объем инвестиций в российскую экономику составляет более 400 млн долл.

Использование иностранных инвестиций - объективная необходимость. Следует активно привлекать иностранные инвестиции, создавая благоприятный инвестиционный климат, а также выделить ряд положительных и отрицательных аспектов на экономику страны, связанных с привлечением зарубежного капитала.

Иностранные инвесторы – представители, в обязанность которых входят действия направленные на инвестиционную деятельность (физические лица, не проживающие в инвестируемой стране; юридические лица (их называют нерезиденты); иностранные государства; международные правительства; частные и неправительственные организации и др.[4]

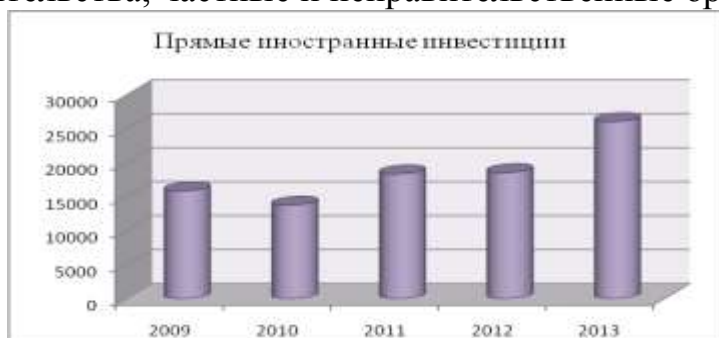


Рис.1 – Прямые иностранные инвестиции[1]

Прямые иностранные инвестиции – приобретение иностранным инвестором не менее 10% от доли уставного капитала коммерческой организации. [4]

Изучив данные Росстата получим 2009 – 15906 млрд.дол.; 2010 – 13810 млрд.дол.; 2011 – 18415 млрд.дол.; 2012 – 18606 млрд.дол.; 2013 – 26118 млрд.дол. 2013 год по сравнению с 2012 увеличился на 40,4% . С 2010 года прямые иностранные инвестиции в экономику России только росли.

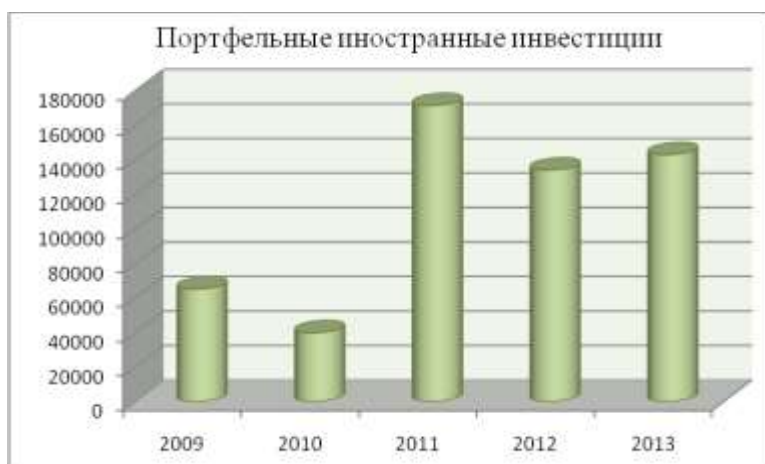


Рис.2 – Портфельные иностранные инвестиции [1]

Портфельные иностранные инвестиции – вложение средств иностранным инвестором в ценные бумаги, при условии того, что инвестор не в праве контролировать объект инвестирования. [4]

Цель этого вида инвестирования заключается в том, чтобы получить как можно больше прибыли на рынке ценных бумаг.

По данным Росстата 2009 – 882 млрд.дол.; 2010 – 1076 млрд.дол.; 2011 – 805 млрд.дол.; 2012 – 1816 млрд.дол.; 2013 - 1092 млрд.дол. По сравнению с 2012 годом 2013 год повысился на 39,867%.

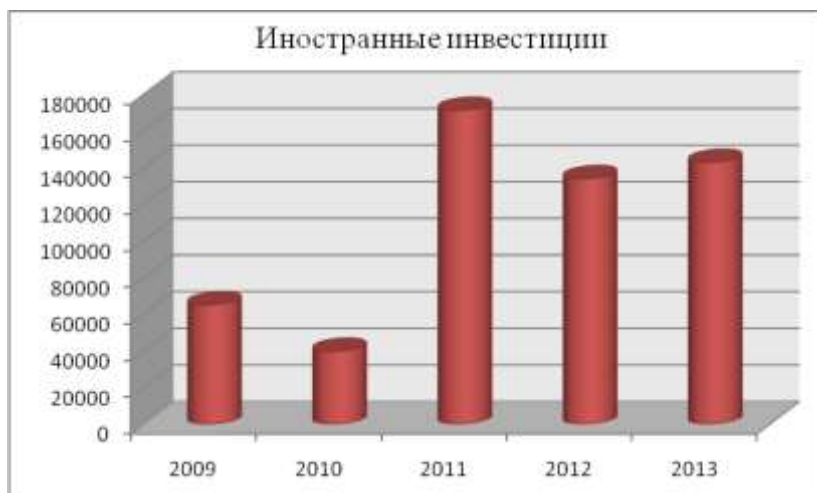


рис.3 – Иностранные инвестиции [1]
 2009 – 65139млрд.дол.; 2010 – 39860 млрд.дол.; 2011 – 171423 млрд.дол.; 2012 – 134088 млрд.дол.; 2013 – 142970 млрд.дол.

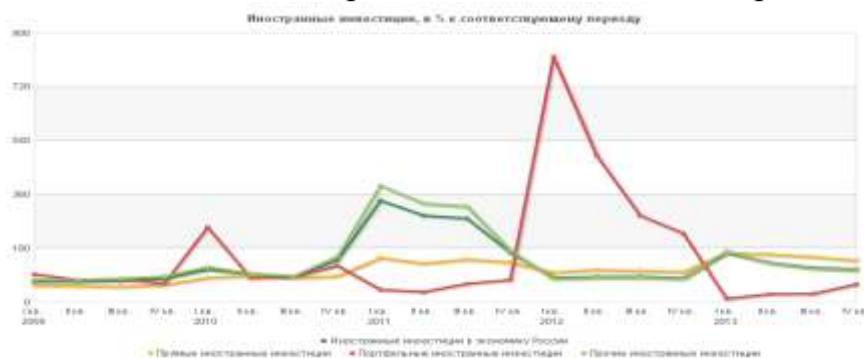


Рис.4 – Иностранные инвестиции, в % к соответствующему периоду [1]

Иностранные инвестиции в экономику России составили:

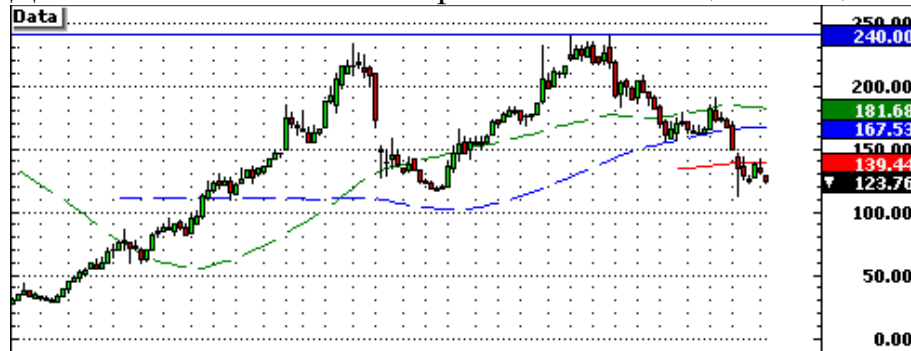
2013 год – 461879 млн.дол. (523.6%)

2012 год – 380353 млн.дол. (334.4%)

2011 год – 456474 млн.дол. (1076.1%)

2010 год – 205764 млн.дол. (430.7%) [1]

Динамика вложений иностранных инвестиций в акции Газпрома:



Из данного графика можно отследить изменение вложений иностранных инвестиций в акции Газпрома. Динамика представлена с октября 2013 по октябрь 2014. Уровень вложений инвестиций упал с 167.53

млн. до 123.76 млн. Эти показатели все еще продолжают падать в ускоренном режиме.

Применение санкций против российских банков не несут огромных потерь, так как ЕС и США отказались их инвестировать, но на нашу сторону встал Китай, который стал незаменимым помощником для нашей страны. Насчитывается показатель иностранных инвестиций 2,1%, хотя в 2013 году этот показатель был равен 17,3%.

Наступила сложная ситуация для экономики России, которая повлекла за собой наступление «инвестиционного голода» на экономическом рынке. На сегодняшний день показатель роста иностранных инвестиций составляет 3,9% (в 2013 году было на 40,4% больше). Уровень иностранных инвестиций упал, но для России это особой роли не играет. Если Россию не будут инвестировать заграничные инвесторы, то за инвестиции возьмутся российские. При этом в выигрыше остаются не только русские инвесторы, так как повысится роль и статус российских инвесторов, но и экономика страны.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Росстат // [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://info.minfin.ru/investment_in.php
2. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции. учебное пособие 2006. стр. 51
3. Энгель Хазанович. Иностранные инвестиции. учебное пособие изд. Кнорус, 2013 г. стр.27
4. Виды инвестиций // [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>

*Кононыхина А.Д.
студент*

Воробьева Т.В.

*научный руководитель, к.культурологии, доцент
Юргинский Технологический Институт
Томский Политехнический Университет
Россия, Кемеровская обл., г. Юрга*

БИЗНЕС ЭТИКЕТ В БРИТАНИИ

Представьте себе такую ситуацию, вас послали на бизнес встречу в Британию, и эта встреча будет решать все ваше будущее, а вы не знаете как начать разговор и думаете о том, чтобы такого не сделать чтобы ваш бизнес партнер просто не встал и не ушел потому, что вы что-то не то или не так сделали. Я постараюсь рассказать все тонкости бизнес этикета в Британии.

Соединенное королевство состоит из четырех стран: Англии, Шотландии, Уэльса и Северной Ирландии. Термин «англичанин» может употребляться только в том случае, если человек только из Англии. Термин «британец» употребляется если человек не только из Англии, но и из

Шотландии и Уэльса. Именно поэтому термин «британец» используется чаще, чем «англичанин».

Обычно британцы стараются назначать встречи только с долгосрочными проверенными бизнес отношениями. Многие директора компаний предпочитают работать с компаниями и людьми, которых они знают уже много времени и людьми которые являются проверенными партнерами. Молодые бизнесмены ведут свою деятельность уже по другой схеме: они заключают договора и сделки с новыми фирмами, однако по истечению некоторого времени они приходят к созданию социальных сетей и построению постоянных бизнес - отношений. Ведь такие отношения являются залогом успеха в бизнесе. Уважаемые себя люди сотрудничают с людьми только своего уровня.

Процедура знакомства в самом начале – это важнейшая составляющая делового контракта. К мужчине обычно обращаются «mister», а к женщине «miss». Обращение по имени просто не допустимо.

Первое правило бизнес этикета - это конечно никогда не опаздывать! Пунктуальность-британская черта. Особенно она проявляется в деловых отношениях. Если назначена встреча с британцем, и вы опаздываете на 5-10 минут, рекомендую вам позвонить или сообщить о своей задержке.

Далее это конечно рукопожатие-наиболее распространенная форма приветствия среди британцев и англичан, в частности, при знакомстве с новым человеком. Поцелуи могут использоваться лишь в том случае, если вы встречаетесь со старым знакомым, с которым не виделись очень длительное время. Формально приветствие начинается с вопроса «Howdoyoudo?»(Как поживаете), если же у вас спрашивают «Howareyou?»(Как дела?), то вы должны вежливо ответить: «Iamfinethankyouandyou?»(Я в порядке, спасибо, а у вас?). Далее вы должны начать диалог с фразы: «Nicetomeetyou?»(Приятно познакомиться). Также существуют другие формы официального приветствия:: Delightedtomeetyou(Рад встретиться с вами), Pleasedtomeetyou(Рад познакомиться с вами), Gladtomeetyou(Рад встретиться с вами), Goodmorning/goodafternoon/ goodevening(доброе утро/ добрый день/добрый вечер), нельзя обращаться: Helloили Hi(так обращаются только в неофициальной обстановке).

Далее это конечно ваш стиль одежды. В Англии обычно выбирают консервативный стиль. Цвета которые предпочитают британцы: черный, темно-серый, темно-синий. Для официальной встречи мужчины обычно выбирают галстук и темный строгий костюм, а женщины обычно выбирают платье или юбку и белую блузку. Однако в каждом из этих правил есть некоторые исключения. Молодые британские менеджеры могут носить модную молодежную одежду. Однако офисным сотрудникам по пятницам разрешается носить повседневную одежду, такой день называется(LeisureFridays). Но все таки на каких-либо важных переговорах и

бизнес-встречах британцы придерживаются в большей степени консервативного стиля. Женская юбка должна быть чуть выше колена или наоборот длиннее, все остальное британцы считают не допустимым. И в связи с этим все мнение о вас отразится негативно, особенно как о профессионале. Платье для встречи должно быть строго классического покроя. Короткие топы или футболки также не приветствуются британцами. Что касается мужчин, то нужно отказаться от полосатых вещей, похожих расцветкой на британское обмундирование.

Далее это стиль общения. У британцев самое интересное сочетание стилей общения, охватывающее как преуменьшение, так и конечно прямоту. Но пожилые и почитаемые бизнесмены общаются только на формальном языке, который устанавливается строго протоколом. Если ваш бизнес-партнер, равен вам по рангу или по классу, британцы обычно изъясняются прямолинейно, но жестокость в разговоре не приемлема. При общении с человеком, которого вы хорошо знаете можно использовать неформальный стиль общения. Так же как ни странно у британцев имеется чувство юмора, юмор-в Великобритании это ключевой момент в самых различных отраслях деятельности. Как ни странно люди думают, что деловой стиль не приемлет чувство юмора, но все оказывается наоборот. Можно использовать его в виде, как бы защитного механизма, а можно просто в форме иронии или самоиронии.

Что же еще не мало важно для бизнесменов-это обмен визитными карточками. В некоторых случаях он не обязателен. Но если ваш бизнес-партнер дал вам свою визитку, то вы должны в ответ дать свою, иначе это будет сказываться в невежливости. Тем более визитная карточка-это вещь очень практичная и функциональная, тем более может произойти такой случай, что вашему партнеру понадобится ваша помощь. Обмен визитными карточками должен происходить в конце всего мероприятия. Размер визитной карточки должен составлять 3.5*2 дюйма или 89*51 мм, также имеется и другой размер визитной карточки-3.58*2.4 дюйма или 91*61 мм. На карточке должна быть только самая важная информация о ее владельце: фамилия, имя, отчество, должность, номер телефона, адрес электронной почты.

Также в Великобритании приветствуются, так называемые бизнес-подарки. Подарок должен быть не дорогой, стильный и конечно консервативен. Лучше всего выбирать настольные принадлежности (например: пресс-папье с логотипов вашей компании или книгу о своей стране). Приглашение к себе на обед или на ужин учитываются как подарок. Если вы выбираете подарок женщине, какое-либо украшение, то всегда нужно придерживаться минимализма. Если ваш бизнес-партнер в ответ к вам тоже подарил вам подарок, то его нужно открывать только после того как уйдет ваш собеседник, вскрытие подарка сразу же после получение является

не красивым. Ни в коем случае не дарите британцу белые лилии, так как для британцев это символ смерти.

В заключении хотелось бы сказать, что если вы будете вести себя сдержанно, не будете разговаривать с незнакомыми людьми, если вы будете соблюдать правила этикета, то в ваших деловых начинаниях в Великобритании пройдут успешно.

Использованные источники:

1. Большая советская энциклопедия— 3-е издание. — М.: Советская энциклопедия, 1969—1978.
2. Рубин Ю.Б. Упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2006. - 2-е изд. - 458 с.
3. Джон Дейли Эффективное ценообразование - основа конкурентного преимущества

*Константинова В.Г.
заведующая кафедрой менеджмента
ГОАУ ЯО «Институт развития образования»
Россия, г. Ярославль*

ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТИВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ШКОЛЬНОГО ДИРЕКТОРСКОГО КОРПУСА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

В данном исследовании представлена объективная информация о численности и составе директоров школ Ярославской области из статистического отчета формы № 83-РИК, а также анализ данной информации, в том числе, в сопоставлении с аналогичной информацией по Российской Федерации.

Информация по государственным учреждениям, реализующим программы общего образования, представлена в динамике за 5 лет: 2009-2010 учебный год; 2010-2011 учебный год; 2011-2012 учебный год; 2012-2013 учебный год, 2013-2014 учебный год, в сопоставлении данных о директорах городских школ и директорах сельских школ.

Проанализированы следующая информация: общая численность директоров общеобразовательных школ; доля директоров женщин в общей численности директоров общеобразовательных школ; вакансии на должность директора школы и занятость директоров общеобразовательных школ; квалификационная категория директоров общеобразовательных школ; профессиональное образование директоров общеобразовательных школ; стаж работы директоров общеобразовательных школ; возраст директоров общеобразовательных школ. На основе проанализированных данных был составлены портреты: директора государственной общеобразовательной школы Ярославской области; директора сельской государственной общеобразовательной школы Ярославской области; директора городской государственной общеобразовательной школы Ярославской области.

Общая численность директоров школ, реализующих программы общего образования (кроме вечерних (сменных) общеобразовательных учреждений) Ярославской области по статистическим данным, представленным в отчете (форма № 83-РИК) на 20 сентября 2013 года, составила 402 человека. При этом численность директоров городских государственных ОУ – составила 187 человек (46,5%), а сельских – 215 (53,5%). С 2010 года наблюдается тенденция к небольшому сокращению общего количества директоров, а значит, и ОУ в Ярославской области. В динамике общая численность директоров общеобразовательных школ Ярославской области представлена на диаграмме 1.

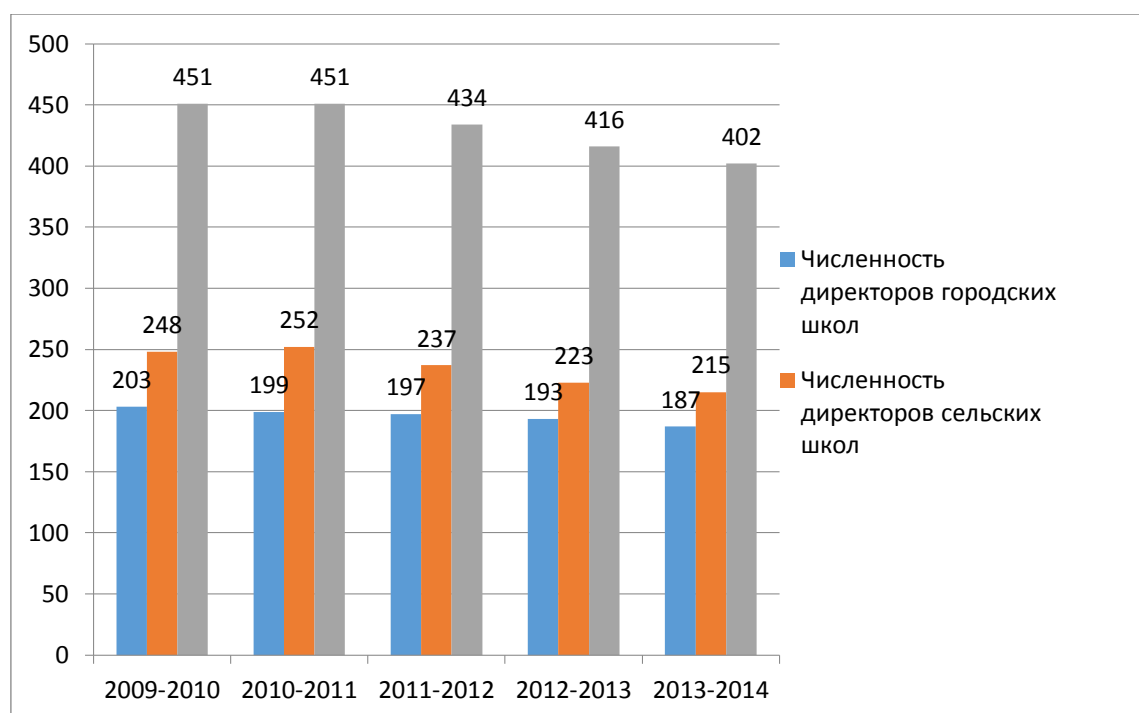


Диаграмма 1. Общая численность директоров в государственных школах Ярославской области (за последние 5 лет).

Можно отметить, что выражена устойчивая динамика снижения числа общеобразовательных школ, а, следовательно, и их руководителей: на 17 в 2010-2011 учебном году по сравнению с предыдущим годом, на 18 в 2011-2012 учебном году, на 14 в 2012-2013. Соотношение между городскими и сельскими школами в целом сохранилось (диаграмма 2).

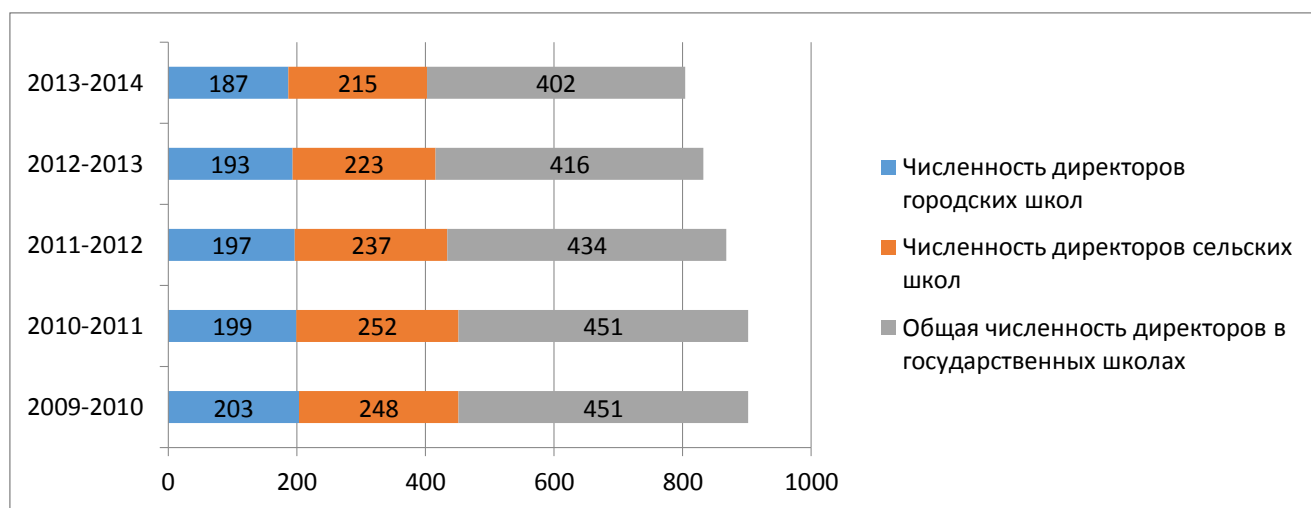


Диаграмма 2. Соотношение между городскими и сельскими школами в ЯО за 5 лет.

В государственных (муниципальных) общеобразовательных школах Ярославской области, как и в школах Российской Федерации, большая часть директоров – это женщины. Причем в Ярославской области их доля несколько выше, чем в среднем по Российской Федерации. Область управления в системе общего образования продолжает быть непривлекательной для мужчин. Распределение между директорами-женщинами школ города и села примерно одинаковое.

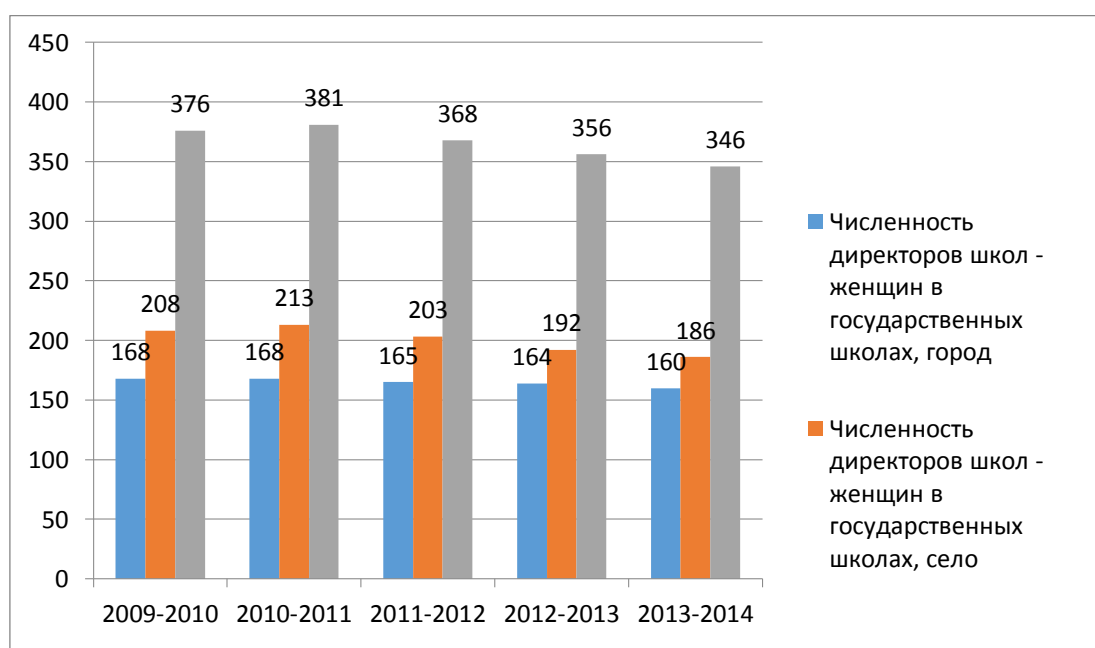


Диаграмма 3. Численность директоров женщин в общей численности директоров общеобразовательных школ

Число вакантных должностей (директор) в Ярославской области характеризуют следующие показатели.

С 2009 по 2013 вакансий на должность директора школы не было, т.е. все ОУ были укомплектованы в отношении руководителей. В 2013 году появилась 1 вакансия – в сельской государственной общеобразовательной школе, что составило 0,5% от общего количества директоров. В настоящий момент эта вакансия закрыта.

Численность директоров государственных школ ЯО, имеющих полную занятость, с 2013 года составляет 100%. В 2009-2012 г.г. этот процент колебался от 98,0 в 2009 году до 99,6 в 2012 году, то есть 1 человек из директоров сельских школ имел неполную занятость.

Ситуация в городе и на селе относительно внутреннего совместительства директоров школ представлена на диаграммах 4 и 5.

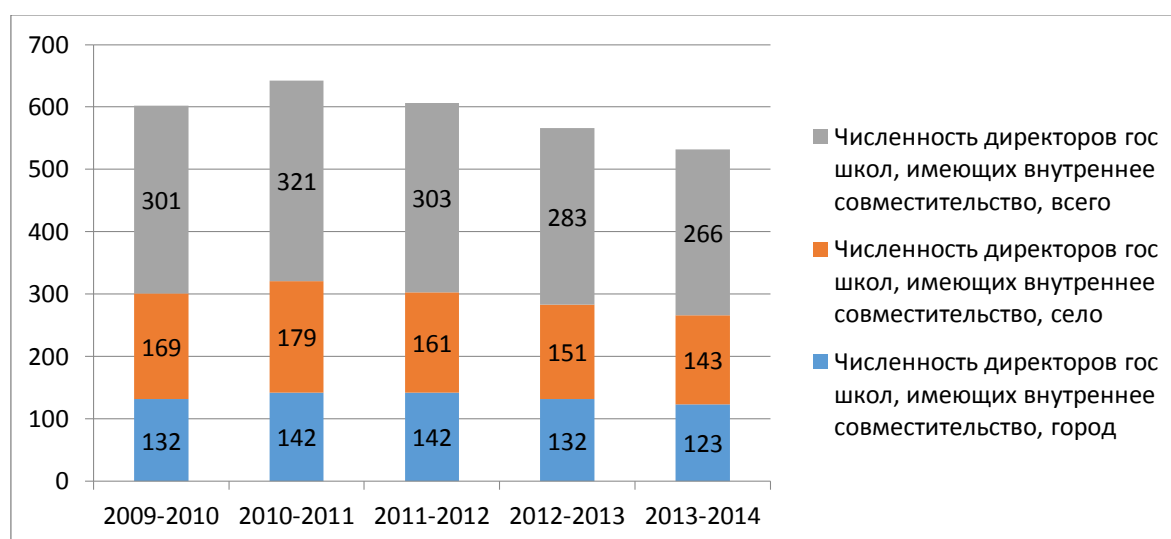


Диаграмма 4. Численность директоров школ, имеющих внутреннее совместительство

В соотношении город-село соответствующие данные по наличию внутреннего совместительства по Ярославской области примерно одинаковые, с некоторым преимуществом сельских директоров. Внешнего совместительства директора школ в Ярославской области по данным отчета № 83-РИК не имеют.

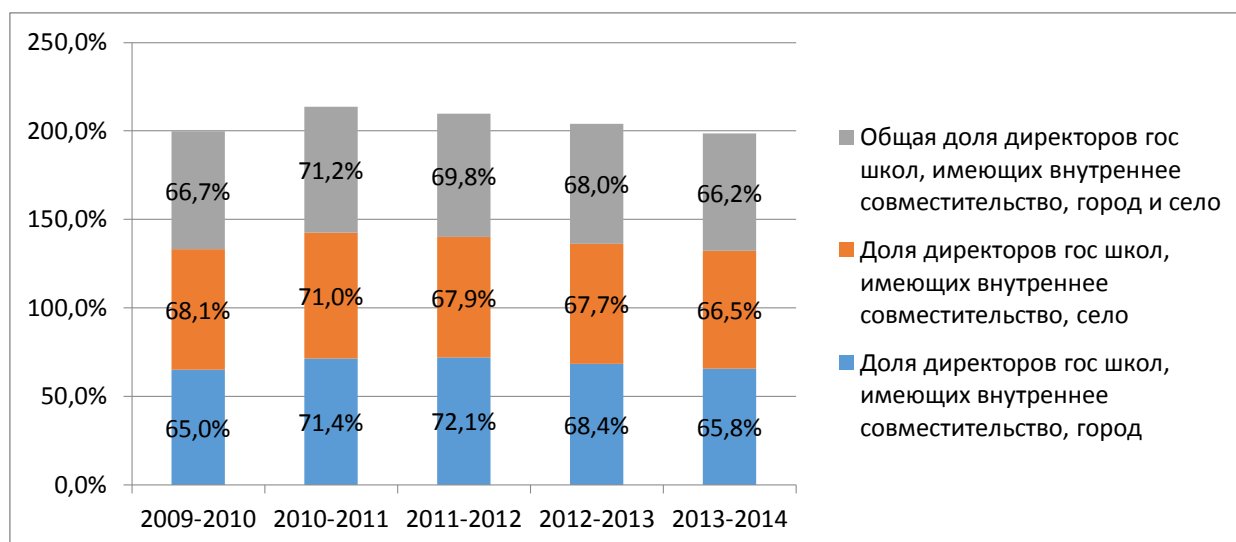


Диаграмма 5. Доля директоров школ, имеющих внутреннее совместительство

Анализ динамики квалификационных категорий, которые имеют директора общеобразовательных школ показал, что в Ярославской области в городских школах подавляющее число директоров имеют высшую квалификационную категорию. Вторую квалификационную категорию не имеет никто, а с 2013 года увеличивается число директоров, не имеющих квалификационной категории. Это директора, кто либо вновь назначен на свою должность, а в течение следующего учебного года они должны быть аттестованы на соответствие должности, либо директора, кто по новому положению аттестован не на соответствие квалификационной высшей, первой или второй категории, а на соответствие занимаемой должности (Диаграмма 6).

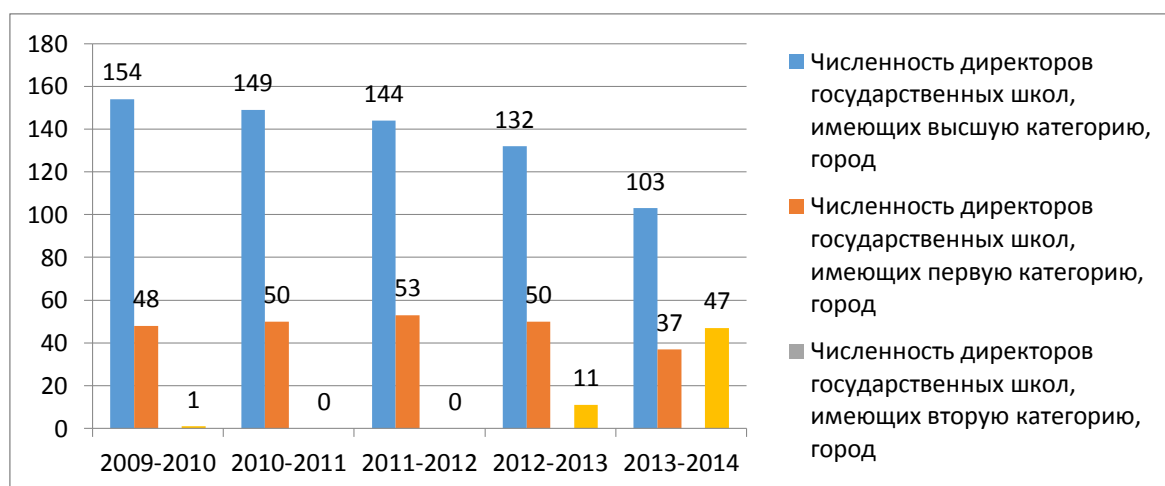


Диаграмма 6. Численность директоров городских общеобразовательных школ по наличию квалификационной категории

Ситуация с численностью не имеющих квалификационной категории директоров еще более динамична на селе: В 2011-12 году – 9 человек, в 2012-13 году – 41 чел, в 2013-14 году – 44 чел. Обновление директорского корпуса в целом по области за последние три года составило более 22 %, это тоже внесло свою лепту в данный показатель.

В соотнесении город-село можно констатировать, что в городских школах более половины директоров школ (55,1 %) имеют высшую квалификационную категорию, а в сельских школах большая часть директоров школ имеют первую квалификационную категорию (около 44,7%). Квалификация директоров городских школ несколько выше, чем сельских, предположительно, по причине близости научно-методического ресурса, сложившихся условий деятельности сообщества профессионалов и т.д.

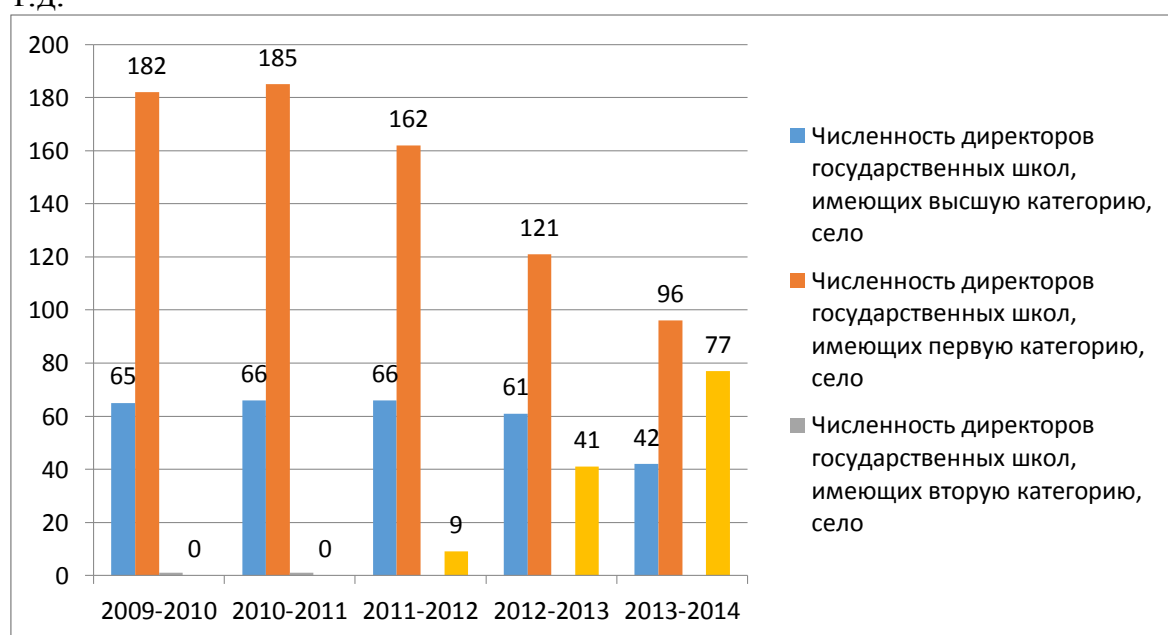


Диаграмма 7. Численность директоров сельских общеобразовательных школ по наличию квалификационной категории

В этой же динамике складывается ситуация с квалификацией в целом по Российской Федерации: можно отметить некоторый рост числа директоров без квалификационной категории за счет уменьшения числа директоров, имеющих первую и высшую квалификационную категорию. Именно то, что большое число регионов перешло на аттестацию директоров на соответствие должности (а не на категорию!), и объясняет сложившуюся ситуацию.

Анализ данных о профессиональном образовании директоров школ Ярославской области выявил, что подавляющее число директоров школ имеют высшее образование (более 99,3%), в том числе у большинства это высшее педагогическое образование (94,9%). В городе 100% директоров имеют высшее профессиональное образование, из них 96,1 % имеют высшее

педагогическое образование. Аналогичный показатель по Российской Федерации несколько ниже (в среднем на 0,2 %), поэтому можно говорить о хорошем уровне профессионального образования директоров школ Ярославской области.

В соотношении город-село существенной разницы в образовании директоров школ Ярославской области нет. Разница составляет в среднем не более 0,5%- 1% в пользу директоров городских школ, если это можно обозначить как разницу.

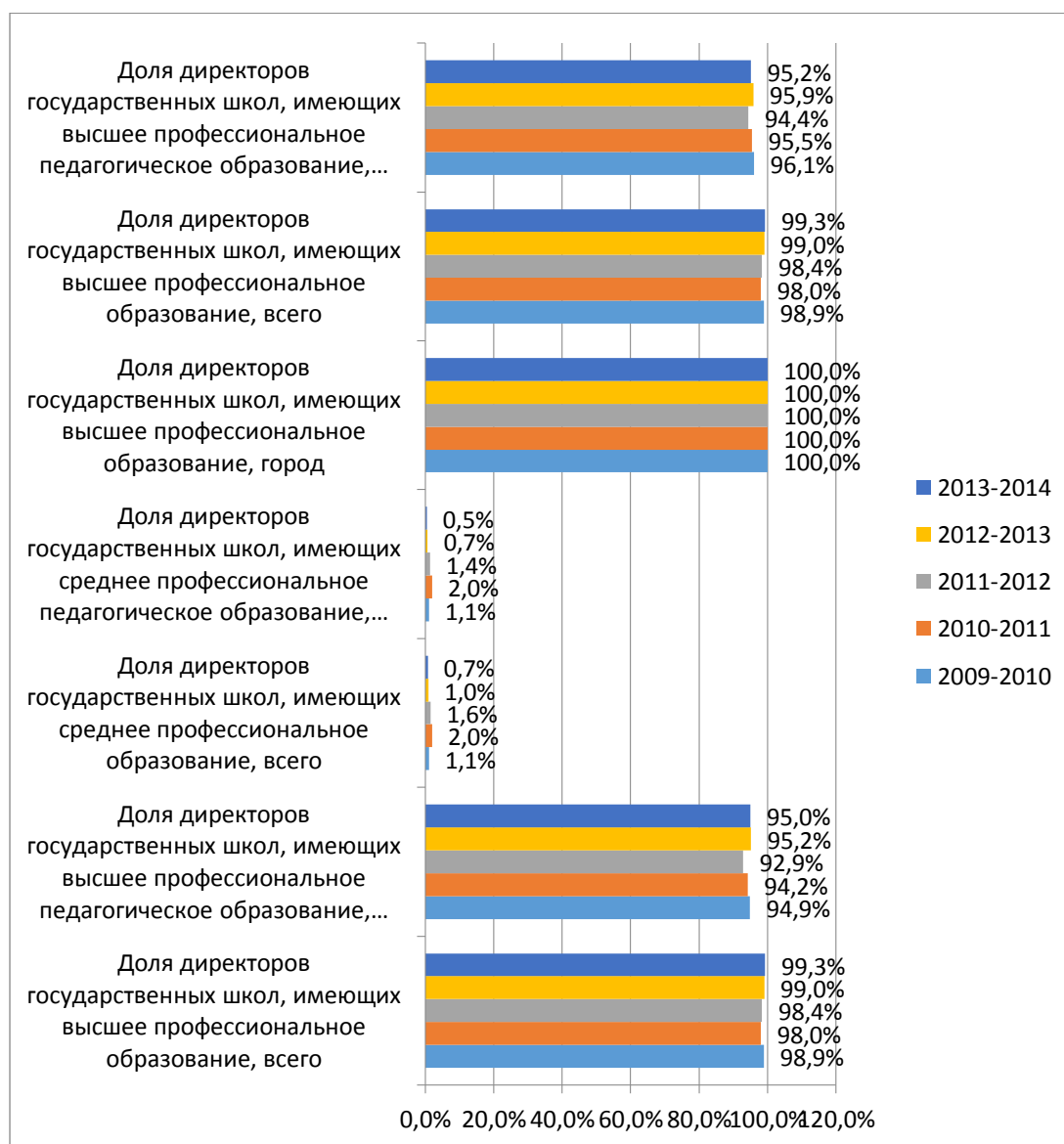


Диаграмма 8. Данные о профессиональном образовании директоров школ Ярославской области

Далее приведены аналитические данные о стаже работы директоров школ. Директора школ Ярославской области (диаграмма 8) в большинстве своем (около 85,1%) имеют стаж работы более 20 лет, в Российской Федерации таких директоров несколько меньше (менее 74%).

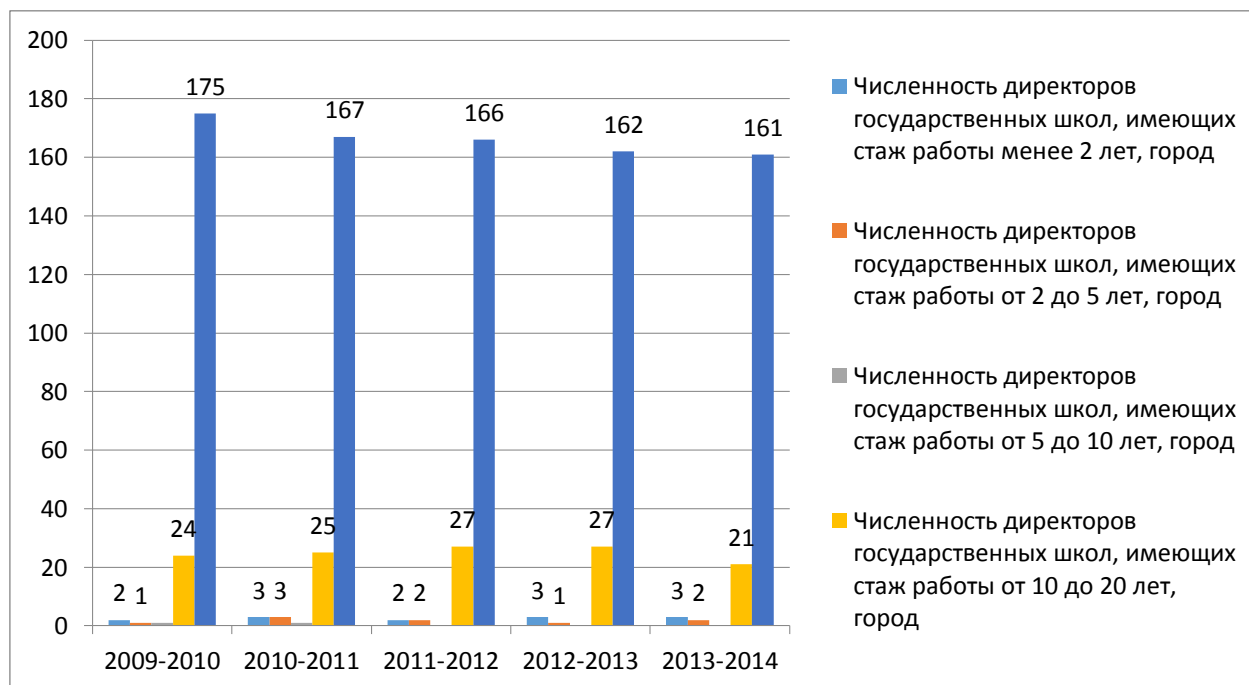


Диаграмма 9. Данные о стаже директоров школ Ярославской области

11,2% директоров Ярославской области имеют стаж работы от 10 до 20 лет, в Российской Федерации этот показатель несколько выше (14%)

В Ярославской области выявлена тенденция роста, хотя и очень незначительная (с 80,7 % в 2009 г. до 85,1 в 2013 г.), касающаяся числа директоров школ со стажем более 20 лет. Можно говорить о незначительном старении кадров. В школах Российской Федерации также уменьшается число директоров школ со стажем от 10 до 20 лет и увеличивается число директоров со стажем более 20 лет. Можно говорить о незначительном старении кадров по стране в целом. Однако в Ярославской области увеличится количество директоров со стажем менее 2 лет, то есть управленческими решениями органов управления образованием относительно назначений новых директоров регулируется процесс старения директорского корпуса области. Число директоров школ Ярославской области со стажем менее 2-х лет, от 2 до 5 лет и от 5 до 10 лет составляет 4,5 - 5% (в разные годы за последние 5 лет). В Российской Федерации этот показатель чуть меньше – от 3,5 до 4%.

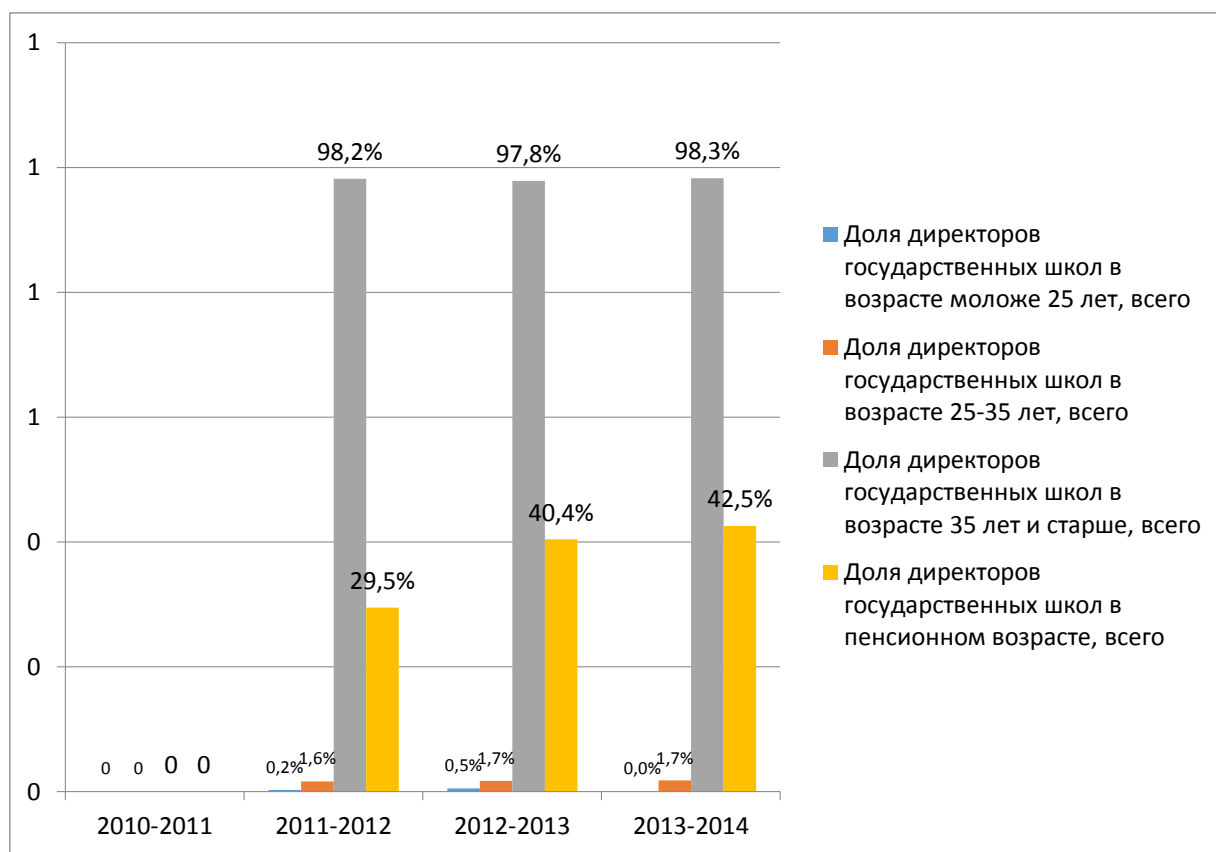


Диаграмма 10. Данные о возрасте директоров школ Ярославской области

На диаграмме 10 представлен возрастной состав директоров общеобразовательных школ Ярославской области. Эти данные в полной мере коррелируют с данными по стажу работы директоров (диаграмма 9). Большинство директоров школ города имеют возраст от 35 до 55 лет (около 98,3%), в сельской местности этот показатель чуть ниже - 97,7%. Аналогичная ситуация и в целом по Российской Федерации, за исключением того, что в Ярославской области чуть меньше директоров школ в возрасте от 25 до 35 лет.

Таким образом, на основании объективной информации о численности и составе директоров школ Ярославской области, представленной в статистическом отчете формы № 83-РИК за 2009-2014г.г., можно сделать вывод о портрете директора школы Ярославской области. Это женщина, её возраст от 35 до 55 лет, но с учетом того, что стаж работы более 20 лет. Можно утверждать, что возраст среднестатистического директора школы Ярославской области от 40 до 55 лет, она имеет высшее профессиональное педагогическое образование, аттестован на высшую или 1 квалификационную категорию, работает в городской или сельской школе и совмещает работу директора школы с работой педагога.

Сравнительно-сопоставительный анализ данных по Ярославской области с общероссийскими данными показал, что портрет директора школы Ярославской области практически совпадает с портретом директора школы Российской Федерации.

Если рассмотреть отдельно директоров городских и сельских государственных общеобразовательных школ, то они будут иметь несколько разную квалификацию. У директора городской школы – это, в основном, высшая квалификационная категория, а у директора сельской школы – первая и высшая квалификационная категория.

Константинова Ю.Н.
преподаватель

кафедра Управления

Таганрогский институт управления и экономики

Россия, г. Таганрог

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Предпринимательскую деятельность можно определить как вид экономической деятельности, направленный на получение дохода путем вложения средств, в какое-либо дело и свободной продажи ее результатов.

Фактором конкурентного рынка выступает малое и среднее предпринимательство (МСП), основным принципом которого является нахождение и удовлетворение потребности потребителей.

Изучение состояния малого предпринимательства, выявление основных проблем его развития и выбор важнейших направлений работы муниципального управления по поддержке малого бизнеса определяет актуальность исследования.

Предприятия малого бизнеса являются важной частью социально-экономической системы города, региона и страны в целом. Особенности работы малого бизнеса определяются следующим образом: малое предпринимательство наиболее полно удовлетворяет потребности потребителей в качественных товарах и услугах в сжатые сроки и при меньших издержках; быстро реагирует на изменение предпочтений и спроса потребителей; для их создания требуется меньше инвестиций; управлять ими легче, т.к. нет необходимости в сложных управленческих структурах; развивая малое предпринимательство смягчается проблема безработицы. Примерно 50% валового внутреннего продукта приходится на долю малого предпринимательства.

Малый бизнес в Ростовской области из года в год увеличивает обороты и укрепляет позиции не только внутри области, но и за ее пределами[1].

Согласно данным Росстата по результатам 1-го полугодия 2014 года количество МСП Ростовской области составило 54,6 тыс. (из них: 635

средних предприятий, 5942 малых предприятий и 48071 микропредприятий). Необходимо отметить, что анализируя 1-е полугодие 2014 года, число МСП снизилось на 2,1 тыс.ед. (3,7%) (число микропредприятий сократилось на 1746 ед., малых - на 345 ед., средних - на 15 ед.). Это произошло из-за ухудшения особенностей бизнес-среды, рецессии экономики, не только региона Дона, но и в общем по стране.

Необходимо отметить, что состав по видам экономической деятельности МСП в последнее время практически не менялся. Самым привлекательным видом деятельности, где сосредоточено порядка 30% предприятий остается сектор торговли. Причем большая часть предприятий МСП осуществляет свою деятельность в промышленной сфере (17,7% общего количества предприятий МСП), в сфере операций с недвижимым имуществом задействованы 16,8% предприятий МСП, в секторе строительства задействовано 11,8%.

В табл. 1 представлены показатели, свидетельствующие об отраслевой принадлежности предприятий МСП в Ростовской области.

Таблица 1

Число предприятий МСП Ростовской области по видам экономической деятельности по итогам 1-го полугодия 2014 года, % [1]

	Средние предприятия	Малые предприятия
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	16,1	6,4
Промышленные виды деятельности	23,9	17,1
Строительство	7,6	12,2
Оптовая и розничная торговля	33,1	29,6
Транспорт и связь	7,1	7,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5,8	18,0
Прочие виды экономической деятельности	6,4	8,9

Источник: данные Росстата

Данные табл. 1 свидетельствуют, что наибольшее количество средних предприятий приходится на оптовую и розничную торговлю (33,1%), промышленные виды производства (23,9%) и сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (16,1%), тогда как малых - на оптовую и розничную торговлю (29,6%), операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (18,0%) и промышленные виды производства (17,1%). При этом наименьшее число средних предприятий приходится на операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (5,8%), а предприятий малого бизнеса - на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство (6,4%)[1].

В свою очередь сложившаяся ситуация отражается на показателях численности работников, которые заняты в данном секторе экономики. Среднесписочная численность работников предприятий МСП по результатам 1-го полугодия 2014 года в сравнении с аналогичным периодом

2013 года снизилась на 7,4% и составила 196 тыс. человек. Среднесписочная численность работников средних предприятий снизилась на 6,1% и составила 53,1 тыс. человек, причем наибольшее сокращение пришлось на обрабатывающие производства и сельское хозяйство (на 3,1 тыс. человек во всех из приведенных видов деятельности).

В табл. 2 отражены показатели среднесписочной численности работников МСП Ростовской области за 1-е полугодие 2014 года[1].

Таблица 2

**Среднесписочная численность работников предприятий МСП
Ростовской области по видам экономической деятельности в 1-м
полугодии 2014 г., %**

	Средние предприятия	Малые предприятия
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	23,5	8,8
Промышленные виды деятельности	33,8	21,5
Строительство	8,5	11,7
Оптовая и розничная торговля	16,4	21,7
Транспорт и связь	8,0	7,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	6,0	18,1
Прочие виды экономической деятельности	3,8	10,3

Источник: данные Росстата

По результатам табл. 2 видно, что большее количество работников занято на предприятиях, осуществляющих промышленные виды деятельности (33,8% на средних предприятиях, 21,5% - малых предприятиях). В оптовой и розничной торговле, на средних предприятиях заняты 16,4%, на малых предприятиях - 21,7%. В сельском хозяйстве и строительстве на средних предприятиях заняты 23,5% и 8,5%, на малых 8,8% и 11,7% соответственно.

Анализируя уровень зарплаты работников предприятий МСП можно сделать вывод, на предприятиях малого бизнеса этот показатель значительно отстает от показателя на предприятиях среднего бизнеса. Следует сказать о темпе роста зарплаты работников предприятий МСП, темп роста уровня зарплаты на предприятиях малого бизнеса опережает темп роста зарплаты на средних предприятиях и составляет 13,8% против 7,5% соответственно[1].

Оборот предприятий МСП Ростовской области за 1-е полугодие 2014 года увеличился. На малых предприятиях оборот вырос на 7,2% в сравнении с аналогичным периодом 2013 года и составил 189,42 млрд. руб., а на средних предприятиях - на 4,1% и составил 60,45 млрд. руб., что составляет 31% общего оборота предприятий области. Если учитывать темп роста оборота в постоянных ценах, который составил 100,2%, то можно констатировать тот факт, что оборот предприятий МСП фактически остановился.

В табл. 3 представлен оборот предприятий МСП Ростовской области

по итогам 1-го полугодия 2014 г.

Таблица 3

Оборот предприятий МСП Ростовской области по видам экономической деятельности за 1-е полугодия 2014 года, % [1]

	Средние предприятия	Малые предприятия
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,7	2,2
Промышленные виды деятельности	23,8	11,5
Строительство	5,5	6,4
Оптовая и розничная торговля	58,6	68,2
Транспорт и связь	2,9	2,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2,2	6,1
Прочие виды экономической деятельности	0,3	2,8

} 60,5 млрд. руб. (для средних предприятий)
} 189,4 млрд. руб. (для малых предприятий)

Источник: данные Росстата

По данным табл. 3 можно сделать вывод, что наибольший вклад в общем обороте предприятий МСП приходится на предприятия торговли (для малых предприятий – 68,2%, для средних – 58,6%), промышленные виды производства имеют для малых – 11,5%, для средних – 23,8%, предприятия малого бизнеса в строительстве формируют 6,4% оборота для малых предприятий и 5,5% оборота соответственно для средних. 6,1% оборота малых предприятий и 2,9% средних отводится на предприятия занятые в сфере недвижимого имущества. Для предприятий в сфере сельского хозяйства, оборот составляет 2,2% для малых и 6,7 для средних.

Анализируя инвестиционную активность предприятий МСП, по итогам 1-го полугодия 2014 года, предприятиями было освоено 6,81 млрд. руб. инвестиций в основной капитал (малыми – 5,15 млрд. рублей, средними – 1,67 млрд. рублей) и они преодолели спад инвестиционной сферы, который был зафиксирован в 1-м квартале 2014 года (объем инвестиций увеличился на 2,2%).

Предприятия МСП играют одну из важных ролей в экономике Ростовской области, ими охвачены практически полностью туристско-экскурсионные услуги, $\frac{3}{4}$ рынка бытовых услуг, 46,7% оборота оптового и 25,4% оборота розничного бизнеса, 26,7% общего объема строительных работ. Так, вклад предприятий данного сектора в РВП за 1-й квартал 2014 года составил 15,8% (по сравнению с 1 кварталом 2013 года – 15,5%)[1].

Проведенный анализ показывает, что по итогам 1-го полугодия 2014 года наблюдается снижение основных экономических показателей по сравнению с аналогичным периодом 2013 года.

Для обеспечения экономического роста и занятости населения, повышения инвестиционной привлекательности области и благосостояния жителей региона необходимо решать приоритетные задачи социально-экономического развития Донского края используя целевой, комплексный подход развития МСП.

Использованные источники:

1. Официальный портал Правительства Ростовской области <http://www.donland.ru/>.
2. Деловой квартал. Юлия Смолянова. Самочувствие малого и среднего бизнеса Ростовской области ухудшилось – <http://www.dk.ru>

*Константинова О.В.
студент 4го курса
Рязанский Государственный
радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЯЗАНСКОГО РЕГИОНА

Аннотация: В настоящей статье рассмотрены существующие подходы к выявлению кластеров в региональной экономике. Проведена оценка потенциала кластеризации в Рязанском регионе по показателю уровня занятости населения в экономике с использованием коэффициента локализации.

Ключевые слова: региональная экономика, кластер, конкурентоспособность региона, коэффициент локализации

Кластер является одной из форм промышленных сетей, обеспечивающих повышение частоты и силы взаимодействия предприятий, в результате возникает дополнительный «общественный капитал», облегчающий доступ к ресурсам. Принципиальное отличие кластеров от других гибридных форм координации состоит в возникновении постоянно повторяющихся неофициальных контактов, стимулирующих установление эффективных коммуникаций, снижение транзакционных издержек.

Развитие кластеров на территории региона позволяет повысить его конкурентный статус. Методикам выявления региональных кластеров посвящено большое количество научных работ различных авторов, например, таких, как Портер М., Алейникова И.С., Блудова С.Н., Войнарченко М.П., Ермишина А.В., Соколенко С.И., Дранев Я.Н., Федорченко А.В., Третьяк В.П., Тетерин Н.И., Хасанов Р.Х. и других.

В настоящее время разработано множество методик, посвященных выявлению потенциала кластеризации в региональной экономике. Рассмотрим некоторые из них.

Согласно М. Портеру, методика выявления кластера состоит из трех стадий: 1) определение состава кластера: для начала определяется его ядро, представляющее собой крупную фирму или группа сходных фирм, от которых строятся технологические цепочки взаимосвязанных с ними ниже и вышестоящих предприятий; затем определяются производства, проходящие через общие каналы или создающие побочные продукты и

услуги; 2) выделение групповых образований внутри кластера, в особенности организаций, обеспечивающих для него специализированные навыки, технологии, информацию, капитал и инфраструктуру, то есть все то, что является основой получения конкурентных преимуществ; 3) определение правительственных и иных законодательных структур, оказывающих влияние на поведение участников кластера. [1]

В работе С.И. Соколенко рассмотрены следующие методы кластерного анализа:

Таблица 1. Альтернативные методы кластерного анализа (по С.И. Соколенко) [2]

Метод	Преимущества	Недостатки
Оценка экспертов	Эффективен с точки зрения сроков исполнения и цены	Не подлежит обобщению. Практически невозможно вести систематический обзор данных
Показатели территории (ПТ)	Доступный, недорогой. Может дополнять другие методы	Фокус на секторах, а не на кластерах.
«Затраты - доход»: торговля	Часто главный источник данных по взаимозависимости. Исчерпывающий и подробный	Может быть недостаточно точным для современного состояния промышленности. Не обращает внимания на поддерживающие институты
«Затраты - доход»: инновации	Ключевой показатель взаимосвязи	Не имеется данных по многим странам, в т.ч. и США (источник – ОЭСР)
Сетевой анализ/теория графов	Зрительный образ помогает объяснению и анализу	Методика и программное обеспечение еще ограничены
Обзоры	Приспособляемость к идеальному сбору данных, удобен для циркуляции	Дорогостоящий. Трудно осуществлять на должном уровне

По мнению А.В. Ермишиной, статистическими показателями, характеризующими конкурентную устойчивость отрасли в регионе и потенциал к образованию кластеров, выступают коэффициент локализации данного производства на территории региона, коэффициент душевого производства и коэффициент специализации региона на данной отрасли. Так, коэффициент локализации рассчитывается как отношение удельного веса данной отрасли в структуре производства региона к удельному весу той же отрасли в стране. Расчеты могут быть произведены по объему произведенной продукции, основным производственным фондам, численности персонала, производительности труда, фондоотдаче, инвестициям в основной капитал, иностранным инвестициям, экспорту и импорту. Коэффициент душевого производства рассчитывается путём отношения удельного веса отрасли региона в соответствующей структуре

отрасли страны к удельному весу населения региона в населении страны. Коэффициент специализации региона на данной отрасли определяется как отношение удельного веса региона в стране по данной отрасли к удельному весу региона в ВВП страны. Если расчетные показатели больше или равны единице, следовательно, данные отрасли выступают как отрасли рыночной специализации и в них либо существуют кластеры, либо их создание представляется возможным. При формировании кластеров и выборе из них наиболее приоритетных необходимо оценить динамику коэффициентов локализации, так как увеличение значения показателей в динамике говорит о возможностях дальнейшего роста и развития кластеров, а снижение – о возможной необходимости расширения ассортимента выпускаемой продукции, необходимости модернизации производства или о неперспективности кластера в будущем.[3]

Далее представим результаты проведенного анализа потенциала кластеризации Рязанского региона по уровню занятости экономически активного населения по видам экономической деятельности.

В таблице 2 и таблице 3 приведены данные о среднегодовой численности занятого населения в Российской Федерации по видам экономической деятельности на основной работе и о среднегодовой численности занятых в экономике Рязанской области по основному виду экономической деятельности соответственно.

Таблица 2. Численность занятого населения в Российской Федерации по видам экономической деятельности на основной работе, в среднем за год, % [4]

	На конец 2011 г.	На конец 2012 г.	На конец 2013 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7,7	7,3	7
Добыча полезных ископаемых	2	2	2,2
Обрабатывающие производства	15	15	14,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,2	3,3	3,2
Строительство	7,2	7,4	7,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	18	18,2	18,4
Транспорт и связь	9,4	9,4	9,5
Финансовая деятельность	8,7	8,7	9
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	7,7	7,5	7,4
Образование	9,2	9,2	9,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,9	8	7,9
Другие виды экономической деятельности	4	3,9	4,1

Таблица 3. Среднегодовая численность занятых в экономике по основному виду экономической деятельности в Рязанской области, % [5].

	На конец 2011 г.	На конец 2012 г.	На конец 2013 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	9,82	9,77	9,69
Рыболовство, рыбоводство	0,1	0,1	0,1
Добыча полезных ископаемых	0,44	0,45	0,46
Обрабатывающие производства	19,83	19,82	19,91
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,97	2,94	3,01
Строительство	8,05	8,21	8,45
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	16,02	16,19	16,11
Гостиницы и рестораны	1,1	1,1	1,11
Транспорт и связь	7,69	7,8	7,76
Финансовая деятельность	1,34	1,34	1,52
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5,76	5,88	5,86
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	6,25	6,04	6,06
Образование	9,63	9,33	9,02
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,47	7,39	7,32
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,54	3,6	3,62

Коэффициент локализации рассчитывается отношением удельного веса данной отрасли в структуре производства региона к удельному весу данной отрасли в стране.

Результаты расчёта коэффициента локализации по уровню занятости по сферам экономической деятельности приведены в таблице 4.

Таблица 4. Коэффициент локализации по уровню занятости в каждой сфере экономической деятельности

	На конец 2011 г.	На конец 2012 г.	На конец 2013 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1,275	1,34	1,38
Добыча полезных ископаемых	0,22	0,225	0,209
Обрабатывающие производства	1,32	1,32	1,35
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,93	0,89	0,94
Строительство	1,12	1,109	1,11
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,89	0,889	0,875
Транспорт и связь	0,82	0,829	0,82
Финансовая деятельность	0,15	0,15	0,168

Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	0,81	0,805	0,82
Образование	1,05	1,01	0,98
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,95	0,92	0,926

Таким образом по результатам расчётов можно сделать вывод о том, что в Рязанской области коэффициент локализации по уровню занятости превышает 1 в таких отраслях, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; обрабатывающие производства; строительство и образование. Данные отрасли выступают в качестве отраслей рыночной специализации, и имеются предпосылки к созданию кластеров в них.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что отрасль экономической специализации "Обрабатывающие производства" в Рязанском регионе имеет предпосылки к созданию кластеров.

Использованные источники:

1. Портер М.Э. Конкуренция.: Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
2. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации. – К.: Логос, 2002, - 645 с.
3. Ермишина А.В. Конкурентоспособность региона [Электронный ресурс].//Электрон. текстовые данные. URL.:http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120319_001 (дата обращения 29.12.2014 г.)
4. Среднегодовая численность занятых в экономике по основному виду экономической деятельности за 2009-2013 годы // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области URL.:http://ryazan.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/ryazan/ru/statistics/employment (дата обращения: 28.12.2014 г.)
5. Трудовые ресурсы // Федеральная служба государственной статистики URL.:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force (дата обращения 28.12.2014 г.)

*Концевич Г. Е., к.с.н.
доцент
кафедра «Экономики и управление на предприятии»
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный Университет»
Алдаганова Р.В.
студент 3 курса
факультет экономики и управления
«Северо- Кавказский Федеральный Университет»
Пятигорский филиал
Россия, г. Пятигорск*

ВЛАСТЬ И ПАРТНЕРСТВО В МЕНЕДЖМЕНТЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Есть организации, в которых вроде бы все сделано правильно, но чего-то все-таки не хватает. В них нет души, нет того, что позволяет вдохнуть в административную систему жизнь. Они существуют без веры, без любви, да и без надежды. Они обречены на подобное серое существование, если только не найдется человек или команда единомышленников, которые обнаружат суть и смысл в этой застывшей системе, и тогда вернется надежда. Управленец имеет два объекта управления - бизнес-процесс и организацию (ее ключевой элемент - персонал). Как руководитель он осуществляет оперативное руководство вверенным ему бизнес-процессом (отдает приказы, контролирует, поощряет или наказывает). Как управленец он отвечает за развитие своей организации (подразделения): структура, процессы, процедуры, персонал.

Именно в контексте развития ему потребуются лидерские качества - для того, чтобы вести и изменять. Развитие есть изменение, а проведение изменений в организации сопровождается сопротивлением. И не потому что люди глупы, а скорее потому что изменения бросают вызов стабильности, которая для организации не менее важна, чем развитие.

1. Руководство и типы полномочий

Руководство - это способность руководителя оказывать влияние на отдельных лиц и группы, побуждая их работать на достижение целей организации.

Руководство может рассматриваться на трех основных уровнях: организацией в целом, конкретной группой, отдельным работником. Ясно, что на каждом уровне имеется существенная специфика деятельности руководителя по обеспечению своего влияния. Общим же моментом является то, что это - руководство людьми, влияние на людей, их деятельность, мотивацию, ценности, нормы поведения, убеждения, удовлетворение потребностей.[1]

В англоязычной литературе под руководством понимают процесс, который называют «функции менеджмента».

Управление - это деятельность, ориентированная на поддержание жизнедеятельности и развитие организации в динамично меняющейся внешней и внутренней среде. Собственно, с управлением и связана тема лидерства, равно как и все те модели лидерства (управления), которые можно найти в переводных книгах по менеджменту. [5, с.68]

Когда мы говорим о развитии организации, то прежде всего имеем в виду развитие персонала. Именно здесь управленцу и нужны лидерские качества, так как развитие по приказу невозможно. Оно - способ выживания в быстроменяющейся среде, и лидер ведет коллектив в «нужную сторону», так как обладает наиболее ценными для коллектива качествами и стратегическим видением.

При изменении ситуации часто возникает потребность в новых качествах, следовательно, лидер должен измениться либо отдать инициативу в другие руки. Таким образом, одной из важных особенностей менеджера является умение управлять собственным развитием. Для того чтобы развивать систему, лидер, в первую очередь, должен развивать себя. Это предполагает наличие специфических ценностей, убеждений, и самое главное - технологий. Для обеспечения такого влияния на группы и отдельных членов организации руководитель располагает полномочиями. [7, с.3]

В управленческой литературе способность оказывать влияние на поведение людей называется *властью*. Власть может относиться к индивиду, группе и организации в целом.

Власть – это функция зависимости, а точнее, взаимозависимости. Чем больше один человек зависит от другого, тем больше власти и у того, и у другого. Обладание властью – это возможность влияния на удовлетворение потребностей.

Для реализации планов, обеспечивающих достижение целей организации, необходимо эффективное влияние на членов организации.

Влияние - это изменения в поведении, отношениях, оценках, действиях одного человека под воздействием поведения другого.

Субъектами влияния в организации являются: по вертикали - руководители и подчиненные; по горизонтали - коллеги; вне организации - потребители и поставщики, конкуренты, государственные и общественные органы и т.д.

Формы и инструменты влияния различны: от «слезной мольбы до бомбы». [6, с.3] Например, руководитель влияет на подчиненных через установление заданий и вознаграждения, делегирование полномочий и предоставление ресурсов. Подчиненные оказывают влияние на руководителя через неформальные контакты, предоставляемую информацию, предложения по совершенствованию организации.

Ученые, писатели, общественные деятели могут оказывать значительное влияние на людей. Часто они при этом не занимают

руководящих должностей и оказывают влияние через идеи, концепции, разделяемые в обществе ценности и идеалы. Такое влияние может быть очень сильным, достаточно вспомнить, например, деятельность религиозных проповедников.

В организации для достижения ее целей необходима скоординированная деятельность многих людей. Для обеспечения такой деятельности необходимо полное и точное выполнение решений, принимаемых руководителем. Полномочия руководителя дают ему право принимать решения.

Власть - это возможность действовать и способность воздействовать на ситуацию или поведение других людей в целях достижения целей организации.

Влияние и власть в равной мере зависят от личности, на которую оказывается влияние, а также от ситуации и способности руководителя. Поэтому реальной абсолютной власти не существует, так как никто не может влиять на всех людей во всех ситуациях. В организации, например, власть только отчасти определяется иерархией. Сколько власти имеет тот или иной человек в данной ситуации, определяется не уровнем его формальных полномочий, а степенью зависимости от другого лица. Чем больше зависимость от другого лица, тем больше власть данного лица. [3, с.65]

Вместе с тем в любой организации подчиненные обладают властью над своими начальниками. Даже тюремные надзиратели в некоторой степени зависят от заключенных. Они допускают некоторые нарушения тюремных правил со стороны заключенных в обмен на более покорное поведение. Руководитель должен сознавать, что, поскольку подчиненные часто тоже обладают властью, использование им в одностороннем порядке своей власти в полном объеме может вызвать у подчиненных адекватное противодействие. [8, с.3]

Каждый эффективный руководитель должен поддерживать разумный баланс власти, достаточной для достижения целей организации, но не вызывающей у подчиненных чувства протеста и непокорности. Кроме подчиненных, над руководителем могут иметь власть его коллеги-руководители, секретари начальников, поскольку они обладают необходимыми ему информационными ресурсами.

Достижение целей организации определяет и деятельность руководителя. Руководитель и лидер - не тождественные понятия. Руководитель может быть и лидером, но в то же время лидер может не являться руководителем всей организации либо вообще не занимать руководящей должности. Руководитель и лидер имеют общие характеристики: между ними и другими членами организации устанавливаются и поддерживаются отношения доминирования и подчинения. И руководитель и лидер используют различные средства влияния.

Использованные источники:

1. Байер Т. и др. Стиль работы и образ жизни руководителя. - М.: Экономика. 2010.
2. Вудкок м., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер: Для руководителя - практика. - М.: Дело. 2010.
3. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Психология бизнеса. - М.: АРМАДА. 2009.
4. Трошин А.И. Экономика и коммерция // Электронная техника. - 2010. - Сер. 9. - вып. 4. - С. 135-140.
5. Филанович С.Р. Лидерство и практические навыки менеджеров. - 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 9. - М.: «ИНФРА- М». 2009. Фрайлингер К. Сила видения. - М.: Вестник бизнеса. 2009.
6. Чистова М.В. Моделирование и управление региональным рынком труда: монография/М.В. Чистова,-Пятигорск,ПГЛУ.-2011.-176 с.
7. Chistova M.V., Kontsevich G.E. The problems of efficiency increasing of economic activity of city-forming enterprise (according to the materials of JSC «PYATIGORSK PLANT IMPULS»). В сборнике: Theory and practice of management of the organization as a social and economic system: the identification, analysis and resolution of problems formation. Proceedings of the International Conferense. Finland, Helsinki, 14-16 September 2013 / ed. P.G. Isaeva Хельсинки,2013.С.34-40
8. Демина Н.В. Возможности использования аутсорсинга при отборе персонала в российских компаниях // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. №4. С. 279-283.

*Конченко К. К.
студент 3 курса
Зебелева А. В.
студент 3 курса*

*Факультет социологии и политологии
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ БОРЬБЫ С МЕЖДУНАРОДНЫМ ТЕРРОРИЗМОМ

Аннотация: Данная статья посвящена острой проблеме – международному терроризму. В данной работе были рассмотрены и проанализированы основные особенности современного международного терроризма, нормативно-правовые акты, принятые в Российской Федерации, США, с акцентом на рассмотрение основных нормативно-правовых актов, принятых ООН.

Ключевые слова: международный терроризм, ООН, Генеральная Ассамблея, конвенция.

В настоящее время средства массовой информации изобилуют сообщениями о террористических актах, совершаемых в мире. Действительно, в век глобализации мы имеем доступ к некоторой информации о событиях, происходящих по всей Земле. Самые яркие, а в случае с терроризмом, кровавые и беспринципные деяния, совершенные где-либо, приковывают к себе внимание тысяч чиновников и миллионов обывателей.

Актуальнейшая уже многие десятилетия проблема международного терроризма обсуждается на высшем уровне главами мировых держав, принимаются многочисленные нормативные документы, на борьбу с террористической активностью выделяются огромные средства. Однако на деле мы продолжаем лицезреть разгул терроризма в развивающихся странах, проникновение и развитие ячеек террористов в развитых странах.

Для начала стоит определить, что же попадает под определение терроризма. Российское законодательство помогает ответить на данный вопрос, определяя терроризм как идеологию насилия и практику воздействия на общественное сознание, на принятие решений органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, связанную с устрашением населения и/или иными формами противоправных насильственных действий [1].

Законодательство США подходит к определению понятия «терроризм» с другой стороны. В праве США терроризм определяется как преднамеренное, политически мотивированное насилие, совершаемое против мирного населения или объектов субнациональными группами или подпольно действующими агентами, обычно с целью повлиять на настроение общества [2]. Проанализировав вышеизложенные определения, можно утверждать, американский подход предусматривает только воздействие на настроение общества, общественное мнение, российский же подход предусматривает также воздействие на принятие решений властными структурами. То есть, по сути, российское (установленное законом) определение получается более широким, чем американское.

Существование таких международных организаций, как Организация Объединенных Наций, предполагает существование глобальных проблем, которые не могут быть решены государствами или регионами самостоятельно. Такими проблемами могут являться экологические, дипломатические, гуманитарные и другие. Одной из важнейших проблем, которой занимается ООН, является угроза со стороны международного терроризма.

С 1963 года под эгидой Организации Объединенных Наций и ее специализированных учреждений международное сообщество разработало 16 международных соглашений (13 контртеррористических конвенций и 3 протокола), которые открыты для участия всех государств-членов. В 2005

году международное сообщество также внесло существенные изменения в три из этих универсальных документов непосредственно для отражения угрозы терроризма [3].

В 1996 году Генеральная Ассамблея в резолюции 51/210 от 17 декабря постановила учредить Специальный комитет для выработки международной конвенции о борьбе с бомбовым терроризмом, а впоследствии международной конвенции о борьбе с актами ядерного терроризма в целях дополнения соответствующих существующих международных документов и после этого рассмотреть способы дальнейшего совершенствования всеобъемлющей правовой системы конвенций, касающихся международного терроризма [4].

По мнению авторов, среди принятых ООН и Специальным комитетом конвенций важнейшими являются Международная конвенция о борьбе с бомбовым терроризмом, принятая резолюцией 52/164 Генеральной Ассамблеи от 16 декабря 1997 года, и Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма, принятая резолюцией 54/109 Генеральной Ассамблеи ООН от 9 декабря 1999 года.

Важность первого документа заключается, в частности, в том, что признается важность предотвращения любой формы оправдания действия террористов. Статья 5 Конвенции гласит: «Каждое государство-участник принимает такие меры, какие могут оказаться необходимыми ... для обеспечения того, чтобы преступные деяния, подпадающие под действие настоящей Конвенции, в частности направленные или рассчитанные на создание обстановки террора среди населения, группы лиц или конкретных лиц, ни при каких обстоятельствах не подлежали оправданию по каким-либо соображениям ... и влекли наказание сообразно степени их тяжести» [5]. Важность данной статьи в том, что при наличии каких-либо оправданий действий террористов возможно изменение общественного мнения в сторону поддержки подобного рода противозаконной деятельности. Исходя из определений терроризма, данных выше, подобного изменения общественного мнения допускать недопустимо, в противном случае главная цель террористов будет выполняться.

Также важен и пункт 1 статьи 10 Международной конвенции о борьбе с бомбовым терроризмом, гласящий о взаимной поддержке и кооперации между государствами: «Государства-участники оказывают друг другу максимальную помощь в связи с расследованиями, уголовным преследованием или процедурами выдачи, начатыми в отношении преступлений» [5].

Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма направлена на другую сторону борьбы с терроризмом – снабжением террористических организаций необходимыми средствами (активы любого рода, осязаемые или неосязаемые, движимые или недвижимые, независимо от способа их приобретения [6]). Очевидно, что без поддержки со стороны

некоторых спонсоров, в частности, связанных с криминальным миром, террористам будет сложнее вести свою деструктивную деятельность.

Основным выводом данной статьи можно выделить то, что существует согласие между странами-членами ООН по вопросам борьбы с террористическими организациями.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ от 6 марта 2006 г. N 35-ФЗ «О противодействии терроризму» // Российская Газета. – М., 2006. – Федеральный выпуск №4014 от 10 марта 2006 г.
2. Ахмедова С.Н.к. Семантическое пространство концепта “терроризм” в русской и английской языковых картинах мира [Электронный ресурс] // Филология и литературоведение. 2014. № 2. Режим доступа: <http://philology.snauka.ru/2014/02/680>
3. Международные соглашения по борьбе с терроризмом [Электронный ресурс] // Организация объединенных наций. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/terrorism/instruments.shtml>
4. Генеральная Ассамблея. Специальный комитет, учрежденный резолюцией 51/210 ГА [Электронный ресурс] // Организация Объединенных Наций. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/terrorism/adhoccom.shtml>
5. Международная конвенция о борьбе с бомбовым терроризмом от 16.12.1997 [Электронный ресурс] // Организация Объединенных Наций. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/bombing.shtml
6. Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма от 9.12.1999 [Электронный ресурс] // Организация Объединенных Наций. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/terfin.shtml

*Конченко К. К.
студент 3 курса
Зибелева А. В.
студент 3 курса*

*Факультет социологии и политологии
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПОНЯТИЯ “ГОСУДАРСТВО” И “ЭКОНОМИКА” В СОВРЕМЕННОМ АНАРХИСТСКОМ ДВИЖЕНИИ

У многих первой ассоциацией к слову “анархия” непременно будет что-либо связанное с хаосом, разрушением, насилием, отказом от государства как такового. Современный анархизм как движение не склонен к такого рода действиям: их деятельность некоторым может показаться даже забавной, невинной, глупой. Сторонники различных современных анархических движений, о которых будет вестись речь в данной работе,

пересмотрели принципы классиков анархизма: Прудона, Годвина и других, дополнили некоторыми веяниями современности, и вывели довольно специфичные и в какой-то мере интересные для разбора теории.

Целью данной работы не будет сравнение анархизма классического (с возникновения до начала XX века) и анархизма современного, возродившегося после падения и забвения в середине XX века. Но, разумеется, проведение некоторых параллелей неизбежно, особенно при рассмотрении отдельных анархистских движений. Главная же цель – показать особенности современного действительно многогранного анархистского движения, его деятельность, взгляды и идеалы.

«Анархистов нельзя считать антигосударственниками; во всяком случае, они возражают против государства не больше, чем против коммун, клубов филателистов и любых других видов организаций с ограничениями, обязанностями и членскими взносами» [1]. Так начинает свое определение анархизма наш современник, Овадья Шохер. «Против чего анархисты возражают, так это против государства как инструмента принуждения. К принуждению способно только монополистическое государство; небольшие конкурирующие юрисдикции, как любые конкурирующие образования, к принуждению не способны. Таким образом, анархисты выступают против монополии на юрисдикцию» [1].

Государство в понимании Шохера выступает в качестве формального или неформального устройства, направленного на достижение значимых для общества целей за счет его членов. За исключением небольшого числа непрактичных анархоэгоистов, большинство анархистов соглашаются с необходимостью минимальной общественной организации [1].

Но в чем же заключается эта организация? «Для любого человека главное, чтобы его ни к чему не принуждали», – утверждает все тот же Шохер, – «В этом смысле запрет любой власти в принципе – мера избыточная. О принуждении можно говорить только тогда, когда у человека нет выбора, кроме как принять определенную цену или закон» [1].

Идеалом устройства будущего государства для современных анархистов видится следующее: множество юрисдикций, т.е. небольших государств, т.н. сообществ, перемещение между которыми бы никак не ограничивалось. Конкуренция – важная черта анархизма Шохера, и именно она не позволит юрисдикциям безмерно усиливать собственную власть: «Перемещение из одного мини-государства в другое не представляет большой проблемы в богатых мобильных обществах, граждане которых часто переезжают с места на место в поисках лучшей работы. Компании постоянно снижают цены и улучшают качество товаров, чтобы у потребителей не возникало желания покупать товары конкурентов. Точно так же перспектива лишиться жителей не позволит владельцам сообществ злоупотреблять своим положением» [1].

Мюррей Ротбард придерживался либертарных взглядов, и в своей книге «К новой свободе: Либертарианский манифест» описывает основные подходы к решению различных проблем современности, такие как высокие налоги, финансовый кризис городов, вьетнамская кампания и другие военные операции за рубежом, уличная преступность и прочие [2, с. 87-88].

Основным отличием анархо-капитализма от других направлений анархизма является, собственно, капитализм, неограниченный рынок. Ротбард верит, что, в конце концов, институт, который будет призван защищать от внутренних и внешних угроз, будет построен на основе свободного рынка, но он не будет принуждающим к чему-либо, как у мыслителей-этатистов, но будет ближе к идеалу «частных, «анархистских», волонтаристских судов» [3, с. 237].

В данной работе были обозначены в некоторой степени разные позиции современных анархистов, различные с точки зрения подхода к вопросам экономики и отношения к государству. Общее для всех анархистов остается неизменным: свобода от государственной монополии на власть, личная свобода (выбора альтернатив), всеобщее равенство. Но позиции многих современных движений анархистов различны. На вопрос «Не поддерживают ли анархисты отмену семьи, частной собственности, религии и других социальных институтов помимо государства» Брайан Кэплэн отвечает так: «Некоторые анархисты поддерживают отмену одного или нескольких из перечисленных институтов, некоторые – нет. Для некоторых это все – формы угнетения, для других – жизненно важные институты-посредники, защищающие от государства» [4]. Соответственно, можно понять, что у различных направлений современного анархизма идеалы различны, и иногда могут прямо противоречить друг другу.

Использованные источники:

1. Шохер О. Этика свободного общества [Электронный ресурс] – http://samsonblinded.org/files/ethics_of_free_society_rus.pdf (дата обращения: 12.12.2014)
2. Ротбард М. К новой свободе: Либертарианский манифест / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2009.
3. Machan T. R. Man, Economy, and Liberty Essays in Honor of Murray N. Rothbard. – The Ludwig von Mises Institute, 1988.
4. Anarchist Theory FAQ or Instead of a FAQ, by a Man Too Busy to Write One by Bryan Caplan [Электронный ресурс] – <http://econfaculty.gmu.edu/bcaplan/anarfaq.htm> (дата обращения: 12.12.2014).

*Конченко К. К.
студент 3 курса
Зибелева А. В.
студент 3 курса*

*Факультет социологии и политологии
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПОСТМОДЕРНЫЙ ЧЕЛОВЕК И ЕГО ЦЕННОСТИ

Аннотация: Данная статья раскрывает тему эволюции ценностей и ориентиров человека эпохи постмодерна. Сделаны выводы об основных причинах смены ценностных ориентаций постмодерным человеком.

Ключевые слова: постмодернизм, смена системы ценностей, экономическое развитие.

Различные авторы по-разному называют общество, которое формируется в эпоху постмодерна. Это может быть и «постиндустриальное общество» (как совокупность новых принципов социально-экономической организации и новый тип жизни) [1], и постматериалистическое (переход первостепенной роли от вопросов материальной и личной защищенности к проблемам самовыражения и качества жизни) [2]. Соответственно, интерпретаций может быть множество, данных с разных точек зрения (точек зрения разных наук: социологии, политологии, экономики, психологии, истории и других; с точки зрения различных авторов).

Во-первых, необходимо заметить, что с переходом к постмодерным ценностям меняется отношение в базовым, традиционным ценностям. По словам Д. А. Силичева, «цинизм постмодерна проявляется в отказе от многих прежних нравственных норм и ценностей» [3]. Р. Инглхарт говорит о том же, но с поправкой на то, что постмодерное общество может возникнуть только в экономически развитом государстве: «Происходит постепенное, но в то же время и основательное изменение в базовых ценностях и целях жителей индустриально развитых государств» [4, с. 219].

Но в этом месте должен возникнуть вопрос: если мы говорим об уходе от традиционных ценностей, то к каким ценностям должен, по нашему мнению, прийти постмодерный человек? Снова процитируем Р. Инглхарта, который, по нашему мнению, очень удачно расставил необходимые акценты: «Постмодерные ценности делают упор на самовыражение вместо уважения [почтительного отношения] к авторитетам, они толерантны к другим группам, и даже рассматривают экзотические явления как стимулирующие и интересные, но не пугающие. ... Постмодерные ценности отдают приоритет защите окружающей среды и вопросам культуры, даже когда эти цели противоречат максимизации экономического роста. ... Иерархические, централизованно управляемые бюрократические институты перестают в той же мере признаваться постмодерным обществом» [4, с. 223]. Из этого можно сделать вывод, что люди, отдельные персоны, перестают быть просто

«винтиками» и в государственной машине, и в корпоративной. Соответственно, меняется отношение как к себе, так и к государству, к работе. Но, в некотором смысле, может проявляться некая «боязнь контроля». По мнению Р. Уэйда, постмодернисты по определению подозрительны; то, что человек говорит или пишет, может быть заподозрено в бытии «инструментом контроля» над другими [5]. Инструментами контроля может признаваться и локальная культурная среда. В докладе ООН о человеческом развитии за 2004 год виден четкий постмодерный призыв: «Рождение в конкретной культурной среде не является реализацией свободы – скорее наоборот. Актом культурной свободы оно становится только тогда, когда индивид осознанно решает продолжать вести образ жизни, свойственный данной культуре, и принимает такое решение при наличии других альтернатив. ... Чтобы стать полноценными членами обществ, построенных на многообразии, и воспринять всемирные ценности терпимости и уважения к всеобщим правам человека, индивиды должны выйти из жестких рамок той или иной идентичности. ... Чувство самобытности и принадлежности к группе, разделяющей общие ценности, имеет огромное значение для индивида. Однако каждый человек может отождествлять себя со многими различными группами» [6].

Отношение к религии также меняется. Так как религии часто отождествляются постмодерным человеком как «инструмент контроля», функции ее несколько трансформируются. По словам того же Р. Инглхарта, постмодерное мировоззрение связано с отбрасыванием строгих религиозных норм ... и нужды в абсолютных правилах [4, с. 224].

При всем вышесказанном, представителей постмодерной (свободной и множественной) идентичности страшит перспектива соскальзывания к архаическим ценностям и нормам [7].

В постмодерном обществе весьма типичной и распространенной фигурой выступает яппи, что в буквальном смысле означает «молодой горожанин-профессионал». Это преуспевающий представитель среднего слоя, лишенный каких-либо «интеллигентских комплексов», целиком принимающий удобства современной цивилизации, умеющий наслаждаться жизнью, хотя и не совсем уверенный в своем благополучии. Он воплощает собой определенное решение идущего от Ж. Ж. Руссо спора между городом и деревней относительно того, какой образ жизни следует считать нравственным и чистым. Яппи отдает явное предпочтение городу [8].

Постмодерный человек отказывается от самоограничения и тем более аскетизма, столь почитаемых когда-то протестантской этикой. Он склонен жить одним днем, не слишком задумываясь о дне завтрашнем и тем более о далеком будущем [8].

Последние два абзаца вновь отсылают нас к тому, что постмодерное общество, постмодерный человек не могут появиться, пока экономика

данного региона не развита настолько, что нельзя не думать о том, как дожить до следующего дня, месяца, года.

Постмодерный человек, стоит подчеркнуть, как массовое явление, появляется после того, так общество, в котором он живет, переходит от региональности к глобализации, от ценностей выживания (экономического и физического) к ценности самореализации, причем необходимо отметить многовариативность самореализации.

Использованные источники:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. В. Л. Иноземцев. — Москва: Academia, 1999 г.
2. Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия. — М.: Новое издательство. 2011, С. 57.
3. Философия: учебник для ВУЗов. / Под общ. ред. В. В. Миронова. — М.: Норма. 2005.
4. Inglehart, R. Globalization and postmodern values // The Washington Quarterly, Volume 23, Number 1. 2000. P. 219.
5. Wade, R. Where Did "I" Go? The Loss of the Self in Postmodern Times. — Probe Ministries International. 1999.
6. Доклад о развитии человека 2004. Культурная свобода в современном многообразном мире.
7. Inglehart, R. Globalization and postmodern values // The Washington Quarterly, Volume 23, Number 1. 2000. P. 224.
8. Гречко П. К. Идентичность – постмодернистская перспектива // Вопросы социальной теории. — М.: Ассоциация «Междисциплинарное общество социальной теории», 2010. С. 189.
9. Философия: учебник для ВУЗов. / Под общ. ред. В. В. Миронова. — М.: Норма. 2005.

*Конюкова О.Г.
преподаватель*

*кафедра "Бухгалтерский учет, анализ и статистика"
ФГОБУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации"
Омский филиал, Россия, г. Омск*

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ

В условиях современной экономики управление на предприятии приобретает все большую значимость и становится очень актуальным. Оно позволяет определять дальнейшие действия по принятию управленческих решений. В настоящее время уже существует большое количество различных моделей и концепций по эффективному достижению поставленных целей. Предприятиям необходимо увеличивать объемы производства, бороться с конкурентоспособностью, изготавливаемой

продукции, оказанных услуг с помощью внедрения достижений научно-технического прогресса. Особая роль в выполнении данных задач отводится анализу платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Данный анализ позволяет проанализировать деятельность предприятия и выявить слабые и сильные стороны.

Платежеспособность и кредитоспособность являются основополагающей частью хозяйственной деятельности предприятия. С помощью нее осуществляется поступление и правильное расходование денежных ресурсов. Чтобы не допустить банкротства предприятия, необходимо умело управлять финансами, хорошо понимать какой должна быть структура капитала, сколько должны занимать заемные средства, а сколько должно быть собственных. Главной целью анализа платежеспособности и кредитоспособности является выявление и устранение недостатков в деятельности предприятия и нахождение резервов по их улучшению.

В Российской Федерации основным источником информации для анализа платежеспособности и кредитоспособности предприятия служит бухгалтерская финансовая отчетность, а именно: бухгалтерский баланс (форма №1) и отчет о прибылях и убытках (форма №2). Рассмотрим нормативно-правовые документы, с помощью которых необходимо проводить анализ хозяйственной деятельности предприятия в различных странах.

В Кыргызской Республике разработаны "Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворенной структуры баланса". В Украине разработаны "Методические указания относительно выявления признаков неплатежеспособности предприятия и признаков действий по укрывательству банкротства, фиктивного банкротства или доведения до банкротства". В Республике Молдова разработано Постановление "Об утверждении Положения о санации, реорганизации и ликвидации неплатежеспособных предприятий". В Республике Беларусь разработано Постановление "Об утверждении Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведение анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования".

Источниками информации для оценки финансового положения предприятий в различных странах служат:

1) Кыргызская Республика:

- Форма №1 "Бухгалтерский баланс";
- Форма №2 "Отчет о финансово-хозяйственной деятельности";
- Справка к форме №2 "Справка к отчету о финансово-хозяйственной деятельности".

2) Украина:

- Учредительные документы предприятия (учредительных договор, устав), а также справка о включении в ЕГРПОУ, свидетельство о государственной регистрации, реестр владельцев акций (при наличии);
- Баланс предприятия (форма №1, для субъектов малого предпринимательства - форма №1-м);
- Отчет о финансовых результатах (форма №2, для субъектов малого предпринимательства - форма №2-м);
- Отчет о движении денежных средств (форма №3);
- Отчет о собственном капитале (форма №4);
- Примечания к годовой финансовой отчетности (форма №5);
- Отчет о наличии и движении основных фондов, амортизации (износ) (форма №11-ОЗ);
- Обследование технологических инноваций промышленного предприятия (форма №1 - инновация);
- Отчет о финансовых результатах и дебиторской и кредиторской задолженности (форма №1-Б);
- Отчет по труду (форма №1-ПВ);
- Отчет о состоянии условий труда, льготы и компенсации за работу с вредными условиями труда (форма №1-ПВ (условия труда));
- Отчет об использовании рабочего времени (форма №3-ПВ);
- Отчет о производстве промышленной продукции (форма №1П-НПП);
- И др. информация, необходимая для проведения анализа.

3) Республика Молдова:

- Баланс предприятия (форма №1).

4) Республика Беларусь:

- Бухгалтерская отчетность, составленная в соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. № 111.

Бухгалтерская отчетность завершает учетный процесс и состоит из итоговых показателей, которые получают в конце отчетного периода путем подсчета и специальной обработке (обобщения, детализации, группировки и т.п.) данных текущего учета. Отчетность содержит обобщенные данные текущего учета, представляемые в ней в системе показателей, устанавливаемой Минфином РФ.

Значение отчетности определяется тем, в каких целях используется содержащаяся в ней информация, и состоит прежде всего в том, что она представляет собой важный источник информации о результатах деятельности организации и служит средством и орудием контроля и руководства деятельностью организации. В этих целях она используется руководством самой организации для принятия необходимых

управленческих решений, органами государственной власти и местного самоуправления и другими заинтересованными пользователями.

Значение отчетности состоит и в том, что она выступает основным источником информации для анализа хозяйственной деятельности организации, его базой. С помощью отчетности анализируется деятельность организации за истекший период, определяется степень выполнения плановых показателей, выявляются причины и факторы отклонений, положительные и отрицательные стороны в работе за отчетный период, устанавливается динамика изменения показателей и дается ее оценка, а также разрабатываются мероприятия по улучшению деятельности организации. Тем самым отчетность способствует выявлению с помощью анализа и использованию внутренних резервов, имеющихся в организации.

Копытов А.Б.

студент 3го курса магистратуры

МУБиНТ

Россия, г. Рыбинск

АНАЛИЗ СТЕПЕНИ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ВОПРОСОВ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОМЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

Аннотация

В статье предложен критический взгляд на имеющийся теоретико-методологический аппарат оценки кредитоспособности заемщика. Подчеркнута недостаточность методического обеспечения процесса оценки нефинансовых параметров оценки заемщика, что снижает объективность оценки применительно к кредитованию и повышает риски банков на невозврат кредитных средств. Изложена новая трактовка определения «кредитоспособность заемщика».

Ключевые слова: кредитоспособность, заемщик, методика, показатель, оценка, банк.

Кредиторам в условиях становления и развития рыночных отношений необходимо иметь точное представление о кредитоспособности их заемщика.

Профессор О.И. Лаврушин в учебнике «Банковское дело» трактует кредитоспособность как способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам) [3. С.125]. Такого же мнения придерживается профессор А.Д. Шеремет [9. С.35]. А.И. Ачкасов же под кредитоспособностью хозяйствующего субъекта понимает его способность своевременно производить все срочные платежи при обеспечении нормального хода производства за счет наличия адекватных собственных средств и в форме, позволяющей без серьезных финансовых потрясений мобилизовать в кратчайшие сроки достаточный объем денежных средств для

удовлетворения всех срочных обязательств перед различными кредиторами [1. С. 138]. Продолжением этой формулировки может служить определение В.Т. Севрука: «Финансовое состояние предприятия выражается его платеже- и кредитоспособностью, т.е. способностью вовремя удовлетворять платежные требования в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать рабочим и служащим заработную плату, вносить платежи и налоги в бюджет» [8. С. 43].

Приведенные выше определения, на мой взгляд, не совсем корректны, так как в них не разграничиваются термины «кредитоспособность» и «платежеспособность». Платежеспособность как раз и подразумевает способность организации расплачиваться по всем видам обязательств, а кредитоспособность подразумевает способность расплатиться лишь по кредитным обязательствам. Платежеспособность – возможность удовлетворить требования кредиторов в настоящий момент, а кредитоспособность — прогноз такой способности на будущее. И еще одно существенное различие. Организация погашает свои обычные обязательства (кроме задолженности по кредитам), как правило, за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг). Возврат кредита может проводиться как из собственных средств заемщика, так и за счет средств, поступивших от реализации банком обеспечения, переданного в залог, средств гаранта или поручителя, страховых возмещений. Помимо этого кредитоспособность определяется не только тем, насколько ликвидны активы организации, направляемые на погашение обязательств, но и множеством других факторов, не зависящих напрямую от хозяйствующего субъекта (контрагенты, рынки сбыта и др.) и не всегда поддающихся количественному измерению.

А.И. Ольшаный сужает понятие кредитоспособности до возможности заемщика погасить только ссудную задолженность и считает, что характеристика кредитоспособности должна быть иной, чем платежеспособность, поскольку в соответствии с принципами кредитования заемные средства можно погасить как за счет выручки от основной деятельности, так и за счет вторичных источников обеспечения (реализация залога, взыскание с гаранта) [5. С. 51].

М.О. Сахарова понимает под кредитоспособностью такое финансово-хозяйственное состояние организации, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями кредитного договора [7. С. 20].

С другой точки зрения «под кредитоспособностью хозяйствующего субъекта понимается наличие у него предпосылок для получения кредита и его возврата в срок». Но предпосылки для получения кредита — это еще не возможность его получить: не понятно, где проходит грань между возможностью получения и предпосылками. Данное определение

представляется довольно узким, так как в нем не учитывается тот факт, что кредит предоставляется банками на платной основе, и кредитоспособность также должна включать в себя возможность погашения процентов по кредиту, и не просто возврат кредита, а его возврат в полном объеме. Не учитывается то, что кредит и проценты по нему должны возвращаться в срок, предусмотренный кредитным договором. М.Н. Крейнина пишет: «Кредитоспособность — это система условий, определяющих способность предприятия привлекать заемный капитал и возвращать его в полном объеме в предусмотренные сроки» [4. С. 138]. При этом в оценке кредитоспособности учитываются несколько основных условий: структура используемого капитала и финансовая устойчивость; оценка производимой продукции с точки зрения спроса на нее при сложившихся рыночных условиях; ликвидность активов предприятия.

Сделаем акцент на том, что кредитоспособность хозяйствующего субъекта не ограничивается лишь приведенными условиями, а гораздо шире и включает множество других условий, например, требование к уровню рентабельности деятельности, оборачиваемости различных видов активов, окупаемости вложений, качеству менеджмента организации, содержанию кредитной истории. Удачным является определение кредитоспособности, данное в учебнике «Экономический анализ» под редакцией Л.Т. Гиляровской: «Кредитоспособность — это возможности экономических субъектов рыночной экономики своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам в связи с неизбежной необходимостью погашения кредита» [10. С. 246].

При толковании термина «кредитоспособность заемщика» учитывается комплекс определенных факторов, в том числе: дееспособность и правоспособность заемщика для совершения кредитной сделки; его деловая репутация; наличие обеспечения; способность заемщика получать доход. Моральному облику клиента особенно большое внимание уделялось в литературе дореволюционного периода. По мнению И. Ададунова, «первым и важнейшим условием кредита является необходимость, чтобы личность, ищущая у нас возможность кредитоваться, по своим нравственным качествам не внушала недоверия». При этом моральную основу кредитной сделки (честность и порядочность) напрямую связывали с фактором управления делами, компетентностью, умением руководителей хозяйств предвидеть изменения экономической конъюнктуры и пользоваться ими, своевременно перестраивать производство и т.д. [2. С. 51].

Естественно, к числу важнейших аспектов кредитоспособности относится и наличие материального обеспечения. Отдельные специалисты даже придавали этому фактору решающее значение. Н. Бунге, связывавший кредитоспособность с наибольшей неподвижностью капитала, вложенного в недвижимое имущество, писал, что «имущество недвижимое рассматривается как самая лучшая гарантия» [2. С. 32].

Проанализировав изложенное выше, выведем свою трактовку: кредитоспособность заемщика — это его комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.

Использованные источники:

1. Ачкасов А.Л. Активные операции коммерческих банков /А.И. Ачкасов. — М.: Консалт-Банкир, 2009. — 358 с.
2. Банковская система России. Настольная книга банкира: В 3-х кн. — М.: ДеКА, 2008. — 256 с.
3. Банковское дело / под ред. О.И. Лаврушина; 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2012. — 392 с.
4. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.Н. Крейнина. — М.: Дело и сервис, 2012. — 438 с.
5. Ольшаный А.И. Банковское кредитование — российский и зарубежный опыт / А.И. Ольшаный. — М.: РДЛ, 2009. — 354 с.
7. Сахарова М.О. К вопросу о кредитоспособности предприятия // Деньги и кредит. - 2011. — № 3. — 64 с.
8. Севрук В.Т. Анализ кредитоспособности СП // Деньги и кредит. — 2009. — № 3. — 98 с.
9. Официальный сайт ЦБ РФ <http://www.cbr.ru/>
10. Сайт клуба банковских аналитиков <http://www.bankir.ru/>

Копытов А.Б.

студент 3го курса магистратуры

МУБиНТ

Россия, г. Рыбинск

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье предложены несколько способов повышения кредитоспособности предприятия. Раскрыты такие предложения, направленные на стабилизацию финансового состояния организации, как увеличение прибыли за счет продвижения собственной продукции, а также снижение дебиторской задолженности за счет политики коммерческого кредитования и внедрения факторинга.

Ключевые слова: кредитоспособность, предприятие, дебиторская задолженность, реклама, коммерческий кредит, факторинг.

Предприятие, имеющее низкий уровень кредитоспособности, подтверждает высокую степень риска в своей деятельности с точки зрения невозврата долгов и низкого уровня платежеспособности.

Для улучшения показателей ликвидности баланса, увеличению уровня платежеспособности, предприятию предлагаются следующие меры, направленные на увеличение прибыли за счет продвижения собственной продукции, а также меры по эффективному управлению движением дебиторской, а значит, и кредиторской задолженности, что в свою очередь даст возможность использовать заёмный капитал, то есть получить кредиты и займы, так как повысится класс кредитоспособности при анализе кредитоспособности, что нам и необходимо.

1) Увеличение прибыли за счет продвижения собственной продукции.

К основным проблемам по продвижению продукции у предприятий малого бизнеса можно отнести отсутствие рекламных программ по продвижению продукции, созданию имиджа, связи с общественностью.

Для реализации усиления присутствия на рынке и для продвижения собственной продукции предлагается применить комплекс рекламных мероприятий:

1. Одним из таких мероприятий по поиску потенциальных клиентов являются размещение в сети Интернет баннерной рекламы. Интернет является самым быстрорастущим и невероятно привлекательным для любого вида бизнеса виртуальным рынком сбыта товаров и услуг. В виртуальном пространстве практически каждый регион имеет рекламные Интернет-агентства в которых предлагается зарегистрировать свои баннеры в системе google.com, показывающей рекламу в большинстве регионов в том числе около 10 агентствах целевых стран.

2. Необходимо разработать и разместить PR статьи о предоставлении собственной продукции в авторитетных печатных изданиях. В качестве таких изданий предлагаются журналы ориентированные на специалистов различных отраслей региона в которых публикуется достоверная и подробная информация по основным аспектам деятельности фирм.

3. В целях поиска новых клиентов, а также выявления спроса продукции предприятиям, необходимо распространение прайс-листов: по почте, по факсу, по электронной почте, на руки потенциальным клиентам. Это поможет выделить предприятию среди фирм конкурентов, а так же положительно повлияет на имидж организации.

4. В связи с изменяющейся ситуацией на рынке организациям необходимо придерживаться ряда стратегий, а именно: защита своей доли рынка, за счет постоянных нововведений и неожиданных для конкурентов изменений. Можно предложить следующие рекламные мероприятия:

- Реклама в специализированных изданиях – местные газеты, журналы;
- Реклама в справочниках - этот источник информации является так же необходимым, поскольку многие организации и физические лица регулярно пользуются этим видом информации;
- Реклама на телевидении;

- Сувенирная продукция – карманные календари, открытки, фирменные ручки, папки, блокноты и т.д.;

- Адресные рассылки (Direct-mail) по электронной почте.

Продвижение продукции с помощью маркетинговых мероприятий процесс сложный и многогранный, требующий особого внимания и больших усилий. Любая, даже небольшая, организация должна постоянно заботиться о формировании благожелательного отношения общества и сотрудников к себе. Только в этом случае, как показывает практика, можно рассчитывать на долговременный успех и увеличению прибыли предприятия.

2) Совершенствование политики коммерческого кредитования, т.е. предоставление отсрочки платежа.

Наличие дебиторской задолженности, оказывает существенное влияние на устойчивость предприятия. Несоблюдение договорных и расчетных регламентов, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приводят к значительному росту дебиторской задолженности, уменьшается ее оборачиваемость, а, следовательно, это может привести к нестабильности финансового состояния предприятия.

Мероприятиями по оптимизации состава и движения дебиторской задолженности могут являться следующие:

- Анализ текущего состояния дебиторской задолженности - состав и структура дебиторской задолженности с точки зрения сроков погашения;

- Формирование аналитической информации, позволяющей контролировать дебиторскую задолженность - ведение журнала-ордера и ведомости учета расчетов с покупателями и заказчиками с учетом классификации счетов по срокам оплаты;

- Анализ и разработка политики расчетов с покупателями и заказчиками. Обоснование условий предоставления кредита отдельным покупателям, определение реальной стоимости дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательской способности денежных средств, расчет альтернативной стоимости денежных средств, разработка мер по досрочному погашению дебиторской задолженности: предложения по стимулированию продаж с немедленной оплатой и оплатой «по факту», введение штрафных санкций за просроченные платежи;

- Контроль за соответствием условий предоставления кредита покупателям, использование различных форм досрочного погашения дебиторской задолженности, предложения по предоставлению скидок и проведение прочих мероприятий по стимулированию продаж с немедленной оплатой или оплатой по факту.

- Прогнозирование дебиторской задолженности.

Условия отсрочки платежа определяются типом принятой предприятием политик и включают следующее:

- Сроки отсрочки платежа покупателям и дифференциация сроков по периодам;

- Размеры коммерческого кредита, предоставляемого различным покупателям;
- Размеры скидок при оплате продукции покупателям в первые дни после ее отгрузки;
- Механизм и размеры штрафных санкций при несвоевременной оплате продукции покупателями; определяется, прежде всего, положениями Гражданского кодекса РФ, учитывает покупателей и виды продукции, должен возмещать все виды потерь предприятия;
- Доля отсрочек платежа, оформляемая векселями, и условия векселей; определяется, прежде всего, вексельной политикой предприятия;
- Меры, принимаемые для взыскания просроченной задолженности; от них зависит сумма средств, которые будут использоваться на эти цели, в том числе и на безнадежные долги.

3) Внедрение механизма факторинга.

Факторинговое обслуживание представляет собой финансовое и организационное обеспечение регулярного товарного кредитования поставщиком постоянного круга покупателей. Факторинг сегодня зарекомендовал себя как эффективный инструмент совершенствования финансов предприятий, улучшения состояния денежных расчетов. Термин «факторинг» обозначает финансовые операции, обусловленные необходимостью финансирования текущей хозяйственной деятельности предприятия за счет выкупа у него долговых обязательств покупателя.

В основе факторинговой операции лежит покупка банком платежных требований поставщика на отгруженную продукцию и передача поставщиком банку права требования платежа с покупателя. Поэтому факторинговые операции называют также кредитованием поставщика или предоставлением факторингового кредита поставщику.

Разработанные мероприятия были предложены руководству анализируемой организации в качестве альтернативных мер финансового реагирования.

Внедрение в организациях данных мероприятий позволит улучшить финансовые показатели и повысить кредитоспособность фирмы.

*Коровина А.
студент 1 курса
Липунова Л.В., к.ист.н.
доцент*

*Новокузнецкий институт (филиал)
Кемеровский государственный университет
Россия, г. Новокузнецк*

ПРОБЛЕМА ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕВИНОВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ПРАВА

Аннотация

В статье анализируются зарубежное право по проблеме юридической ответственности за невиновное поведение. Анализ классического римского права с историко-правовых позиций.

Впервые понятие юридической ответственности за невиновное поведение можно встретить в римском праве. Юристы Древнего Рима стремились ответить на интересный вопрос: должен ли человек нести ответственность, если он не виновен, но вред все равно наступил? Наиболее ярким примером такого рода является учение о *receptum nautarum*. Ответственность хозяина корабля, содержателя трактира и постоялого двора перед путешественниками и другими посетителями имела место «*etiamsi sine culpa eius res periit vel damnum datum est, nisi si quid damno fatali contingit*» (D. 4.9. 3.1), т.е. даже если вещь пропадет или будет причинен вред без вины принявшего вещи; он освобождается от ответственности только в том случае, если ущерб наступит в силу случайного бедствия. [1]

К случайным бедствиям (*vis maior*) можно было отнести набеги разбойников, пожар, наводнение и др. На практике довольно часто трактирщики, хозяева кораблей становились соучастниками разбойников и воров. Именно поэтому появилась необходимость появления личной ответственности содержателей трактиров и дворов, чтобы сократить случаи обворовывания путешественников и высших слоев населения. Так же в большинстве случаев лица, пользующиеся услугами названных лиц, были вынуждены доверять им и оставлять у них на хранение свои вещи. Поэтому справедливо было данное распоряжение преторского эдикта: «*Nautae caupones stabularii quod cuiusque salvum fore receperint nisi restituent, in eos iudicium dabo*» (D. 4.9.1. pr.). - «Если хозяева кораблей, содержатели трактиров и постоянных дворов не вернут принятых от кого-либо на хранение вещей, я дам против них иск» [1]. Для защиты путешественников, потерпевших от кражи, порчи и т.п. вещей, с которыми они пришли на корабль, на постоялый двор или в трактир, претором давалась *actio in factum* о возмещении ущерба, понесенного собственником вещи.

В Законах XII таблиц так же присутствует понятие юридической ответственности за невиновное поведение. Таблица VIII ст.7 гласит: «Ульпиан, I. 14. 3. D. XIX. 5: Если желуди с твоего дерева упадут на мой участок, а я, выгнав скотину, скормлю их ей, то по закону XII таблиц ты не мог предъявить иска ни о потраве, ибо не на твоем участке паслась скотина, ни о вреде, причиненном животным, ни об убытках, нанесенных неправомерным деянием». [2] Иными словами можно сказать, что владелец дуба, а значит и желудей не мог предъявить иск за уничтожение (поедание свиньями) его собственности.

Исследователи римского частного права классического периода обращали внимание на то, что иногда "dolus" и "culpa", которые впоследствии были объединены общим понятием "вина", фактически отождествлялись с причинной связью между противоправным действием лица и возникшим у другого убытком; поскольку действия, от которых возник убыток, произведены данным лицом, значит, оно виновно в этом. Под "dolus" римские юристы понимали - психическое состояние, психические особенности субъектов или же их поведение. А понятие culpa, обычно раскрываемом как нерадение, неосмотрительность, отсутствие такого действия, которое должно было быть совершено, или неполное действие, которое привело к возникновению ущерба, невнимание, лень и т.п.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что понятие юридическая ответственность за невиновное поведение встречается во многих источниках зарубежного права. Данный вопрос волновал умы многих философов и правоведов того времени. Возникла острая необходимость в усовершенствовании права, устранении пробелов.

Использованные источники:

1. Дигесты Юстиниана [Электронный ресурс] URL: <http://www.digestaiust.narod.ru/>
2. Законы таблиц [Электронный ресурс] URL: <http://www.ancientrome.ru/gosudar/12.html>
3. Ответственность без вины и понимание вины [Электронный ресурс] URL: <http://www.aldebaran.com.ru/publications/7493>
4. А.М.Хужин. Проблема юридической ответственности за невиновное поведение: историко-правовой аспект [Электронный ресурс] URL: <http://www.center-bereg.ru/b2995.html>
5. *Receptum*. Римское частное право. [Электронный ресурс] URL: <http://bibliotekar.ru/rimskoe-pravo-2-2/257.htm>
6. Пассек Е.В. Неимущественный интерес и непреодолимая сила в гражданском праве [Электронный ресурс] URL: http://civil.consultant.ru/elib/books/10/page_26.html

*Королюк Е.Г.
студент 3 курса
экономический факультет
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ТОРГОВЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: в данной статье рассматривается состояние торговли Республики Беларусь.

Ключевые слова: торговля, розничный товарооборот, инвестиции.

Торговля как отрасль экономики является главным связующим звеном между производителем и потребителем. В торговле завершается кругооборот средств, вложенных в изготовление потребительских товаров и создается экономическая основа для возобновления и расширения производства.

Торговля является сегодня не только серьезной бюджетобразующей отраслью, но и важным каналом распределения инвестиций в объекты инфраструктуры, распространения новых технологий управления товарными потоками, важнейшим стимулом промышленного роста. Кроме того, она выполняет важную социальную функцию обеспечения населения продовольствием и товарами массового спроса, создает дополнительные рабочие места и является источником дохода для многих жителей[1].

Торговля – одна из крупных отраслей экономики Республики Беларусь. В структуре ВВП доля торговли и общественного питания в 2013 г. составляла 21%. Численность занятых в розничной торговле – около 665 тыс. человек (14,3% занятых в экономике)[4].

Развитие торговой инфраструктуры в Республике Беларусь в 2013 г. характеризовалось следующими данными: всего магазинов – 40929 ед. (фирменных – 717) с общей торговой площадью – 3980,6 тыс. м²; торговых центров – 397 ед. с общей торговой площадью – тыс. м²; рынков – 389 ед.[5].

Основным оценочным показателем работы розничной торговли является розничный товарооборот. Розничный товарооборот, в 2013 г. составил 258,9 трлн. рублей, что на 18,2 % больше, чем в 2012 году. Значительный рост розничного товарооборота объясняется ростом доходов населения – реальные располагаемые денежные доходы (денежные доходы за вычетом налогов, сборов и взносов, скорректированные на индекс потребительских цен на товары и услуги) в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличились на 15,4%[3].

Главной целью развития торговли в 2011-2015 гг. является создание условий для наиболее полного удовлетворения потребительского спроса широким ассортиментом товаров и услуг, в первую очередь, отечественного производства, на основе совершенствования методов управления товарными ресурсами, создания эффективной системы товародвижения и расширения ее инфраструктуры[4].

Основными задачами развития торговли на 2011-2015 гг. являются:

- развитие инфраструктуры торговли;
- формирование крупных конкурентоспособных торговых организаций, интегрированных структур;
- совершенствование каналов товародвижения путем развития электронной торговли (создание Центра электронной торговли, формирование электронного выставочного комплекса, электронной биржи и ярмарок);
- стимулирование развития торговли в малых и отдаленных населенных пунктах;
- снижение кадрового дефицита в торговле, повышение уровня профессиональной подготовки;
- обеспечение условий для развития конкуренции
- поддержка развития малого и среднего бизнеса.

Важным событием для белорусского розничного бизнеса стало открытие в Минске двух первых современных гипермаркетов в 2005 году. Это событие ознаменовало не только начало быстрого перехода розничной торговли к современному мировому формату, но и, что более важно, стало отправной точкой для многих частных торговых организаций в переосмыслении их рыночной стратегии.

Открытие гипермаркетов и развитие сетевой торговли нашло свое отражение в стабильно высоком ежегодном росте товарооборота: с 2005 года наблюдался рост розничного товарооборота в среднем на 15% и более в год (исключая кризисные годы (2009 и 2011)). Рынок продовольственной розницы Беларуси показывает положительную динамику на протяжении последних лет и продолжит активно развиваться. Причём растут продажи товаров как продовольственной, так и непродовольственной группы – значит, есть достаточный потенциал для развития этого рынка, и он еще недостаточно насыщен.

В разрезе современных форматов торговли в Беларуси наиболее активное развитие получили такие форматы как дискаунтеры и гипермаркеты. Количество дискаунтеров за последние четыре года выросло более чем в 10 раз. При этом основная доля (около 80%) в данном сегменте рынка принадлежит одному крупному игроку – ООО «Евроторг» (торговая марка «Евроопт»). Формат гипермаркетов прирастал не такими высокими темпами, их число увеличилось более чем в 3 раза. Конкуренцию внутри формата гипермаркетов можно считать более сильной, так как на этом рынке действует 3 крупных игрока и несколько мелких. При этом также стоит учитывать тот факт, что гипермаркеты ориентированы на крупные города с достаточно высоким уровнем доходов населения. А дискаунтеры развиваются не только в Минске и областных центрах, но и в районных центрах и малых городах, где уровень конкуренции значительно ниже.

В сфере торговли наблюдается падение доли рынка торговых организаций государственной формы собственности. Так, доля рынка

государственной торговли в январе-декабре 2013 года сократилась до 10,1 % по сравнению с 1995 годом, когда она была на уровне 37,1%. Такой значительный рост доли частного бизнеса в сфере розничной торговли может свидетельствовать об открытости отрасли для частного и иностранного капитала.

Важным моментом на пути решения вопроса строительства торговых объектов является вопрос привлечения инвестиций. Привлечение прямых иностранных инвестиций в сферу торговли несет с собой ряд угроз, среди которых: закрытие большого количества самостоятельных магазинов и небольших местных розничных сетей; подчинение производства; монополизация рынка.

Осознавая всю значимость прямых иностранных инвестиций для развития торговли в Республики Беларусь, их привлечение в сферу торговли необходимо осуществлять с учетом международной практики. Важное значение в этой связи играет антимонопольное регулирование в торговле, которое должно быть направлено на недопущение монополизации и захвата потребительского рынка торговыми сетями, создание условий для здоровой конкуренции, недопущение использования своего преимущественного права на потребительском рынке, развитие торговых объектов всех типов и форм собственности.

Для развития отечественных торговых сетей целесообразно привлекать субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших право использования товарного знака либо фирменного наименования субъекта торговли, организовавшего торговую сеть.

Таким образом, в Республике Беларусь торговля развивается динамичными темпами в соответствии с изменением потребительского спроса, ростом требований к качеству товаров и культуре обслуживания. В отрасли осуществляется структурная перестройка товародвижения, формируются торговые сети, происходит развитие специализированных магазинов, обновление материально-технической базы, развитие новых форм и методов продажи товаров, внедрение информационных технологий.

Использованные источники:

1. Болдак А.К., Сухотская О.Н. Национальная экономика Беларуси: учебно – методический комплекс. – Гродно: ГГАУ, 2011 - , для студентов экономических специальностей: – Гродно: ГГАУ, 2011 - 87 с
2. Шимов, В.Н. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления: учеб. пособие/В.Н. Шимов, Я.М. Александрович, А.В. Богданович и др. – Минск.: БГЭУ., 2005. – 844 с.
3. Официальный сайт Министерства торговли Республики Беларусь [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.mintorg.gov.by>. – Дата доступа: 08.11.2014

4. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 08.11.2014.
5. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 08.11.2014.

*Коротун А.С.
студент 3го курса
Ибрагимова З. Ф., к.э.н.
доцент
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Аннотация

Статья посвящена антимонопольному законодательству в развитых странах современного общества. Показано, что антимонопольное законодательство играет большую роль в экономике в целом. В конце рассматриваются проблемы антимонопольного законодательства в России и пути их устранения.

Ключевые слова

Антимонопольное регулирование, антимонопольное законодательство, конкуренция, монополия, Джоан Вайолет Робинсон, федеральная антимонопольная служба, политика, антитрест, законодательство, санкции.

В современном мире внутренняя экономическая политика государств направлена на обеспечение честных условий конкуренции.

Конкуренция – это такая цивилизованная форма борьбы за существование на рынке. Стремление обойти своего конкурента, не уступить; не отстать от него, именно это создаёт мощный стимул для экономического роста и прогресса в целом[3].

Само установление монополии подрывает конкуренцию и рыночные механизмы саморегуляции. Ситуация монополии нуждается в регулировании, в чем и заключается актуальность данной статьи.

Следует заметить, что монополия может существовать не во всех отраслях. Так английский экономист Джоан Вайолет Робинсон, исследуя монополию, выделила отрасли, где конкуренция не может существовать в силу технологических особенностей. Позднее они стали называться «отрасли естественной монополии». Дж. Робинсон отнесла к таким отраслям электроэнергетику, железнодорожный транспорт и газовую

промышленность, объясняя это тем, что: «В данных отраслях отсутствуют предпосылки для конкуренции»[1].

Антимонопольное законодательство - система правовых норм и институтов, комплекс законов и правительственных актов, способствующих развитию конкуренции, направленных на ограничение и запрещение монополий, препятствующих созданию монопольных структур и объединений, монополистических действий, призванная обеспечить защиту потребителя от монополии производителя путем установления экономических, организационных и других ограничений и стимулов[2].

Антимонопольное регулирование, рассматривается как система нормативно-правовых актов, направленных на преодоление негативных сторон монополии.

В Российской Федерации функции антимонопольного регулирования выполняет Федеральная Антимонопольная Служба России (ФАС России)[4].

Рассматривая вопрос антимонопольного регулирования, нельзя брать во внимание ситуацию только на российском рынке.

В странах с развитой рыночной экономикой действует активная антимонопольная политика. Во многих из них ещё в XX веке монополизм квалифицировали как экономическое преступление против общества, поэтому законодательство было направлено на предотвращение или ослабление отрицательных последствий монополизации рынков. При этом одна из важных задач правительства США - обеспечение конкуренции на рынке товаров и услуг.

Можно выделить две формы антимонопольной политики зарубежных стран: Американская: запрещает любую форму монополистического сговора или союза (США, Аргентина и др.) и Западно-европейская: направлена против тех монополий, которые ограничивают возможности конкуренции в какой-либо отрасли рынка (страны Западной Европы, Австралия, Новая Зеландия, ЮАР)[2].

Из этой классификации есть исключение, так как законодательство ФРГ занимает промежуточное положение между этими двумя формами. В ФРГ действует запрет на монополии, но в то же время существует множество исключений из этого принципа.

В законодательной системе Америки антимонопольное регулирование именуется антитрестом, а в Австрии, Германии и Швейцарии – картельным антимонопольным регулированием.

За рубежом реализация положений антимонопольного законодательства осуществляется в административном, судебном или смешанном порядках.

В системе антимонопольного регулирования США все акты монопольной деятельности признаются незаконными, вне зависимости от степени их влияния на конкуренцию. Помимо США, этот принцип закреплён

в законодательствах Аргентины, Канады и ряда других стран. Однако полный запрет на монополию существует только в США.

Первый антитрестовский закон в США, был принят в Алабаме в 1883 году. Затем на протяжении 1889-1890гг. такое законодательство было принято в других штатах. Принятие антитрестовского закона многими штатами способствовало разработке соответствующих законов на федеральном уровне[1].

В 1890 году в свет выходит Закон Шермана, который положил начало антимонопольному законодательству. Суть этого закона заключалась в формальном запрете монополий, что отличало его от законодательств других стран большей жесткостью. Позднее в 1914 г., как продолжение Закона Шермана, были приняты Закон Клейтона и Закон о федеральной торговой комиссии. Именно эти три законодательных акта послужили фундаментом антитреста в США.

В противовес американской системе, ставится европейская. Она осуществляется на принципе регулирования и контроля монополий, а не полного их запрета. Для рассмотрения влияния монополистической деятельности на конкуренцию, создаются специальные государственные организации по осуществлению контроля монополистической деятельности.

Ярким примером европейской системы, является система антимонопольного регулирования во Франции. Там, из-за длительного вмешательства в экономику страны государства, конкуренция была недостаточно развита. Для дерегулирования экономики и выравнивания общей экономической ситуации в стране был создан Конкурентный совет, специальный антимонопольный орган. На сегодняшний день вмешательство государства в экономику находится на нулевом уровне, что позволяет механизму рынка устанавливать и регулировать цены.

В Великобритании антимонопольное законодательство более либерально, нежели в США и прямое вмешательство государства минимизировано. Важным законодательным актом, который регулирует деятельность монополий, является Закон о добросовестной торговле 1973г. В нем предусматриваются условия и порядок контроля со стороны государства над монополиями.

Если же брать во внимание Европейский Союз в целом, то нормы о защите конкуренции содержатся в Римском договоре об учреждении Европейского Экономического Сообщества 1957г., в котором установлен запрет на злоупотребление доминирующим положением на рынке. Антимонопольный контроль осуществляет Комиссия ЕС, которая проводит проверки и применяет санкции к правонарушителям.

Хотелось бы так же рассмотреть «страну-исключение» из правил антитреста. Германия имеет в своём распоряжении специальное законодательство о пресечении недобросовестной конкуренции (Закон о

недобросовестной конкуренции 1909г.), в котором содержатся нормы, связанные с ответственностью за нарушение конкуренции.

Беря во внимание РФ, то можно сказать, что в основном был воспринят опыт европейских государств и европейской системы антимонопольного регулирования, которая скорее ограничивает монополии, чем полностью запрещает их деятельность. В ФЗ №135 «О защите конкуренции» учитывается специфика российской экономики и наряду с ограничением монополий, так же предусмотрены меры к пресечению государственного монополизма[4].

Пороги в размере 35-50% доли рынка как признак доминирования, предусмотренные российским законодательством в полной мере соответствуют практике большинства стран.

В заключении можно сказать, что применение зарубежного опыта регулирования монополий не дало существенных результатов в случае с российской экономикой. В России проблема монополий перестала быть только экономической. В данное время очень велико вмешательство государства в рыночную экономику, поэтому можно сказать, что данная проблема стала, отчасти политической. Для того, чтобы наладить систему антимонопольного регулирования в России требуется исключить или минимизировать вмешательство государства в рыночную экономику. Что в дальнейшем, по оптимистическим прогнозам, приведет либо к становлению на путь западно-европейского развития, либо к образованию новой самостоятельной российской системы антимонопольного регулирования экономики.

Использованные источники:

1. Шишкин, М.В. Антимонопольное регулирование : Учебное пособие — Москва : Экономика, 2013. — 159 с.
2. Капканщиков С. Г. Государственное регулирование экономики: Учебное пособие — КНОРУС, 2013. —502с.
3. <http://www.consultant.ru>
4. www.kodeks.ru

*Коротун А.С.
студент 3го курса
Ибрагимова З. Ф., к.э.н.
доцент*

*Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация

В статье рассматривается использование аутсорсинга в современном бизнесе, описываются его развитие в современном мире. В заключении

приводится информация о преимуществах и недостатках аутсорсинга в современной экономике.

Ключевые слова: аутсорсинг, предприятие, аутсорсинговые схемы, бизнес, клиент, продукт, конкурентоспособность, технология, бизнес-процессы, стратегия, управление компанией, оффшорный банковский аутсорсинг, банковская аутсорсинговая компания, инновации, высококвалифицированные, масштаб

Каждая компания выживает на конкурентном рынке благодаря своей основной компетенции. Кто-то умеет производить качественные продукты, кто-то предоставляет востребованные услуги, а еще кто-то хорошо работает с государственными органами. Управление персоналом является основной компетенцией разве что для кадровых агентств, а значит, эту функцию вполне можно отдать на аутсорсинг.

Аутсорсинг является формой организации деятельности компании непосредственно связанной с процессом глобализации. Либерализация торговли и сферы услуг, диффузия технологий, ноу-хау и продуктов труда людей, вовлеченных в процесс производства продуктов и услуг вне зависимости от национальных границ, формируют не только новую среду современного бизнеса, но и создают определенные проблемы во взаимоотношениях экономических субъектов[3].

В российской экономической литературе данное понятие появилось только в конце 90-х годов XX столетия, поэтому многие проблемы, касающиеся аутсорсинга, особенно применительно к российским предприятиям, малоизученны. Существенный вклад в исследование проблем аутсорсинга внесли российские ученые Б.А. Аникин, Г.Л. Азоев В.И. Данилин, Е.Г. Гинзбург, С.О. Календжян, Г.А. Морозов, С.И. Паринов, З.П. Румянцев, Д. Михайлов, И.Л. Рудая и др[1].

На сегодняшний день наибольшая популярность аутсорсинга наблюдается в банковском секторе. Самое распространенное – это региональная поддержка. Затем, после банков идут страховые компании. В частности, в европейских компаниях это продиктовано корпоративной политикой, они живут на аутсорсинге испокон веков. Далее идут производственные компании. Сейчас возникает большое количество запросов от промышленности, но там есть отставание по уровню зрелости, года на три-четыре.

Причиной популярности аутсорсинга является то, что предприятия видят в нем способ получения дополнительной стоимости. Широкое использование аутсорсинговых схем компаниями развитых стран и в России, порождает проблемы, связанные с зависимостью коммерческой организации от деятельности сторонних структур.

Выделяют следующие причины актуальности использования аутсорсинга в современном бизнесе:

Во-первых, большинство современных компаний стремится к применению всех новейших достижений науки, техники и технологии, чтобы выпускать качественную и конкурентоспособную продукцию, наилучшим образом отвечающую потребностям покупателей. К числу таких достижений относятся и технологии аутсорсинга.

Во-вторых, современные технологии, знания и опыт находятся, как правило, в руках специалистов, которые с выгодой для себя и клиента предоставляют необходимые услуги компаниям на условиях аутсорсинга. Это удобно для обеих сторон, так как каждая из них может сосредоточить собственные ресурсы на развитии своих сильных сторон и перспективных направлений деятельности. Это приводит к существенному сокращению расходов на производство конечного продукта, так как каждая сторона выполняет именно ту работу, которую лучше всего умеет делать, не прикладывая дополнительных усилий и не вкладывая дополнительных средств в освоение новых видов деятельности. Наконец, это соответствует интересам потребителей, так как они получают продукт наивысшего качества по доступной цене.

В настоящее время аутсорсинг способствует созданию высокоэффективных и конкурентоспособных организаций в условиях жесткой конкуренции, при выполнении отдельных функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) или бизнес-процессов (организационных, финансово-экономических, производственно-технологических, маркетинговых) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения[3].

На современном этапе в развитых странах мира тенденция применения государственными и частными организациями аутсорсинговых схем начинает принимать массовый характер. При этом зарубежные компании развитых стран начинают передавать сторонней организации отдельные бизнес-процессы и стратегические функции управления, связанные с финансовыми операциями[3].

Мировая практика аутсорсинговых услуг в настоящее время богата примерами и имеет достаточный опыт. Так, практически полный производственный аутсорсинг имеется у корпорации DELL. Мировой лидер в производстве спортивной одежды NIKE уже давно передал на аутсорсинг производство и продажу. Все мировые бренды автомобильного рынка успешно применяют аутсорсинг.

Что касается России, можно выделить передачу на аутсорсинг сервисный подразделений крупнейшей энергетической компании «ЛУКОЙЛ». Также российские станции «скорой помощи» переходят на аутсорсинг. Уже в трех городах — Перми, Уфе и Кирове — компания «Новая скорая помощь» («Новоскор»), 32-летнего предпринимателя Евгения Фридмана, предоставляет медикам автомобили, их обслуживание и

водителей. «Новоскор» придет в четыре новых города и планирует расширить географию своего присутствия до 20 городов. Успешным является проект аутсорсинга информационных технологии комплекса страховой компании «РОСНО»[2].

Практика аутсорсинга помогает компаниям решить проблемы функционирования и развития в рыночной экономике путем сокращения издержек, ускорения адаптации к условиям внешней среды, улучшения качества продукции и услуг, уменьшения рисков.

Компания-заказчик может, используя аутсорсинг второстепенных функций, сконцентрироваться на тех, которые свойственны именно ей, на своей специфике. При этом в отличие от субподряда, аутсорсинг - это стратегия управления компанией, а не просто вид партнерского взаимодействия, он предполагает определенную реструктуризацию внутрикорпоративных процессов и внешних отношений компании[1].

Активное развитие в мире получает оффшорный банковский аутсорсинг. Перенос некоторых функций бэк-офисов банка в страны с более дешевой рабочей силой и высоким уровнем технических знаний свидетельствует о глобальном характере банковского аутсорсинга.

Причиной популярности аутсорсинга является то, что предприятия видят в нем способ получения дополнительной стоимости. Широкое использование аутсорсинговых схем компаниями развитых стран и в России, порождает проблемы, связанные с зависимостью коммерческой организации от деятельности сторонних структур.

Не всем компаниям выгоден аутсорсинг, и его недостатки могут повлечь серьезные проблемы, если руководство не осуществляет управление на должном уровне.

Основные преимущества использования модели аутсорсинга для банка можно разделить на две основные группы:

- Стратегические преимущества
- Технические преимущества

В широком смысле под стратегией и тактикой понимается комплекс интеллектуальных усилий, направленных на оптимизацию перехода желаемых событий в действительные. В более узком смысле под данными понятиями подразумеваются некоторые задумки, помогающие достичь поставленных целей.

По этим параметрам понятия стратегии и тактики близки между собой. Их отличие начинается при рассмотрении масштабов деятельности и временных промежутках. Также существует разница в цене реализации стратегии и тактики, и в последствиях решений.

Например, ошибочная тактика будет связана с потерянными днями, в то время как плохая стратегия будет определяться потерянными годами.

В свою очередь, тактика выступает как инструмент реализации стратегии и подчиняется ее основной цели. Таким образом, стратегия

достигает своей конечной цели за счет решения тактических промежуточных задач по схеме «ресурсы – результат»[4].

Стратегические преимущества аутсорсинга:

1. Возможность сконцентрировать внимание и ресурсы компании на основном бизнесе.

2. Снижение инвестиций в сферах, не являющихся для фирмы ключевыми. Теперь неосновные функции не нуждаются в капитальных вложениях, а финансируются как текущие операционные расходы, что повышает показатели дохода от вложения капитала.

3. Специализация аутсорсинговой компании позволяет получить доступ к более прогрессивным стандартам и ресурсам ведения бизнеса, а также повысить качество осуществляемых второстепенных для фирмы бизнес-процессов.

4. Предоставляемый внешней компанией объем работ легко масштабируется, пропорционально увеличиваясь или сокращаясь в зависимости от основного бизнеса.

5. При реорганизации компании процесс происходит более гладко и выгодно, так как вспомогательная фирма способна гибко изменяться под новые требования.

Тактические преимущества аутсорсинга:

1. Сокращение накладных расходов (эксплуатационные, транспортные расходы, аренда, аудиторская, бухгалтерская отчетность и тому подобное).

2. Ответственность за оказываемые услуги ложится на аутсорсинговую компанию.

3. Снимается необходимость отслеживания изменений в законодательстве в отношении переданных внешней организации функций.

4. Не нужно заботиться об обучении персонала, затратах, связанных с подбором кадров, необходимости сохранения преемственности и тому подобного.

5. Сокращение затрат, направленных на получение налоговых, бухгалтерских и юридических консультаций.

Таким образом, при принятии управленческих решений в современном бизнесе руководители должны использовать весь накопленный ранее потенциал и опыт, привлекать для реализации задач высококвалифицированных специалистов и внедрять инновации, что возможно исключительно при глубокой специализации на ключевой сфере.

В ближайшем будущем российские компании ожидают рост облачных услуг, а вместе с ними и рост аутсорсинга. Однако развитие облачных сервисов повлечет за собой новые проблемные зоны, как в самих облачных технологиях, так и в аутсорсинге. В условиях кризиса крайне важным будет масштабирование и гибкость аутсорсинга

Использованные источники:

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и Аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. Пособие. 2-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Ивлев А.Г. Аутсорсинг организационного развития. – М.: Агентство профессионального сервиса, 2009. – 312 с.
3. Качалов В.А. Что же такое «аутсорсинг»?// «Методы менеджмента качества», - 2008. - № 4-5.
4. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. – М.: Дело, 2009. – 212 с.

*Корякина А.С.
магистрант, 2 курс
НИ ТПУ, ИСГТ
Россия, г. Томск*

ПРИМЕНЕНИЕ ПРАКТИКИ УСПЕШНЫХ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НА САЙТ

Для чего проводится вся оптимизация сайта? Для кого нужны такие сложности и затраты, как по времени, так и по денежным средствам. Нужно это все для того чтобы быть в топе. Быть в 10 лидеров как и в поисковых системах, так и в рейтинге всех сайтов [1].

И совсем не удивительно, что Яндекс, Вконтакте, Майл.ру и Одноклассники оказались лидерами этого списка. Данные сайты можно встретить везде: на улице, дома и на работе. Они мелькают перед потребителями ежедневно. Почти каждый человек знает о них. Все это потому что они не только хорошо себя продвигают в Интернете, но и используют другие способы продвижения.

Качественная раскрутка сайта возможна только при применении комплексного подхода к внутренней и внешней оптимизации ресурса. Сайты выходят за рамки Интернета: они появляются на билбордах, растяжках и телевидении. Например, сайт бесплатных объявлений Slando.ru показывает на телевидении ролик, с такими словами: «Самое время сменить неподходящую работу на новую на Slando.ru». Рекламщики и здесь придумывают необычные способы рекламирования [2].

Как сообщает сайт sarafan.biz очень нестандартный подход к рекламе Интернет сайтов и вирусному маркетингу продемонстрировал 30-летний Пэт из Канадской провинции Квебек. Ещё два года назад канадец твердо решил, что хочет установить ни много ни мало, а мировой рекорд. Так как Пэт не был спортсменом и серьезно финансово обеспеченным человеком, он выбрал самый простой путь к славе – татуировки. Как оказалось, канадец выбрал верный путь к славе, к деньгам и Книге рекордов Гиннеса. В результате Пэт снискал мировую славу и стал официальным обладателем рекорда по количеству татуировок с URL-адресов сайтов на его теле. Сейчас

их уже более 10 000!!! В основном тату с адресами Интернет сайтов размещены у него на спине и руках [3].

Компания Firefox планировала опубликовать одностраничное объявление с перечислением возможностей браузера и списком людей, внесших деньги. Но в связи с тем, что количество желающих поучаствовать в рекламе Firefox вместо предполагаемых двух с половиной тысяч человек составило более 10 тысяч, объявление пришлось расширить до двух страниц. Результат напряженной работы дизайнеров и верстальщиков, занявшей около месяца, двухстраничное объявление, в первой половине которого приведен список участников сбора денег, во второй крупный логотип Firefox и три высказывания пользователей браузера, подчеркивающих скорость, стабильность и простоту Firefox [4].

В нашем мире буквально все нуждается в рекламе! Даже любовь! Вот именно поиску любви и посвящены рекламные плакаты, созданные бразильским креативным агентством Binder Visao Estrategica для сайта знакомств Match.com.

Каждая девушка ждет, когда в ее жизни появится прекрасный принц, каждый мужчина надеется встретить свою принцессу. Но далеко не все из них прикладывают хоть немного усилий для того, чтобы это произошло. Тем не менее, наши принцы и принцессы могут ходить в непосредственной близости от нас! Нужно только внимательно посмотреть по сторонам в их поисках!

Вот эту простую мысль о том, что принц может оказаться куда ближе, чем девушка полагает, как раз и пытается донести до аудитории бразильское рекламное агентство Binder Visao Estrategica через серию плакатов с названием «Find your true love wherever it may be» («Найди свою настоящую любовь, где бы они ни была»).

На этих рекламных плакатах изображены обычные люди, занимающиеся обычными вещами. К примеру, девушка, работающая продавщицей в магазине, или молодой человек, разделывающий рыбу. Ничего необычного, кроме того, что на них надеты костюмы сказочных героев – принца и принцессы [5].

Все эти примеры помогают нам понять, насколько важно использовать комплексное продвижение сайтов и порталов. Потребитель обращает внимание только на то, что постоянно перед ним появляется (маячит). Так что для того чтобы быть лидером на этом рынке, просто необходимо себя продвигать. И делать это нужно наиболее разнообразно. Нужно продвигать себя на сколько это возможно и даже немного больше.

Использованные источники:

1. Статья «Топ 25 Российских сайтов» [Электронный ресурс] – URL: <http://habrahabr.ru/post/118506/> (дата обращения: 09.11.12г.);
2. Канал Slando TV на youtube.com [Электронный ресурс] – URL: www.youtube.com/user/SlandoTV (дата обращения: 13.11.12г.)

3. Статья «Необычная реклама Интернет сайтов» [Электронный ресурс] – URL: tuturu.ru/?p=7130 (дата обращения: 08.11.12г.)
4. Статья «Необычная реклама браузера Firefox на страницах New York Times» [Электронный ресурс] – URL: net.compulenta.ru/52731/ (дата обращения: 08.11.12г.)
5. Статья «Любовь нечаянно нагрянет. Необычная реклама сайта знакомств» [Электронный ресурс] – URL: <http://www.kulturologia.ru/blogs/270412/16475/> (дата обращения: 17.11.12г.)

*Корякина А.С.
магистрант, 2 курс
НИ ТПУ, ИСГТ
Россия, г. Томск*

ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЯ МОЛОДЁЖИ К ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕКЛАМЕ Г. ТОМСКА

Существуют различные методы исследования, а именно прямое наблюдение, анализ документов, опросы (интервью, фокус-группа, анкетный опрос). Как метод исследования отношения молодёжи к политической рекламе г. Томска мною была выбрана фокус-группа.

При помощи этого инструмента в более-менее свободной атмосфере можно было пообщаться с молодыми людьми в возрасте от 18 до 35 лет на тему их отношения к политической рекламе и политики как таковой. Но этот метод не даёт нам решение проблемы в целом. Фокус-группа помогает нам посмотреть на проблему со стороны респондентов.

В фокус-группе приняли участие 16 человек. Почти единогласно все респонденты сошлись на том, что влияние рекламы скорее отрицательное, чем положительное и в большинстве своём она просто раздражает электорат. В ходе выяснения полезности политической рекламы, участники высказали свои мнения: «Политическая реклама лишь разлагает общество на два противоборствующих лагеря, но никак не влияет на сам выбор...». «Политическая реклама лично на меня может повлиять таким образом, что я просто не пойду на выборы...».

Участники говорили о том, что деньги, которые тратятся на политическую рекламу, могли бы помочь нуждающимся людям, но политикам до этого нет никакого дела. Говоря о том, может ли политическая реклама изменить выбор избирателя, 8 из 16 респондентов ответили, что только в худшую сторону. Что же касается уместности политической рекламы вне предвыборной компании, то здесь мнения респондентов разделились 50% считают, что да, остальная же половина - обратное: «Пусть лучше политики занимаются чем-то полезным для общества, а не рекламой», - обосновал свой ответ один из респондентов. Но что самое интересно, что, несмотря на негативное отношение к политической рекламе, ни один из опрошенных не сказал, что шансы не рекламируемой

политической силы наряду с информационной поддержкой другой партии велики. Чем же это объясняется? «Да менталитет у нас такой... привыкли мы к рекламе, которая какой бы ужасной не была, всё-таки на подсознательном уровне откладывает отпечаток, пусть даже он негативный...».

Рассматривая влияние политической рекламы в зависимости от её носителя, можно утверждать, что 12 человек из 16 раздражает больше всего телевизионная реклама. Почему именно она? Исходя из ответов респондентов, мы видим, что политическая реклама только «засоряет эфирное время и мешает смотреть любимые телепередачи, тем самым работая против себя». Наиболее приемлемыми участниками фокус-группы считают рекламные листовки и билборды, однако и у этих носителей есть свои плюсы и минусы.

Казалось бы, что может раздражать в рекламных плакатах?! Ответ прост, считают участники фокус-группы, - это грамматическое наполнение. Причем наблюдаются ошибки как стилистические, грамматические, так и смысловые. Один из участников привел пример: «Ваше мнение учтено.....услышу каждого...Что он услышит?» Вот именно это и отталкивает, нечеткость формулировки, некорректное обращение или утверждение.

Целью следующего блока было узнать основные факторы эффективности, также зависящие от вида политической рекламы. На вопрос: «Какие, по Вашему мнению, личные качества политика должны превалировать в рекламе для создания его положительного имиджа?», практически все ответили единогласно: «...речевой имидж, грамотность, деловой внешний вид, невербальные средства коммуникации...». Задача создания имиджа как раз в том и состоит, чтобы ярко, образно высветить реальные достоинства лидера и «заретушировать» мало привлекательные. Однако, по мнению участников фокус-группы, далеко не все сегодняшние политики соответствуют данному стереотипу.

Для респондентов положительную атмосферу восприятия создают не сильно яркие цвета, улыбка на лице, жесты доброжелательности. Один респондент высказал очень интересное мнение: «Ну я думаю, что все заметили, что большинство политиков во время интервью или для политической рекламы используют жест «открытых рук», который обладает неким психологическим влиянием на аудиторию, однако в последнее время абсолютно все политики прибегают к такому приёму, который, как мне кажется, уже работает в обратном направлении – отталкивает людей».

Третий блок вопросов помог определить факторы эффективности политической рекламы. Использование национальной символики в политической рекламе от участников фокус-группы получило 100% одобрение. А вот насчет религиозной символики - дело обстоит совершенно иначе. Религиозные символы в политике являются тем инструментом, который усиливает влияние политика. Никто из респондентов не поддержал

идею использования религиозных атрибутов в политической рекламе: «Религия и вера должны быть в душе, они чисты в отличие от политики, которая давно «по уши в грязи»- сказал участник фокус-группы, и все с ним согласились, приводя свои аргументы к данной проблеме.

Подводя итоги, можно сказать, что хоть и большинство респондентов относятся к политической рекламе отрицательно и утверждают, что она ни в коем случае не может положительно повлиять на мнение избирателя, а скорее наоборот, окончательно испортить имидж политика, ни один из участников не представляет предвыборную компанию в нашей стране без политической рекламы: «А кто сказал, что она не нужна? Политическая реклама должна поддерживать имидж политика, а у нас она лишь свидетельствует о вранье, безразличности и безграмотности представителей власти...»

В общем, можно говорить о различной эффективности рекламы. Наша общественность привыкла специфически реагировать на такие вещи. Как правило, все понимают, что речь идет о рекламе, а не о каком-то продуктивном режиме работы. И потому имеется достаточно высокий уровень недоверия, реклама воспринимается скептически, иногда с юмором. Люди привыкли жить от выборов до выборов. Поэтому предвыборная агитация, которая началась уже давно, воспринимается предубежденно и, к сожалению, не выполняет своих основных функций, а наоборот, раздражает людей.

Использованные источники:

1. Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации / Е.Н. Голубкова – М., 2000. – 256 с.
2. Евстафьев В. Что, где и как рекламировать / В. А. Евстафьев, В. Н. Ясонов // Практические советы: учебное пособие – СПб.: Питер, 2005. – 432 с.
3. Егорова-Гантман Е.В. Политическая реклама / Е.В. Егорова-Гантман. – М., 2002. – 240 с.
4. Капицын В.М. Приручить Левиафана : О молодежи в меняющемся мире политики / В. М. Капицын, Е. Ю. Красова. — Воронеж: Изд-во Воронежского гос. ун-та, 1991. — 190 с.
5. Лобашевский Ю. Как самому проиграть выборы / Ю. Лобашевский // PR в России. – 2004. - № 3 (43) – 27- 28 с.
6. Малкин Е. Основы политических технологий и партийного строительства / Е. Малкин, Е. Сучков. – М., 2003. – 398 с.

*Корякина А.С.
магистрант, 2 курс
НИ ТПУ, ИСГТ
Россия, г. Томск*

СОВРЕМЕННАЯ ПРЕССА КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА ИЛИ УСЛУГИ

Реклама и журналистика не могут существовать друг без друга. Они настолько взаимосвязаны, что реклама переняла некоторые функциональные стили у журналистики.

Обычно выделяют несколько функциональных стилей: публицистический, литературно-художественный, официально-деловой, научный, разговорный. Функциональные они потому что имеют свои функции: сообщения, воздействия и общения. Обслуживают они соответственно информационно-пропагандистскую, художественно-эстетическую, деловую, научную, бытовую сферы деятельности человека. Они тесно связаны с содержанием, целями и задачами, различаясь языковыми признаками — принципами отбора и организации средств общенационального языка.

Что такое публицистический стиль? Каковы его особенности? Этот стиль обслуживает сферу общественно-политических, общественно-экономических, социально-культурных и других общественных отношений. Его основные функции — сообщение и воздействие. Ему присущи экономия языковых средств, лаконичность и популярность изложения при информативной насыщенности, отбор языковых средств с установкой на их доходчивость и эффективную восприимчивость. Такая же цель рекламы: доходчивость, воздействие, информация.

Так же реклама переняла у журналистики многие публицистические жанры, а именно: рекламная заметка, статья, интервью, корреспонденция, репортаж, отчет, рецензия, консультация, рассказ. Некоторые жанры рассмотрим поподробнее.

Рекламная заметка — один из наиболее распространенных рекламных жанров. Наряду с рекламным объявлением она является простейшей формой популяризации товаров, услуг и т.д. Из рекламной заметки читатель узнает что, где, когда выпущено или происходит. В ней более подробно, чем в рекламном объявлении, говорится о товарах, услугах, которые рекомендуются, причем не только выделяются какие-либо характерные стороны, но и сообщаются такие детали, которые также служат целям рекламы.

Весьма перспективны для пропаганды услуг и товаров рекламная корреспонденция и рекламный репортаж. К сожалению, эти жанры встречаются в газетах и журналах значительно реже. Ценность рекламного репортажа заключается в том, что изложение преломляется сквозь призму субъективного восприятия автора, который делится своими впечатлениями и

мыслями об объекте разговора, создавая действенный эффект своего присутствия в рекламной ситуации.

Рекламный отчет - это когда сообщается о каком-либо событии. Чаще всего о читательской конференции, выставке-продаже, продаже продуктов с их дегустацией и т.д.

Рекламная рецензия представляет собой всесторонний разбор объекта рекламы, чаще всего книги, театральной постановки, фильма, концерта, выставки. В рекламной рецензии обращается внимание на достоинства объекта рекламы, потенциального потребителя автор призывает к определенным действиям, например: посетить выставку, посмотреть фильм или спектакль.

Жанр рекламной консультации представляет собой совет, даваемый специалистом, об использовании товаров или пользовании услугами. Но в нём не стоит забывать об квалификации специалиста. Советы должны быть точными и проверенными.

Так же можно написать и небольшой рекламный рассказ с несложным сюжетом и интересной композицией. Ситуация, которая описывается, должна быть связана с рекламируемым объектом: услугами, товарами, выставками. Часто такой рассказ сопровождается иллюстрациями.

Рекламная статья отличается еще более глубоким анализом и детальным описанием рекламируемого объекта. Ей присуща широта практических обобщений, это уже целое исследование, посвященное рекламируемому объекту или группе однородных объектов, в ней доступно и популярно рассказывается о них. Она имеет четкую социальную направленность. На сколько бы не был хорош товар, без качественного рекламного описания его купят не так много людей. Хорошая рекламная статья обратит внимание, запомнится и рано или поздно сработает. И ее наверняка сохранят. Но для того, чтобы это произошло нужно не только старание, но и умение писать рекламные статьи. Именно поэтому далее будет представлена технология создания рекламных публикаций.

Прежде всего, нужно знать цель рекламной публикации. Перед тем как за что-то браться, надо четко представлять - какими должны быть результаты вашей компании? Какова цель вашей рекламы? Каких конкретных действий вы ждете от читателей?

Так же стоит быть конкретным и выражаться яснее. Детали вызывают доверие к рекламе. Конкретизация - очень сильное средство. Форест Уоллес Като писал об этом так: "Никогда не пишите животное, если это собака. Никогда не пишите собака, если это колли. Никогда не пишите колли, вместо старая слепая колли без передней левой лапы. Будьте в описаниях как можно точнее". Изъясняться нужно максимально простым языком, таким, каким вы говорили бы со своими клиентами при личной встрече. Нельзя допускать возможности двойного толкования.

Всегда нужно давать потребителю, то о чем он просит. Люди платят за конечный результат. Надо думать не о том, что читатель должен купить, а о том, что он должен получить, совершая покупку. Ему важны не средства, а цель: удовлетворение какой-либо потребности.

Следует задавать такие вопросы, которые будут подразумевать нужные вам ответы. Другой, еще более надежный, способ, - задавать вопросы, заставляющие читателей искать ответ в рекламе. Тем самым повышая интеграцию между товаром и потребителем.

Поскольку люди мыслят образно. Поэтому, предложение нужно описывать живо и детально. Пусть читатели представят себе все как наяву, войдут в роль и проникнутся чувствами, которые они испытывают, если приобретут то, что реклама им предлагает. Читатель должен реально ощутить пользу от своей покупки.

Можно напомнить людям об их проблемах и предложить им решение. Это лучше сделать в конце объявления. По мнению Мари Рэйфл, страх потери самой возможности что-то приобрести - чувство намного более сильное, чем желание получить пользу от приобретения. Но эксплуатировать это чувство не надо, грубые запугивания не нравятся читателю. Надо напомнить читателю, что у него есть проблема, а у вас - решение. Предложите конечный результат, но тактично дайте понять, какие неприятности ждут читателя, если он не купит ваш товар.

Всегда нужно описывать детали. Нельзя ничего пропустить. Люди могут читать длинную рекламу, как они читают длинные книги. Успешная продажа напрямую зависит от подробности описания товара. Если опустите какие либо детали, то появляется риск, что именно они могли стать решающими при выборе именно вашего товара.

Хорошо, когда рекламу удобно читать. Использование коротких слов, простых предложений и недлинных абзацев, поможет облегчить чтение рекламного текста. С помощью выделений можно сделать текст занимательным. Людям нужна полная информация, как найти фирму/товар или услугу. Можно использовать чередование длины абзацев; рамки; рукописный шрифт; маркеры (различные графические элементы в начале строки и абзаца); кавычки (отзывы клиентов).

Так же существуют особые слова, которые как бы запускают у человека положительные эмоции. Их можно вводить в свою рекламу. Пример таких слов: Объявление, Невероятный, Эксклюзивный, Фантастический, Любовь, Бесплатный, Гарантия, Революционный, Улучшенный, Не опоздайте, Интересный, Феноменальный, Откровение, Первый, Успешный, Супер, Главный, Срочный, Замечательный, Сильный, Вы, Удивительный, Особенный, Прорыв, Чудесный, Уникальный, Представляем, Новый, Как.

Важно помнить, что просто забрасывать читателя такими словами опасно, он решит, что ему пускают пыль в глаза. Реклама должна быть конкретной, и тогда ей поверят.

Использованные источники:

1. Бедулин, Ю. Н. Технологии эффективных продаж рекламы в газеты : Путеводитель рекламиста и рекламодача / Ю. Н. Бедулин. — СПб.: Питер, 2001. — 392 с.
2. Ворошилов В.В. Маркетинговые коммуникации в журналистике : конспект лекций. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. - 64 с.
3. Вылегжанин Д.А. Теория и практика паблик рилейшнз : учебное пособие / Д. А. Вылегжанин; Российская академия образования (РАО); Московский психолого-социальный институт (МПСИ). - М.: Флинта: МПСИ, 2008. - 376 с.
4. Газеты и реклама в газетах URL: <http://indar.by/topmenu/uslugi/newspapers/opresse/gazeta/>___(дата обращения 19.12.2014).
5. О рекламе. Федеральный закон. — М.: Инфра-М, 2004. — 21 с.
6. Клайд Беделл. Как написать рекламный текст, который потенциальных клиентов сделает реальными покупателями? URL: <http://kub.ucoz.ru/publ/3-1-0-20> (дата обращения 19.12.2014).

*Корякина А.С.
магистрант, 2 курс
НИ ТПУ, ИСГТ
Россия, г. Томск*

ВОЗМОЖНОСТИ РЕКЛАМНЫХ ИНСТАЛЛЯЦИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ МЕДИАПЛАНА

Медиапланирование – это, прежде всего часть рекламной кампании, решающая тактические задачи в рамках общей стратегии. Процесс медиапланирования начинается с изучения исходных данных – характеристик товара и целевой аудитории, рассмотрения поставленных целей и задач в контексте рыночной ситуации с учетом рекламных действий конкурентов.

Важно определить и размер рекламы. На телевидении и радио он обычно измеряется в секундах. В прессе – в частях полосы или в модулях определенного размера. Место, размер, время, количество повторов, интенсивность публикаций рекламы в конкретных носителях определяется отдельно, так как подходы к достижению аудитории у каждого носителя специфичны.

На основе выбора основных параметров составляется график размещения рекламы: указываются точные даты, а на телевидении и радио также часы, минуты. Соответственно, для каждого носителя выстраивается отдельный график размещения рекламы.

В процессе планирования происходит оптимизация выбранных подходов с учетом поставленных в рамках рекламной кампании задач. Делается упор на максимальном охвате целевой аудитории или на частоте контактов с ней.

После завершения работы над медиапланированием, далее, в рамках всей рекламной кампании, определяются подходы к изготовлению объявлений, роликов и т.д., которые будут размещены в отобранных рекламных средствах.

После размещения рекламы проводится анализ эффективности медиапланирования, сравнение запланированных результатов с полученными, необходимая коррекция.

Выбор того или иного вида продвижения товара на рынок может существенно повлиять на результативность осуществления медиаплана. Любой медиаплан изначально призван оптимизировать торговлю, усилить эффект проводимой маркетинговой программы.

При планировании наружной рекламы самой распространенной ошибкой является предположение, что её адресатом является водители. На самом деле наибольшее воздействие наружная реклама оказывает на пешеходов, а наилучшие показатели воздействия имеют живущие вокруг щита.

Основным параметром действия наружной рекламы является радиус воздействия, который составляет около 800 метров по не имеющей препятствий (широкие дороги, железная дорога, мосты и переходы и т.д.) прямой. Для более точного позиционирования на территории наружной рекламы предпочтительно иметь карты пешеходных маршрутов населенных пунктов (для крупных городов - спальных районов), что может резко повысить эффективность размещения[1].

Имеющиеся отрывочные сведения позволяют предположить, что щит непосредственно перед магазином является наиболее эффективным средством воздействия, чем всё возможное телевидение и пресса. Единственным ограничением наружной рекламы является огромное число поверхностей для обеспечения общего охвата сравнимого с телевидением и прессой на национальном уровне: для охвата городского населения России, оценочно - 3000 поверхностей (для Украины - 650 поверхностей), но пока не во всех пунктах размещение возможно технически; для охвата сельского населения более-менее крупных населенных пунктов в России - еще 10.000 поверхностей, но технически размещение там вообще невозможно. Следует учитывать, что для локальных рекламодателей (как сферы услуг, так и производителей пакованных товаров) это наиболее рентабельный и эффективный носитель.

Он заключается в расчёте расчетом цены за тысячу экспозиций - визуальных контактов с зрителем (cost per thousand (CPT)). Его можно рассчитать по следующей формуле:

Цена за тысячу = стоимость изготовления конструкции и аренды места / 1000 число экспозиций за сутки

Далее, расчёт по той же формуле не просто числа экспозиций, а именно экспозиций в целевой аудитории. Для этого надо располагать данными о социально-демографических характеристиках и уровне доходов пассажиров, водителей, пешеходов [2].

Поскольку рекламные инсталляции являются формой наружной рекламы, то и способ измерения контакта практически такой же. Но следует учитывать такие аспекты, как:

- Кратковременность носителя, потому что суть рекламных инсталляций в удивлении.

- В рекламные инсталляции всегда захватываются (привлекаются) люди, поэтому охват аудитории будет больше, чем при простой наружной рекламе.

- Сама форма рекламных инсталляций требует больше времени на создание и больше денег на реализацию идеи в жизни [3].

Рекламная инсталляция по инерции рассматривается как «исключение из правил», но усиливающиеся применение делает ее обычной и рядовой коммуникативной практикой. Они являются хорошим способом оптимизации медиаплана. Рекламные инсталляции являются будущим рекламного бизнеса. Они являются пока необычным способом рекламирования товара или услуг и привлекают на много больше потребителей. Единственная проблема рекламных инсталляций состоит в том, что они очень кратковременные и затратные. Но сколько бы не пришлось потратить денежных средств и усилий – эти затраты того стоят.

Использованные источники:

1. Бове, Кортленд Л. Современная реклама. –Тольяти,1995.- С. 350
2. Реклама: новые технологии в России: учебное пособие/ Феофанов О. А.- 2000.-С. 256
3. Airborne. Режим доступа URL: <http://www.oaaa.org/marketingresources/formats/airborne.aspx> (дата обращения: 21.12.2014)
4. Marine Vessels. Режим доступа URL: <http://www.oaaa.org/marketingresources/formats/marinevessels.aspx> (дата обращения: 23.12.2014)
5. Turnstile Advertising. Режим доступа URL: <http://www.oaaa.org/marketingresources/formats/turnstiles.aspx> (дата обращения: 27.12.2014)

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ С ТРАДИЦИОННЫМИ МЕДИА

Интернет занимает среди современных медиа лидирующее положение. Единственное медиа, которое пока ему не подвластно – это телевидение. Однако, учитывая то, что часть телевиденья уже перешла во всемирную сеть, эта тенденция может измениться. Это подтверждает и тот факт, что затраты на онлайн-рекламу по итогам 2013 года увеличились на 56% в то время как объем рынка телевидения вырос всего на 18 % и его бюджет составляет 110 млрд. руб. [1]. «Рекламодатели отводят все большие доли в своих маркетинговых бюджетах на онлайн-рекламу, так как видят, что потребители проводят в Сети больше времени, чем раньше» [2].

Демонстрируя такие высокие темпы роста, интернет-реклама приобретает новые формы. Если десять лет назад было трудно выделить какие-либо типы интернет-рекламы, то сейчас может выделить следующие виды:

- Медийная реклама: по своему характеру воздействия на пользователя и по принципу размещения аналогична рекламе в традиционных медиа. Предназначена для увеличения охвата целевой аудитории в том случае, когда контекстной рекламы становится недостаточно. Например, баннер на страницах сайта СМИ. Модули в Интернете называются баннерами. Это графические изображения, чаще анимированные, в форматах flash, gif, содержащие гиперссылку на сайт рекламодателя [3].

- Контекстная реклама: автоматически привязана к содержанию страницы, на которой она показывается. Например, реклама на страницах сайтов-партнеров рекламной сети Яндекс.

- Поисковая реклама: важный частный случай контекстной рекламы, привязка осуществляется к запросу пользователя.

- Реклама в социальных сетях: во многих случаях бесплатная и эффективная. Такая реклама меняет свою форму практически каждый день. Например, в социальной сети ВКонтакте многие компании создают группы, а потом добавлялись в друзья ко всем подряд. Когда закрыли такую возможность, появился новый способ: присылать сообщение с описанием той или иной группы.

Традиционные медиа не уступают в разнообразии своих видов. Например, печатная реклама является одним из самых старых видов распространения коммерческих сообщений. Под печатной рекламой чаще всего подразумевают размещение информации в газетах и журналах. К печатной рекламе относят корпоративные журналы и газеты, флаеры,

листовки, рекламные брошюры, календари, справочники, каталоги, визитки, плакаты [4].

Традиционная реклама не уступает новым и необычным способам рекламирования товара/услуги. Первое: современный уровень развития интернета дает возможность создать презентацию любого продукта или услуги на уровне, недостижимом ни для какого другого СМИ. Теоретически и на страницах журналов и по телевидению существует возможность показать все лучшие стороны продукта и дать о нем максимум информации, но расходы на эфирное время и печатные площади в этом случае не компенсируются никакими объемами продаж. Например: на рынке появляется новый женский продукт с особыми свойствами и схемой применения — антицеллюлитный крем. Интернет позволяет создать презентацию данного крема, включающую в себя: историю создания крема, красивые изображения флакона, иллюстрации его действия (до применения и после применения), подробное описание механизмов, за счет которых достигается эффект, описание способов применения и возможных противопоказаний, историю фирмы производителя. Рядом можно поместить информацию о том, что такое целлюлит и почему с ним необходимо бороться. Так же можно поместить отзывы о данном креме и результаты тестирования данного крема. Можно перечислить места, где можно купить этот крем и дать телефон горячей линии для дополнительных вопросов. Уровень воздействия такой презентации на потенциальных потребителей несопоставимо выше, чем любой другой способ воздействия так как, предоставляет наиболее полный объем информации тем, у кого данная проблема существует. А стоимость создания такого сайта составляет от 500 до 2000 долларов в зависимости от требований.

Второе: Интернет дает возможность не только адресовать рекламное сообщение нужной целевой группе, но и видеть в режиме реального времени реакцию на данное сообщение. И более того, управлять этой реакцией, меняя рекламное сообщение для достижения максимального эффекта. Пример: создается сайт посвященный новому продукту (антицеллюлитному крему). На других специализированных женских сайтах, размещаются баннеры, приглашающие женщин познакомиться с продуктом или купить его. Статистика в режиме реального времени показывает: сколько женщин увидело ваши баннеры, сколько из увидевших заинтересовались и «кликнули» на баннеры, сколько времени они провели на презентационном сайте, сколько покупок сделали. Над каждым из этих показателей можно начинать работу после первого же дня наблюдений, улучшая их до требуемого уровня (видоизменяя рекламные баннеры или по иному расставляя акценты в презентации продукта). Таким образом, в кратчайшие сроки приходит понимание того, что именно может заинтересовать вашу целевую аудиторию и в дальнейшем этот опыт (полученный весьма дешево)

можно переносить на другие СМИ, где подобные эксперименты весьма дорогостоящи или вообще невозможны.

Третье: Интернет позволяет проводить рекламные кампании, сводя на нет воздействие конкурентов, а точнее при полном их отсутствии. Ни одной компании не под силу выкупить 100 процентов эфирного времени на одном из каналов телевидения для рекламирования только своего бренда (или брендов). Так же немислимо выкупить 100% журнальных или газетных полос, чтобы исключить из журнала рекламу прямых конкурентов. Но практически любая крупная компания может выкупить 100% баннерных показов на десятке тематических Интернет ресурсах, чтобы провести рекламную кампанию без малейшей помехи со стороны конкурирующих марок.

Можно выделить ещё одно важное преимущества интернета. Четвертое: преимущества Интернет-рекламы на тематических ресурсах. Перед каждым рекламодателем в интернете всегда остро стоит один вопрос: где разместить рекламные баннеры. Для многих крупных компаний в настоящий момент является проблемой то, что якобы аудитория интернета «не измерена» так, как измерена аудитория других СМИ. И это вызывает сложность в определении мест скопления целевой аудитории. Но как раз с этим проблем нет. Есть сайты, аудитория которых очень широка или размыта. Например, почтовые сервисы или доски объявлений, которыми пользуются и взрослые женщины и 16 летние подростки, а есть сайты с четко определенной аудиторией. Безусловно, на телевидении есть специализированные каналы, а журналы так же бывают тематическими. Но на интернет-сайтах и порталах проще отследить ту или иную аудиторию [6].

В любом случае Интернет-реклама не идеальна и она так же уступает по некоторым своим параметрам другим медиа. Ambient-реклама является хорошим конкурентом. Под Ambient-рекламой принято понимать относящиеся к наружной рекламе средства использования окружающей среды, в которой пребывает целевая аудитория. Так же такую рекламу называют Ambient-media. Она разнообразна: это и 3d-mapping (современная возможность оживить здания, элементы интерьера, придать движение неподвижным конструкциям [7]), так же рекламные инсталляции (новый способ рекламирования, представляющий собой пространственную композицию, созданную из различных элементов и являющую собой художественное целое, которое нацелено на привлечение потребителей к товару или услуге), и многое другое.

Интернет-реклама и Ambient-media находятся на разных носителях. И один способ может быть дополнен другим – например, после проведения Ambient-рекламы, отснятый материал всегда можно использовать в качестве ролика на Интернет-ресурсе youtube.com или выложить фото-отчет у себя на сайте.

Использованные источники:

1. Объем рекламного рынка России в 2012 году. [Электронный ресурс]: АКАР. Режим доступа: http://www.akarussia.ru/press_centre/news/id1864 (08.12.14г.)
2. Интернет-Реклама. Что это? [Электронный ресурс]: Электронная газета «Дважды два». Режим доступа: http://ns.2x2.su/about/tems/master/09_033.html (09.12.14г.)
3. Печатная реклама. [Электронный ресурс]: Википедия. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (12.11.14г.)
4. Наружная реклама. [Электронный ресурс]: Википедия. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (12.11.14г.)
5. Преимущества интернет-рекламы перед рекламой в традиционных СМИ. [Электронный ресурс]: Мультимедийные презентации. Режим доступа: http://www.presentation.ru/articles/reklama_v_seti_22_09_06.html (11.12.14г.)
6. 3D mapping. [Электронный ресурс]: Виатек. Режим доступа: <http://www.via-tek.ru/art-studio/design/3d-mapping> (09.12.14г.)
7. Что такое Интернет–портал, какой сайт достоин называться интернет–порталом. [Электронный ресурс]: Биржа статей. Режим доступа: <http://statiami.com/s/internet/internet-portal.php> (04.12.14г.)

*Корякина А.С.
магистрант, 2 курс
НИ ТПУ, ИСГТ
Россия, г. Томск*

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ КЛАССИФИКАЦИИ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ

По сведениям компании Яндекс, за предыдущий год количество пользователей интернета в России выросло на 47 %. Соответственно, количество потенциальных клиентов увеличилось на 47%, что является хорошими показателями для рекламодателей. Интернет занимает среди современных медиа лидирующее положение [1].

В последнее время происходит некое размывание границы между понятиями портал и сайт. В самом деле, мы говорим, что «портал – это сайт, который...». В чем же заключается различие между Интернет–порталом и Интернет–сайтом? Если сайт большой, у него разветвленная внутренняя структура и большое количество ссылок, может ли он называться порталом? Для того чтобы ответить на этот вопрос, сначала выясним, что такое сайт. Веб–сайт (англ. Website, от web – паутина и site – «место») – это совокупность документов частного лица или организации, объединённая в компьютерной сети под одним адресом (Доменным именем или IP–адресом).

Существует общепринятая классификация Интернет-сайтов:

Сайт–визитка – подробная визитная карточка организации, которая содержит сведения о владельце сайта, такие как вид деятельности, прайс–лист, история создания, контактные данные.

Интернет–каталог – корпоративный сайт фирмы, содержит информацию об ассортименте товаров, каталог предлагаемой продукции.

Промо–сайт – сайт о конкретном товаре, услуге, событии или бренде. Содержит исчерпывающую информацию о рекламируемом объекте, о проводимых рекламных акциях, конкурсах, викторинах и т.п.

Интернет–магазин – сайт, позволяющий организовать процесс торговли подобно реальному магазину. Содержит каталог продукции, с помощью которого можно заказать необходимые товары.

Помимо бизнес–сайтов существуют игровые сайты – Интернет ресурсы, на которых организованы онлайн–игры.

Существуют также ресурсы для общения, такие как веб–форумы, блоги, чаты. Форум – это ресурс для общения посетителей веб–сайта. В отличие от чата, в форуме существует разделение тем и возможность общаться не в реальном времени, поэтому форум предполагает более серьезные обсуждения[5].

Итак, из вышеприведенного описания видно, что каждый Веб–сайт – это узкий специалист в какой–либо сфере. Он нацелен на пользователей, которых интересует конкретный вопрос в конкретной сфере и данный сайт может удовлетворить эту потребность. Веб–сайт не отличается наличием большого числа ссылок на другие сайты. Его задача – удержать клиента, заставить его воспользоваться своими услугами.

Интернет–портал представляет собой нечто иное. С одной стороны, портал имеет все то, что характерно для обычных веб–сайтов – это одновременно и поисковая система, и множество статей на различные тематики и разнообразные ресурсы. Но в то же время Интернет–портала – путеводитель по Интернету, он позволяет определить нужное пользователю направление для поиска, помогает найти любой из профильных сайтов [8].

Таким образом, Интернет–портал – это сайт, который содержит большое число ссылок на другие сайты сети. При помощи портала посетитель может направиться в любом интересующем его направлении. Это удобный интерфейс, который помогает сориентироваться в сети, найти нужную информацию по всему Интернету. Помимо навигационной части Интернет–портал имеет оригинальный контент – новости, обзоры, финансовые сводки и сервисную часть, которая включает в себя различные услуги – почту, форумы, информацию о погоде, доски объявлений, голосования, развлечения, и т.п.

Интернет–порталы принято подразделять на горизонтальные и вертикальные.

Горизонтальные порталы, или универсальные. Они ориентированы на максимально широкую аудиторию, предлагают разноплановый контент и

имеют большой набор разнообразных сервисов. Как правило, они выстраиваются вокруг поисковых систем.

Вертикальные порталы или порталы–ниши. Это порталы узко тематические. Они направлены на какую–то определенную тематику или сферу деятельности и представляют интерес для пользователей сети по определенным направлениям. Среди таких тематических порталов наиболее распространены финансовые, технологические, развлекательные и религиозные ресурсы, а также это могут быть региональные порталы – сайты региона, города. Как правило, такие порталы образуют вокруг себя «сообщества» («community») – более–менее постоянную группу людей, систематически общающихся между собой в чате или форуме этого портала.

Существует разновидности Интернет–порталов, которые в какой–то степени можно отнести к вертикальным.

Корпоративные порталы – это веб–сайты, которые предназначены для внутреннего пользования сотрудниками какой–либо компании. Они предоставляют доступ сотрудникам к корпоративной информации и к ограниченному количеству внешних веб–сайтов. В отличие от публичных, такие порталы доступны для ограниченного числа пользователей. Примером такого портала может служить сайт про строительство коттеджей.

Государственные порталы – это сайты госструктур, которые постепенно набирают вес, обзаводятся каталогами ресурсов, форумами. Они публикуют новости, экономические или политические обзоры в рамках своей специфики.

Информационные порталы – крупный веб–сайт, обеспечивающий информационное обслуживание пользователей в определенном направлении (новости, законодательство, образование). Обновление информации на них происходит в реальном времени [8]. Он содержит колоссальное количество контента, как правило, уникального и рассчитан на большие нагрузки по посещаемости. Сайты такого типа имеют сложную структуру и навигацию и содержат различные интерактивные сервисы. Информационные порталы предназначены для большого количества посетителей.

Главная задача информационного портала – помочь пользователям найти необходимую информацию по определенной тематике. Благодаря наличию специальных функций, все имеющиеся на сайте данные легко структурировать и систематизировать, что делает работу с порталом максимально эффективной и удобной. В данном случае информационный портал выступает в роли путеводителя в Интернете, который значительно упрощает поиск тематических материалов, по сравнению с поисковыми системами.

Часто информационные порталы создаются крупными организациями, которые располагают большим количеством информации в своей области и готовы поделиться ею с клиентами и партнерами по бизнесу.

Информационный портал в полной мере способствует развитию компании и бизнеса.

Создание информационного портала поможет сотрудникам организации в управлении большим объемом информации, которое может осуществляться из любой географической точки. В то же время, руководитель организации сможет всегда держать под контролем работу компании. Возможности информационного портала позволяют общаться с клиентами и партнерами в комфортных условиях, а также своевременно оповещать посетителей сайта о новых событиях, акциях и нововведениях.

Для организации большого масштаба иметь собственный Интернет-портал – это не только удобно, но также престижно. Ведь впечатление, которое ваш информационный сайт произведет на посетителей, в полной мере отразится на успешности и презентабельности вашей компании. Потребителю стало намного удобнее находить информацию через Интернет пространство[9].

Использованные источники:

1. Объем рекламного рынка России в 2012 году. [Электронный ресурс]: АКАР. Режим доступа: http://www.akarussia.ru/press_centre/news/id1864 (08.12.14г.)
2. Интернет-Реклама. Что это? [Электронный ресурс]: Электронная газета «Дважды два». Режим доступа: http://ns.2x2.su/about/tems/master/09_033.html (09.11.14г.)
3. Печатная реклама. [Электронный ресурс]: Википедия. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (12.12.14г.)
4. Наружная реклама. [Электронный ресурс]: Википедия. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (12.11.14г.)
5. Преимущества интернет-рекламы перед рекламой в традиционных СМИ. [Электронный ресурс]: Мультимедийные презентации. Режим доступа: http://www.presentation.ru/articles/reklama_v_seti_22_09_06.html (11.03.14г.)
6. 3D mapping. [Электронный ресурс]: Виатек. Режим доступа: <http://www.via-tek.ru/art-studio/design/3d-mapping> (09.03.13г.)
7. Что такое Интернет-портал, какой сайт достоин называться интернет-порталом. [Электронный ресурс]: Биржа статей. Режим доступа: <http://statiami.com/s/internet/internet-portal.php> (04.12.14г.)
8. Что такое информационный портал? [Электронный ресурс]: Виталекс. Режим доступа: <http://sait-sozdat.ru/vidy-sait/info-portal/cto-takoe-informatsionny-portal.php> (24.11.14г.)

МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ САЙТА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Любой портал нуждается в продвижении. При определенных усилиях и вложениях, сайт может стать самостоятельным рекламным средством Интернет маркетинга. Основная цель продвижения заключается в выводе портала на высокие позиции в результатах поиска по поисковым запросам. Позиция сайта на первой странице в результатах поиска по какому-либо запросу увеличивает посещаемость портала пользователями. Главное преимущество продвижения порталов – это привлечение целевых клиентов (людей, непосредственно заинтересованных в данном товаре или услуге) [1].

Существует большое количество средств поднять посещаемость сайта, но самым дешевым и надежным, хотя и трудоемким, является поисковая оптимизация [2]. Для этого нужно обратить внимание на 2 показателя: релевантность станицы, то есть ее соответствие конкретному запросу, и индекс цитируемости (ИЦ). ИЦ – это один из главных показателей, который учитывается при составлении результатов поискового запроса [3]. Он определяет количество и качество ваших ссылок на других сайтах. То есть поисковый робот действует по принципу «чем больше ссылок на ресурс, тем он интереснее» [4].

Можно также использовать другие способы оптимизации. Например, можно сделать анализ конкурентов. Знать, на каком месте сейчас основные конкуренты, как они работают, какие технологии применяют, а главное – не обошли ли они вас на повороте, – жизненно важно в любой деятельности. Не случайно промышленный и коммерческий шпионаж процветает десятилетиями несмотря ни на что.

А для такого многотрудного и специфического дела, как продвижение сайта, точная информация о том, кто есть твой основной конкурент, как у него идут дела и как он этого добился, – просто на вес золота. К счастью, чтобы проследить за конкурентами, не нужно совершать ничего противозаконного и аморального – в Интернете есть много возможностей анализировать чужие сайты.

Прежде чем изучать конкурентов, их нужно выявить, хотя на самом деле это можно сделать и с помощью поиска, так что большинство оптимизаторов знают соперников в лицо. А вот информация, которую можно получить при помощи инструмента «Анализ конкурентов», может оказаться весьма интересной и такую информацию в поиске уже не получить.

Инструмент «Битва доменов» поможет сравнить два или три домена. Это поможет получить свободную информацию о своих конкурентах по

статистике и многому другому. Тем самым взвешивая все свои плюсы и минусы.

Кроме того, с помощью *битвы доменов* получаем сравнение доменов в органической выдаче, т.е. видим по каким запросам пересекаются между собой основные игроки интересующей нас тематики, и берем эту информацию на вооружение. Неплохая возможность найти эффективные запросы, как для текущей компании, так и на будущее.

Так же можно использовать в продвижении умный подбор запросов. Работает просто – вводим интересующий запрос, а сервис представляет довольно внушительное количество возможных ключевых слов. И это, по большей части, будут вполне себе целевые запросы, причем они могут и не включать первоначальный запрос, а выдавать синонимичные варианты.

Что важно – рядом с каждым запросом приводится ориентировочная стоимость клика, так что можно подобрать подходящие запросы и для seo-продвижения, и для контекста.

Все эти вещи можно узнать в Яндексe или в другой поисковой системе. Рассмотрим более подробно Яндекс. Быстрое продвижение в нем на сегодняшний день возможно только по низкочастотным запросам. Ключевые фразы с высокой частотой продвигаются в течение нескольких месяцев. Но это справедливо только по отношению к ресурсам, которые до этого момента не продвигались. В зависимости от квалификации и уровня профессионализма предыдущих оптимизаторов, он может продвигаться быстрее или медленнее.

Большую роль в продвижении сайта является контекстная реклама. Она уже упоминалась выше, теперь разберем более подробно. Контекстная реклама – это реклама сайта, основывающаяся на ключевых словах ресурса. Это текстовая ссылка, а не баннер. Реклама работает по принципу соответствия запросов в поисковике наиболее популярными словам на сайте. Пример: в Яндексe кто-то вводит слово «выставка кошек». Помимо основного результата (в центре), в правом столбце сервер видит подборку ссылок с текстами, схожими с «запросом», например «уход за кошками», «организация выставок кошек». Это и есть «блок контекстной рекламы». Она является не столько навязчивой, как обычный Интернет баннер [5].

Можно так же продвигать свой сайт в социальных сетях. Такие социальные сети, как Вконтакте, Одноклассники, Майл.ру и другие, успешно помогают повысить рейтинги. Например, можно разместить баннерную рекламу, как на сайте, так и в приложениях социальных сетей. Или в сети Вконтакте можно создать свою группу и страницу, через которую пользователи могут попадать на сайт. Такой способ является не дорогостоящим, но очень эффективным, если целевой аудиторией является молодежь.

Все эти выше перечисленные способы помогут продвинуть свой сайт на Российском рынке. Но что же мешает эффективному продвижению сайтов? На практике очень часто встречаются ситуации, когда, несмотря на все усилия оптимизатора, позиции в поисковой выдаче не улучшаются. В этом случае рекомендуется полный аудит сайта и выявление возможных причин для наложения штрафных санкций со стороны поисковой системы. Чаще других сегодня встречается высокая насыщенность текста ключевыми фразами («переспам»). Иногда даже одного лишнего включения оказывается достаточно, чтобы ресурс был отброшен, поэтому поисковому запросу на сотни позиций вниз.

Использованные источники:

1. Статья «Топ 25 Российских сайтов» [Электронный ресурс] – URL: <http://habrahabr.ru/post/118506/> (дата обращения: 09.11.14г.);
2. Канал Slando TV на youtube.com [Электронный ресурс] – URL: www.youtube.com/user/SlandoTV (дата обращения: 13.11.14г.)
3. Статья «Необычная реклама Интернет сайтов» [Электронный ресурс] – URL: turu.ru/?p=7130 (дата обращения: 08.11.14г.)
4. Статья «Необычная реклама браузера Firefox на страницах New York Times» [Электронный ресурс] – URL: net.compulenta.ru/52731/ (дата обращения: 08.11.14г.)
5. Статья «Любовь нечаянно нагрянет. Необычная реклама сайта знакомств» [Электронный ресурс] – URL: <http://www.kulturologia.ru/blogs/270412/16475/> (дата обращения: 17.11.14г.)

*Корякина А.С.
магистрант, 2 курс
НИ ТПУ, ИСГТ
Россия, г. Томск*

РОЛЬ РЕКЛАМНОЙ ПУБЛИКАЦИИ В РЕКЛАМНЫХ КОММУНИКАЦИЯХ И ЖУРНАЛИСТИКИ

Рекламная публикация на данный период развития человечества является неким вымирающим видом рекламы. Она теряет свою популярность среди рекламщиков и журналистов. Очень мало существует авторов, которые рассказывают нам о рекламной публикации.

Для начала нужно определиться, что же такое рекламная публикация. Рекламная публикация – это текст, который подробно описывает и рекламирует продукт в литературном стиле. Зачастую рекламную статью можно перепутать с обычным материалом в газете и это очень хорошо, потому что читатель не любит рекламу, а прочитывая интересный ему материал, он знакомится с продуктом. Тем самым получает рекламную информацию.

У журналистики и рекламы единая творческая лаборатория. «Живя под одной крышей», имея сходные цели и выполняя похожие задачи,

журналистика и реклама находится в очень близком родстве. Для того чтобы так утверждать нужно рассмотреть журналистику и рекламу подробнее.

Под журналистикой автор Цвик В.Л. понимает практику сбора, интерпретации информации о событиях, темах и тенденциях современной жизни, ее представления в различных жанрах и формах, и последующего распространения на массовую аудиторию. [1] Так же Ворошилов пишет, что журналистика – массовая информация, направленная не на специалистов, а на массовую аудиторию; ориентирует людей в общесоциальных, а не профессиональных вопросах, откликаясь на потребности и интересы аудитории.[2]

Наиболее подходящими определениями рекламы являются определения из закона «О рекламе» и автора С. И. Стефанов. Закон РФ «О рекламе» считает, что реклама - информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке. [5, статья 3]. А С. И. Стефанов, думает, что Реклама — ответвление массовой коммуникации, в русле которого создаются и распространяются информационно образные, экспрессивно субъективные тексты, адресованные группам людей с целью побудить их к определенному выбору или поступку. [3]

Многие свойства и функции рекламы зависят от её информационного содержания. Реклама призвана прежде всего информировать потребителей (сообщать) и убеждать (пропагандистская функция) их воспользоваться теми или иными товарами, услугами и прочее. Вот почему её вполне логично рассматривать как часть деловой информации, то есть особого вида журналистики.

Делая вывод из всего выше сказанного, мы можем сказать, что журналистику и рекламу, безусловно, объединяет то, что в обоих случаях речь идёт о распространении информации и желании убедить аудиторию. Хотя сфера деятельности традиционной журналистики – по преимуществу, социально-политическая информация, а в рекламе – утилитарно-деловая.

Тем не менее, на практике журналистика и реклама отделены друг от друга. Поэтому связь и взаимозависимость здесь сложнее. А главное – в условиях рыночной экономики журналистика и реклама развиваются даже не в симбиозе, а в органическом единстве. Одно без другого невозможно, они неотделимы друг от друга.

Образно выражаясь, реклама – могучая зелёная ветвь на большом дереве журналистики. Или по-другому: журналистика и реклама – близкие родственники в творческом отношении, поскольку у них сходная «технология» творчества. Но если слагаемые мастерства журналиста давно и тщательно изучаются на серьёзном научном уровне, то подобного нельзя сказать о мастерстве авторов рекламных произведений. Здесь существует

обширный пласт литературы с практическими советами и рекомендациями столь же утилитарно-делового, прагматического характера, как и предмет рекламного творчества. [4]

Рекламные публикации играют большую роль в рекламных коммуникациях и журналистики. Потому что для рекламы это старый и проверенный способ. А как говорится всё новое давно забытое старое. А для журналистики это интересный стиль публикации и привлечение денежных средств.

Использованные источники:

1. Бедулин, Ю. Н. Технологии эффективных продаж рекламы в газеты : Путеводитель рекламиста и рекламодача / Ю. Н. Бедулин. — СПб.: Питер, 2001. — 392 с.
2. Ворошилов В.В. Маркетинговые коммуникации в журналистике : конспект лекций. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. - 64 с.
3. Вылегжанин Д.А. Теория и практика публич рилейшнз : учебное пособие / Д. А. Вылегжанин; Российская академия образования (РАО); Московский психолого-социальный институт (МПСИ). - М.: Флинта: МПСИ, 2008. - 376 с.
4. Газеты и реклама в газетах. URL: <http://indar.by/topmenu/uslugi/newspapers/opresse/gazeta/>__(дата обращения 19.12.2014).
5. О рекламе. Федеральный закон. — М.: Инфра-М, 2004. — 21 с.

*Корякина А.С.
магистрант, 2 курс
НИ ТПУ, ИСГТ
Россия, г. Томск*

СПЕЦИФИКА ИНТЕРНЕТ СРЕДЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОРТАЛА КАК ИНФОРМАЦИОННОГО

В последнее время происходит некое размывание границы между понятиями портал и сайт. В самом деле, мы говорим, что «портал – это сайт, который...». Давайте попробуем разобраться, чем же отличается Интернет–портал от Интернет–сайта? Если сайт большой, у него разветвленная внутренняя структура и большое количество ссылок, может ли он называться порталом?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, сначала выясним, что такое убрать лишние интервалы по всему тексту сайт. Веб–сайт (англ. Website, от web – паутина и site – «место») – это совокупность документов частного лица или организации, объединённая в компьютерной сети под одним адресом (Доменным именем или IP–адресом).

Виды интернет сайтов:

1. Сайт–визитка – подробная визитная карточка организации, которая содержит сведения о владельце сайта, такие как вид деятельности, прайс–лист, история создания, контактные данные.
2. Интернет–каталог – корпоративный сайт фирмы, содержит информацию об ассортименте товаров, каталог предлагаемой продукции.
3. Промо–сайт – сайт о конкретном товаре, услуге, событии или бренде. Содержит исчерпывающую информацию о рекламируемом объекте, о проводимых рекламных акциях, конкурсах, викторинах и т.п.
4. Интернет–магазин – сайт, позволяющий организовать процесс торговли подобно реальному магазину. Содержит каталог продукции, с помощью которого можно заказать необходимые товары.
5. Помимо бизнес–сайтов существуют игровые сайты – Интернет ресурсы, на которых организованы он–лайн–игры.
6. Существуют также ресурсы для общения, такие как веб–форумы, блоги, чаты. Форум – это ресурс для общения посетителей веб–сайта. В отличие от чата, в форуме существует разделение тем и возможность общаться не в реальном времени, поэтому форум предполагает более серьезные обсуждения. Форумы часто используют для разного рода консультаций, в работе служб технической поддержки. Не уступают по популярности форуму блоги. Блог – это личный сайт пользователя, состоит из регулярно обновляемых записей, изображений. Блог доступен общественному просмотру и предполагает диалог, полемику между автором и читателями.

Итак, из определения видно, что каждый Веб–сайт – это узкий специалист в какой–либо сфере. Он нацелен на пользователей, которых интересует конкретный вопрос в конкретной сфере и данный сайт может удовлетворить эту потребность. Веб–сайт не отличается наличием большого числа ссылок на другие сайты Интернет. Его задача – удержать клиента, заставить его воспользоваться своими услугами.

И наоборот, Интернет–портал – специалист широкого профиля. Портал имеет все то, что характерно для обычных веб–сайтов – это одновременно и поисковая система, и множество статей на различные тематики и разнообразные ресурсы.

Главное отличие Интернет–портала от Интернет–сайта состоит в том, что он является путеводителем по Интернету, позволяет определить нужное пользователю направление для поиска, помогает найти любой из профильных сайтов [2].

И так Интернет–портал – это сайт, который содержит большое число ссылок на другие сайты Интернета. При помощи портала посетитель может направиться в любом интересующем его направлении. Это удобный интерфейс, который помогает сориентироваться в сети, найти нужную информацию по всему Интернету. Помимо навигационной части Интернет–портал имеет оригинальный контент – новости, обзоры, финансовые сводки

и сервисную часть, которая включает в себя различные услуги – почту, форумы, информацию о погоде, доски объявлений, голосования, развлечения, и т.п.

В различных Интернет–порталах эти части развиты неодинаково. Одни порталы позиционируют себя в основном как поисковые системы, другие – информационные либо сервисные. Но каждый развивает все три направления. Набор предоставляемых порталом услуг зависит от владельца сайта, его возможностей, желания и фантазии. Все это служит одной цели – удовлетворить потребности как можно большего числа потребителей.

Интернет–порталы принято подразделять на горизонтальные и вертикальные.

Горизонтальные порталы, их еще называют универсальные. Ориентированы на максимально широкую аудиторию, предлагают разноплановый контент и имеют большой набор разнообразных сервисов. Как правило, они выстраиваются вокруг поисковых систем.

Вертикальные порталы или порталы–ниши. Это порталы узко тематические. Они направлены на какую–то определенную тематику или сферу деятельности и представляют интерес для пользователей сети по определенным направлениям.

Существует разновидности Интернет–порталов, которые в какой–то степени можно отнести к вертикальным.

Корпоративные порталы – это веб–сайты, которые предназначены для внутреннего пользования сотрудниками какой–либо компании. Они предоставляют доступ сотрудникам к корпоративной информации и к ограниченному количеству внешних веб–сайтов. В отличие от публичных, такие порталы доступны для ограниченного числа пользователей. Примером такого портала может служить сайт про строительство коттеджей.

Государственные порталы – это сайты госструктур, которые постепенно набирают вес, обзаводятся каталогами ресурсов, форумами. Они публикуют новости, экономические или политические обзоры в рамках своей специфики.

Информационные порталы – крупный веб–сайт, обеспечивающий информационное обслуживание пользователей в определенном направлении (новости, законодательство, образование). Обновление информации на них происходит в реальном времени [2].

Для дальнейшего изучения курсовой работы нужно углубиться в понятие информационного портала. Он содержит колоссальное количество контента, как правило, уникального и рассчитан на большие нагрузки по посещаемости. Сайты такого типа имеют сложную структуру и навигацию и содержат различные интерактивные сервисы. Информационные порталы предназначены для большого количества посетителей.

Главная задача информационного портала – помочь пользователям найти необходимую информацию по определенной тематике. Благодаря

наличию специальных функций, все имеющиеся на сайте данные легко структурировать и систематизировать, что делает работу с порталом максимально эффективной и удобной. В данном случае информационный портал выступает в роли путеводителя в Интернете, который значительно упрощает поиск тематических материалов, по сравнению с поисковыми системами.

Часто информационные порталы создаются крупными организациями, которые располагают большим количеством информации в своей области и готовы поделиться ею с клиентами и партнерами по бизнесу. Информационный портал в полной мере способствует развитию компании и бизнеса.

Создание информационного портала поможет сотрудникам вашей организации в управлении большим объемом информации, которое может осуществляться из любой географической точки. В то же время, руководитель организации сможет всегда держать под контролем работу компании.

Используя возможности информационного портала, вы можете общаться с клиентами и партнерами в комфортных условиях, а также своевременно оповещать посетителей сайта о новых событиях, акциях и нововведениях. Связь через Интернет максимально оперативна и может происходить в любое время.

Для организации большого масштаба иметь собственный Интернет-портал – это не только удобно, но также престижно. Ведь впечатление, которое ваш информационный сайт произведет на посетителей, в полной мере отразится на успешности и презентабельности вашей компании. Потребителю стало намного удобнее находить информацию через Интернет пространство[3].

Использованные источники:

1. Статья «Что такое Интернет-портал, какой сайт достоин называться интернет-порталом.» [Электронный ресурс] – URL: <http://statiami.com/s/internet/internet-portal.php> (дата обращения: 04.12.14г.);
2. Статья «Что такое информационный портал?» [Электронный ресурс] – URL: <http://sait-sozdat.ru/vidy-sait/info-portal/chto-takoe-informatsionniy-portal.php> (дата обращения: 24.11.14г.);
3. Статья «Топ 25 Российских сайтов» [Электронный ресурс] – URL: <http://habrahabr.ru/post/118506/> (дата обращения: 09.11.14г.);
4. Канал Slando TV на youtube.com [Электронный ресурс] – URL: www.youtube.com/user/SlandoTV (дата обращения: 13.11.14г.)
5. Статья «Необычная реклама Интернет сайтов» [Электронный ресурс] – URL: tuturu.ru/?p=7130 (дата обращения: 08.11.14г.)

Котар О.К.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»
Россия, г. Саратов

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ В РФ К ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ

Аннотация. Сложившаяся система страхования сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой имела множество проблем. Для решения накопившихся проблем в страховании сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой с 1 января 2012 г. вступил в силу Федеральный закон № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», в котором устанавливаются принципиально новые подходы к сельскохозяйственному страхованию

Ключевые слова: сельскохозяйственное страхование, государство, риск, государственная поддержка, сельское хозяйство, субсидии

С 23 августа 2012 г. Российская Федерация юридически стала 156-м членом Всемирной торговой организации. К тексту Протокола, который фиксирует договоренность о присоединении России к ВТО, прилагается перечень обязательств, выполнение которых является необходимым условием. В частности, по сельскому хозяйству это обязательства по допустимому уровню поддержки отрасли в рамках так называемой «желтой корзины», которые члены ВТО обязуются постепенно сокращать. Именно это обстоятельство дало основание многим отечественным экономистам и политикам утверждать, что сокращение мер, входящих в «желтую корзину», негативно отразится на отечественном сельском хозяйстве. При этом совершенно не берется во внимание тот факт, что большая часть мероприятий, связанная с поддержкой отрасли, осуществляется именно исходя из набора «зеленой корзины», которые не только не сокращаются, но и должны возрасти.

Среди таких мер является предоставление государственных субсидий на компенсацию части затрат сельскохозяйственным организациям и крестьянским (фермерским) хозяйствам оплаты страхового взноса, начисленного по договору сельскохозяйственного страхования.

Экономическая сущность страхования заключается в совокупности замкнутых перераспределительных отношений между участниками страхования по поводу формирования специальных денежных фондов из уплачиваемых страхователями страховых взносов и использования их для защиты имущественных интересов страхователей.

Сельскохозяйственное страхование в РФ практикуется с 1921 г., и до 1968 г. осуществлялось в обязательной и добровольной форме, а с 1968 по 1990 г. – в обязательном порядке.

Началом преобразований в сельскохозяйственном страховании послужило принятие Закона СССР «О кооперации в СССР», в соответствии с которым начали создаваться первые негосударственные страховые организации, а также на основании ст. 22 с 1 января 1991 г. когда вступала в силу следующая норма: «Кооператив в целях создания устойчивого финансового положения и возмещения ущерба, возникающего в результате стихийных бедствий и других непредвиденных обстоятельств, не зависящих от его деятельности, может страховать свое имущество и имущественные интересы в органах государственного страхования. Страхование осуществляется добровольно по решению общего собрания кооператива». В 1992 г. Закон РФ «О страховании» упразднил государственную монополию на страхование.

Первые попытки осуществления субсидированного сельскохозяйственного страхования были предприняты Правительством РФ в 1993 году. Сельскохозяйственным организациям и крестьянским (фермерским) хозяйствам, заключившим договоры страхования урожая сельскохозяйственных культур, была установлена компенсация из средств федерального бюджета в размере 50% страховых платежей. Сельхозпроизводителям предоставлялась возможность уплачивать страховой взнос в четыре срока: при заключении договоров – 10%, до 1 июня – 15%, до 1 сентября – 50% и до 15 октября – 25%.

В случае неполной уплаты суммы страхового взноса к последнему сроку уплаты страховое возмещение выплачивалось хозяйству в таком проценте от установленного размера выплаты, какой процент составляет сумма внесенного страхового взноса к общей его сумме по договору страхования.

Начиная с 1995 по 2000 г. включительно в соответствии с принятыми условиями страхования на основании писем Минсельхозпрода РФ и Минфина РФ, величина компенсации страховой премии за счет средств федерального бюджета была сокращена до 25%.

Следует отметить, что подходы к страхованию сельскохозяйственных рисков несколько не изменились и были похожи на существовавшую до 1991 г. систему государственного обязательного страхования имущества сельскохозяйственных организаций и К(Ф)Х. Страховая сумма по-прежнему рассчитывалась на 100% посевных площадей, а выплата страхового возмещения в размере 70% ущерба, который определялся как разница между фактической урожайностью и урожайностью за предшествующие 5 лет, умноженную на фактическую цену и посевную площадь.

Толчком к развитию сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой должен был послужить принятый

Федеральный закон, который утратил свою силу в 2005 г. Согласно ст. 16 указанного закона плата за страхование урожая сельскохозяйственных культур распределялась между аграриями и государством. Сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства должны были уплачивать страховщикам за счет собственных средств только 50% страховых взносов. Остальные 50% страховых взносов перечисляются страховым компаниям за счет средств, выделяемых бюджетом РФ. Однако заложенная в законе норма не выполнялась.

Для достижения устойчивости сельскохозяйственного страхования создается федеральный сельскохозяйственный страховой резерв за счет перечислений 5% от собранных страховых премий, поступивших по договорам страхования сельскохозяйственных культур.

Тем не менее затраты на осуществление страхования сельскохозяйственных культур из-за страховых тарифов даже с учетом субсидий, выделяемых из бюджета на компенсацию страховых взносов, были значительны даже для финансово-устойчивых сельхозпроизводителей, не говоря уже о их значительной части, испытывающей финансовые трудности.

В 2002 г. Правительство РФ приняло постановление № 758, в соответствии с которым на аграриев уменьшилась финансовая нагрузка по оплате страховых взносов, увеличился до 50% размер государственных субсидий на компенсацию страховых взносов, и упростилась процедура их получения. Также приказом № 298 был снижен размер страховых тарифов в среднем на 30% и были изменены правила страхования сельскохозяйственных культур.

Субсидии на компенсацию затрат, связанных со страхованием сельскохозяйственных культур, стали предоставляться только после уплаты аграриями 100% страхового взноса, который необходимо было осуществить до начала сева без возможности разбить его на несколько платежей. Это увеличило на них финансовую нагрузку в период весенне-полевых работ при сильнейшем дефиците денежных средств, которые можно было бы использовать на покупку элитных семян, ГСМ, техники для проведения посевной. Для получения аграриями субсидии из бюджета, выделяемой на возмещение части страхового взноса, требовалось осуществить значительное количество административных действий для оформления всех необходимых документов и после ждать в лучшем случае от трех месяцев, а практически к концу года.

Возникала проблема с получением отдельными сельскохозяйственными организациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами сезонных банковских кредитов, в том числе на уплату страховых взносов.

С 2007 г. выделение субсидий на агрострахование происходило в соответствии со следующими документами, согласно которым средства

федерального бюджета предоставляются в виде субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации, направляемых сельскохозяйственным организациям и крестьянским (фермерским) хозяйствам для возмещения 40% затрат на уплату страховых взносов по договору страхования, заключенному ими со страховыми организациями, имеющими лицензию на проведение страхования урожая сельскохозяйственных культур.

Финансирование из федерального бюджета предполагалось осуществлять, если из бюджета субъекта РФ будут выделены средства на софинансирование данных расходов, которые должны составлять не менее 10% затрат на уплату страховых взносов по договорам страхования.

В противном случае субъекты РФ не смогут получить субсидий из федерального бюджета. Увеличить участие государства в сельскохозяйственном страховании становится возможным только за счет увеличения участия региональных бюджетов в субсидировании затрат на уплату страховых взносов.

После принятия Постановления Правительства ситуация в сельскохозяйственном страховании еще более ухудшилась.

Вводились ограничения, касающиеся заключения договоров страхования между страховщиком и страхователем, которые впоследствии были отменены решением Верховного Суда Российской Федерации от 01.09.2009 г. № ГКПИ 09-819. В то же время согласно данному постановлению Министерство сельского хозяйства распределяет субсидии по субъектам Российской Федерации пропорционально сумме уплаченных страховых взносов и в пределах лимитов бюджетных обязательств и объемов финансирования расходов на эти нужды.

Таким образом, государство, предлагая аграриям уплачивать 100% страхового взноса, оставляет за собой право уменьшить свое участие в его компенсации, что фактически и стало иметь место.

Сложившаяся система страхования сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой имела множество проблем. Для решения накопившихся проблем в страховании сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой с 1 января 2012 г. вступил в силу Федеральный закон № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», в котором устанавливаются принципиально новые подходы к сельскохозяйственному страхованию.

Страховым случаем теперь является имевшее место в период действия договора сельскохозяйственного страхования утрата (гибель) урожая сельскохозяйственной культуры и посадок многолетних насаждений

Таким образом, имеется условная франшиза в размере 30% при страховании урожая сельскохозяйственных культур и 40% при страховании посадок многолетних насаждений. Следовательно, если утрата (гибель) урожая сельскохозяйственных культур и (или) посадок многолетних

насаждений составит менее установленной величины, то страховая компания не будет выплачивать страховое возмещение хозяйству.

В связи с этим между страхователем и страховщиком могут возникнуть противоречия касательно гибели сельскохозяйственной культуры. Страховщик будет прилагать усилия, чтобы доказать: утрата (гибель) на самом деле была меньше установленной величины, следовательно, страховое событие не наступило.

С другой стороны, аграрии вряд ли будут прилагать усилия для сохранения оставшегося урожая в случае наступления неблагоприятных событий или просто будут их имитировать с целью не нарушения требований п. 1 ст. 962 Гражданского кодекса РФ, предписывающих им в обязанность уменьшать возможные убытки при наступлении страхового случая. Легче будет обратиться за компенсацией к страховщику.

Принятие данной нормы вызвало негативную реакцию в первую очередь у сельхозпроизводителей и значительной части экономистов-аграриев. Однако она обусловлена ратифицированным Протоколом о присоединении России к ВТО, согласно которому п. 7 приложения 2 «Соглашения по сельскому хозяйству», где говорится о том, что выплаты должны осуществляться только в том случае, если производственные потери или снижение дохода сельхозпроизводителей превысят 30% от среднего уровня показателя, рассчитанного по данным пятилетнего периода, предшествующих году заключения договора страхования, из которых исключены самый высокий и самый низкий годовой показатель.

Негативное отношение к принятому Закону со стороны сельхозпроизводителей усилила закрепленная в нем норма, согласно которой все другие виды государственной поддержки будут предоставляться аграриям при наличии страхового полиса. Однако некоторая размытость формулировки данной нормы дает возможность ее двоякой трактовки, когда предоставление субсидий для других видов государственной поддержки можно увязывать с наличием страхового полиса, а можно и нет.

Теоретически ничего плохого в данной норме нет. Государство стремится к тому, чтобы в результате наступления стихийного бедствия аграрии не потеряли вложенные в производство собственные и заемные средства, а также бюджетные средства в виде субсидий, выделенных им на поддержание и развитие бизнеса, т.е. другими словами, не допустить банкротства сельхозпроизводителя экономическими методами.

Здесь заметим, что во многих странах получение кредита, по которому процентная ставка субсидируется государством, увязывается с наличием страхового полиса. Аграрии, решившиеся не страховать, не получают отсрочку по выплате кредита при наступлении неблагоприятных погодных условий [12].

Можно обратиться и к собственному историческому опыту, когда кредитные учреждения, выдавая крестьянам ссуды на покупку скота или

снабжая крестьян натурой, ставили непременным условием страхование приобретенных животных по добровольному страхованию. Это делалось для того, чтобы крестьянин мог за счет полученного страхового возмещения либо возратить ссуду, либо приобрести другое животное. Земельное управление, отпуская населению племенных производителей на случайной период, также требовало их страхования[7].

Кроме того, действующим законодательством предусматривается страхование всей площади земельных участков, занятых посевами. И здесь возникает еще одна серьезная проблема. Государство планирует выделять на субсидирование сельскохозяйственного страхования сумму в размере 6000 млн руб., и при этом удельный вес площади застрахованных культур должен составлять не менее 40%.

Например, в 2011 г. было выделено 5883,1 млн руб. Удельный вес площади застрахованных культур был равен 20,1% и удельный вес субсидий из бюджетов всех уровней составил всего 42,8% страхового взноса[5]. Даже снижение базового страхового тарифа в предлагаемых программах страхования сельскохозяйственных культур по сравнению с ранее действующим не сможет решить возникающую проблему невыполнения государством своих обязательств перед аграриями по компенсации части страхового взноса.

Страховая выплата по сельскохозяйственной культуре рассчитывается следующим образом:

$$\text{Страховая выплата} = \text{Ущерб} \times \frac{\text{Страховая сумма}}{\text{Страховая стоимость}} \times \frac{\text{Полученная премия}}{\text{Начисленная премия}} - \text{безусловная франшиза}$$

Из этой формулы видно, что в случае невыполнения государством своих обязательств в полном объеме при выделении субсидий на компенсацию страховых взносов, перечисляемых страховщикам из бюджета, и в случае осуществления ими страховой выплаты страхователю в полном объеме, у страховых компаний возникнет дебиторская задолженность, которая негативно повлияет на их платежеспособность и финансовую устойчивость. Во избежание этого страховые компании будут вынуждены затягивать со сроками выплаты или уменьшать страховую выплату.

В этой связи разумным решением является желание Министерства сельского хозяйства разрешить сельхозпроизводителям заключать договора страхования сельскохозяйственных культур с господдержкой в отношении отдельных участков или полей.

Во исполнение указанного закона ФГБУ «ФАГПССАП» [12], были разработаны программы страхования, которые предлагаются использовать сельхозпроизводителям при заключении договоров урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой.

Данными программами страхования предусматривается отношение страховой суммы к страховой стоимости в размере 100, 90, 80%. При заключении договора страхования сельхозпроизводитель по своему

усмотрению вправе выбрать любое предлагаемое отношение страховой суммы к страховой стоимости. При этом, чем меньше отношение страховой суммы к страховой стоимости, тем меньше размер страховой премии, уплачиваемой сельхозпроизводителем. Так, при отношении страховой суммы к страховой стоимости, например, в размере 80% (неполное страхование) сельхозпроизводитель уплачивает страховой взнос на 20% меньше, чем при 100%. Однако при наступлении страхового случая страховая выплата будет равняться ущербу за вычетом части ущерба, не покрываемого страховой защитой в связи с неполным страхованием.

По данным программам при заключении договора страхования сельхозпроизводитель по своему усмотрению также вправе выбрать любой предлагаемый размер своего участия в страховании риска, так называемую безусловную франшизу, в размере от 0 до 40% от страховой суммы с интервалом в 5%, т.е. ту часть убытка, которую аграрий должен покрыть самостоятельно. Но и здесь не все так просто, как покажется с первого взгляда. Чем выше размер безусловной франшизы, тем меньше размер страхового тарифа и соответственно страхового взноса, уплачиваемого страхователем. Однако при наступлении страхового события страхователь получит страховую выплату с учетом вычета размера безусловной франшизы. Аграрий выбрав минимальный страховой тариф, при заключении договора страхования, при безусловной франшизе 40% и страховом покрытии 80%, не получит страхового возмещения от страховой компании даже в случае снижении урожайности на 50%.

С другой стороны, будет возникать ситуация, когда на местах, где снижение урожайности ниже установленной законом нормы – достаточно редкое явление или вообще отсутствует, будет приниматься решение о предоставлении субсидий на другие виды поддержки, только при наличии страхового полиса. Тогда аграриям ничего не остается, как использовать максимальную безусловную франшизу с целью минимизации своих затрат. Но здесь следует иметь в виду, какая в этом случае будет стоимость залогового имущества при получении банковских кредитов. Она, как правило, должна соответствовать сумме получаемого кредита. При расчете залога банк исключит из стоимости будущего урожая сумму условной и безусловной франшиз, а также стоимость урожая, остающуюся на ответственности страхователя. Следовательно, может возникнуть ситуация, когда аграриям придется оплачивать дополнительную страховку на условиях, исключающих получение субсидии из бюджета.

Кроме противоречивых моментов данного закона существуют в целом и положительные моменты. С целью снижения финансовой нагрузки на аграриев в период проведения весенне-полевых работ изменен порядок оплаты страхового взноса. Теперь аграрии будут оплачивать только 50% от начисленного по договору страхового взноса. Вторую часть суммы перечислит на счет страховой компании уполномоченный орган субъекта

Российской Федерации на основании заявления сельхозпроизводителя. Таким образом, Правительство вынуждено было вернуться к схеме предоставления субсидий, действовавшей в конце 90-х – начале 2000-х гг. Заметим, что такая практика субсидирования распространена во многих зарубежных странах[4].

Создается профессиональное объединение страховщиков, которое будет поддерживать платежеспособность всей системы, даже в случае банкротства одного из поставщиков страховых услуг. Для этих целей должен быть образован фонд компенсационных выплат, который будет пополняться за счет перечисления страховщиками части полученной страховой премии (не менее 5%) по договорам сельскохозяйственного страхования. Осуществлять сельскохозяйственное страхование смогут только те страховые компании, которые входят в объединение страховщиков.

Для урегулирования споров между страховщиком и страхователем законом предполагается процедура агроэкспертизы, оплачивать которую будет страхователь. Также вводятся единые стандарты страхования и оценки ущерба.

Вновь возобновилась дискуссия о том, что необходима дифференциация страховых тарифов внутри субъектов РФ и что эта норма не предусмотрена законом. С одной стороны, можно с этим согласиться, поскольку использование при страховании урожаев единых страховых тарифов в разрезе крупных административно-территориальных образований приводит к тому, что хозяйства, расположенные в относительно благоприятных районах области, в среднем вынуждены платить страховой организации сумму, значительно большую, чем получаемая в виде страховой выплаты. В свою очередь, сельхозпроизводители, функционирующие в зонах рискованного земледелия, напротив, больше получают, чем платят [9]. Но с другой стороны, проведенное исследование показало, что, например, в Саратовской области большая часть убыточных хозяйств сосредоточена именно в таких микрizonaх, которые имеют наибольшую величину риска производства сельскохозяйственных культур. При этом удельный вес хозяйств, функционирующих в этих зонах, заключивших договора со страховыми организациями, гораздо ниже. И если для них увеличить страховые тарифы, то они окажутся в еще большем затруднительном финансовом положении. Более рациональным является дифференциация размера компенсации части затрат сельскохозяйственным товаропроизводителям на страхование посевов за счет средств бюджетов всех уровней с учетом подверженности конкретной природно-экономической микрizonaы неблагоприятному воздействию природно-климатических условий с целью стимулирования аграриев этих зон к страхованию [8]

Сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой представляет собой систему организационных и экономических отношений,

направленных на защиту имущественных интересов сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств в результате утраты (гибели) производимой ими сельскохозяйственной продукции, проявляющихся через предоставление государственных субсидий на компенсацию части затрат по оплате страховой премии, начисленной по договору страхования.

Сущность сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой заключается в создании специализированными организациями (страховщиками) денежных фондов, формируемых из уплаченных взносов страхователей и государства, а также за счет иных средств страховщиков для возмещения за его счет убытков, возникающих у отдельных страхователей в результате наступления случаев, предусмотренных в заключенном договоре страхования или установленных как обязанность в силу действующего закона.

Сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой является эффективным, когда все участвующие в данном процессе стороны – страхователь, страховщик и государство – имеют экономический интерес от заключения договора страхования по сравнению с ситуацией, когда такой договор не был заключен.

Экономический интерес страховщика заключается в том, что полученные им при подписании договора страховые взносы должны обеспечить формирование необходимых денежных фондов для возмещения за его счет убытков, возникающих у отдельных страхователей в результате наступления страхового случая, окупить затраты на ведение страхового бизнеса и получить прибыль.

Экономический интерес страхователя при заключении договора страхования его имущественных интересов состоит в том, чтобы обеспечить себе источник средств для компенсации убытков в случае возникновения страхового случая и в то же время не изымать из оборота денежные средства на уплату страховых взносов, что повлияет на прибыльность сельскохозяйственного производства.

Экономический интерес государства заключается в том, чтобы не тратить дополнительные бюджетные средства на ликвидацию последствий в результате чрезвычайных ситуаций в случае возникновения катастрофических природно-климатических событий в сельском хозяйстве.

Государственное субсидирование страхования является той мерой государственной аграрной политики, которая не противоречит требованиям ВТО и должна способствовать повышению устойчивости отрасли и положительно сказаться на ее инвестиционной привлекательности.

Вся система субсидированного страхования должна быть построена на заинтересованности и взаимодействии всех трех основных ее участников: аграриев, страховых компаний и правительства. К сожалению, принятый Закон как раз не обеспечивает гармонизацию интересов всех этих трех

сторон. И здесь хотелось бы вспомнить слова Д.А. Медведева: «От грамотной страховой политики зависит очень многое. Это один из ключевых механизмов, который способен обеспечить конкурентоспособность российской сельхозпродукции на внутреннем рынке и, соответственно, на внешнем»[3].

Необходима грамотная государственная политика в сельскохозяйственном страховании, отвечающая интересам аграриев и направленная на их защиту от негативных природных событий.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» [Федер. закон № 260-ФЗ принят Гос. Думой 5 июля 2011 г.] // Собрание законодательства РФ. 2011. № 31. Ст. 4700.
2. Об утверждении Правил предоставления в 2009–2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений: [Постановление Правительства № 1091 от 31.12.2008 г.] // Собрание законодательства РФ. 2009. № 3. Ст. 391.
3. Медведев, Д.А. Совещание о перспективах урожая и текущей ситуации на зерновом рынке 25 июля 2011 года в Мичуринске. [Электронный ресурс]. URL: <http://президент.рф/news/12095>
4. Носов, В.В. Государственное участие в сельскохозяйственном страховании: отечественная практика и мировой опыт [Текст] / В.В. Носов, О.К. Котар // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. - 2013. - № 1. - С. 82–87.
5. Носов, В.В. Закон об агростраховании: новые подходы и новые проблемы [Текст] / В.В. Носов, А.Ю. Усанов, О.К. Котар // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2013. № 18(207). С. 2–8.
6. Носов, В.В. К вопросу о дифференциации бюджетной поддержки сельскохозяйственного страхования в субъекте Российской Федерации / В.В. Носов, О.К. Котар // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2013. - № 6. – С. 132-149.
7. Носов, В.В. Сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой: проблемы и перспективы [Текст] / В.В. Носов, О.К. Котар // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. - 2012. - № 4. - С. 119–138.
8. Носов, В.В. Современное состояние агрострахования с государственной поддержкой в Российской Федерации [Текст] / В.В. Носов // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2011. № 4. С. 142–153.
9. Носов, В.В. Формирование финансовых страховых запасов в аграрном секторе экономики [Текст] / В.В. Носов, О.К. Королев // Вестник Саратовского госагроуниверситета. - 2002. - № 1. - С. 13–15.

10. Шиханова, Ю.А. Развитие отечественного страхового рынка в современных условиях / Шиханова Ю.А., Розалиева М.А. В сборнике: Российское общество: цивилизационные горизонты трансформации. Саратов, 2008. - С. 139-142.

11. Эффективность государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Саратовской области. Коллективная монография / Алайкина Л.Н., Богомолова Г.Д., Андреев В.И., Уколова Н.В., Новикова Н.А., Малинина О.В., Радченко Е.В., Дедюрин А.В., Котар О.К. Саратов, 2011.

12. Информационно-практическое пособие по программам страхования риска утраты (гибели) урожая сельскохозяйственных культур, осуществляемого с государственной поддержкой // ФГБУ «ФАГПССАП». [Электронный ресурс] URL: <http://www.fagps.ru>

13. Концепция совершенствования сельскохозяйственного страхования // ФГБУ «ФАГПССАП». URL: <http://www.fagps.ru>

Котляр В. П.
студент 3 курса
Аксёнов А. А., д.п.н.
научный руководитель, профессор
кафедра МиИАЭП
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, г. Орёл

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ РИЭЛТЕРСКОГО АГЕНТСТВА В ЕГО СОВРЕМЕННОМ СОСТОЯНИИ

Ключевые слова: процессный подход; управление организацией; моделирование бизнес-процессов; основные процессы; вспомогательные процессы; процесс управления; задачи процессного подхода; риелтор; риэлтерское агентство; внешняя среда агентства недвижимости; особенности услуг; процесс исследования рынка; процесс обслуживания потенциальных покупателей; процесс обслуживания потенциальных продавцов; процесс завершения сделки; процесс управления риэлтерским агентством; система менеджмента качества; система менеджмента качества для риэлтерского агентства; модель риэлтерского агентства.

Аннотация: В статье рассматривается применение процессного подхода к управлению организацией на основе построения модели главного функционального процесса. Приведен теоретический аспект исследуемой проблемы. Предложена и описана модель функционирования риэлтерского агентства. Для этой модели предложена система менеджмента качества. Модель представлена графически.

Моделирование бизнес-процессов является важной составляющей процессного подхода к управлению организаций. В рамках процессного подхода к управлению организацией фирма рассматривается не как

разрозненные функции, а как совокупность взаимосвязанных бизнес-процессов. Процессный подход ориентирован на достижение результата – все операции, исполняемые в пределах конкретного бизнес-процесса, нацелены на результат.

В зависимости от характера деятельности и отношения к создаваемому продукту все процессы можно разделить на три вида:

- Основные. Процессы, относящиеся к этому виду, добавляют ценность продукции для потребителя. Например, процессы хранения, сбыта, сервисного обслуживания, само производство и т. п.

- Вспомогательные. Они не добавляют стоимости продукту, но необходимы для функционирования самой организации. К вспомогательным относят такие процессы как: обеспечение безопасности, финансовое обеспечение, бухгалтерское обеспечение и т. п.

- Процесс управления. Этот процесс может декомпозироваться на процесс оперативного управления и процесс улучшения и совершенствования существующих процессов. Оперативное управление направленно на поддержание процесса в стабильном и воспроизводимом состоянии, посредством безотлагательного устранения проблем и их последствий. Также рекомендуется выделять процессы стратегического и тактического планирования, процесс мониторинга и анализа деятельности, процесс проведения внутреннего аудита, процесс улучшения.

Процессный подход позволяет увидеть, для чего совершаются все действия в организации и каков их вклад в общий итоговый результат всей деятельности.

С помощью моделирования бизнес-процессов можно проследить, как организована деятельность на отдельно взятом рабочем месте. Работник будет точно знать, какую работу и в какой срок ему надо сделать, чтобы добиться желаемого результата (выхода) бизнес-процесса.

Также с помощью моделирования могут быть решены такие задачи как:

- Разделение зон ответственности. При внедренной модели бизнес-процессов организации не составит труда определить, какой сотрудник или подразделение отвечает за результат процесса.

- Определение ресурсов, потребляемых бизнес-процессом. Точно зная, сколько ресурсов потребляет процесс, можно следить за рациональностью их использования, а посредством планирования можно увеличить их эффективность.

- Прозрачность движения документов в ходе процесса.

- Видение потенциально узких мест. Зная, где может возникнуть проблема, руководство организации способно либо пресечь ее возникновение, либо оперативно исправить последствия.

- Эффективное внедрение стандартов качества, например ИСО 9000. Внедрение стандартов качества позволит организации улучшить ее

репутацию, качество производимой продукции, или оказываемых услуг, повысить конкурентоспособность.

В настоящее время в России наблюдается тенденция к расширению рынка риэлтерских услуг. Так, Татьяна Никитина в статье «Открываем агентство недвижимости» пишет о высокой конкуренции в сфере риэлтерских услуг [10]. Главной причиной этого является отсутствие каких-либо барьеров при входе на рынок. Но, несмотря на большое количество имеющихся и вновь создающихся агентств, С.В. Рябоконт в статье «Становление и современное состояние рынка риэлтерских услуг» говорит о «невысокой стадии развития рынка недвижимости» [9]. Автор пишет о нецивилизованности рынка недвижимости. Риелтор до сих пор воспринимается как лишнее звено в сделке: реальной ответственности ни за что не несет, зато претендует на немалую комиссию. Даже сами риелторы характеризуют рынок как непрозрачный, рискованный, что свидетельствует о его невысокой стадии развития.

Аналогичной точки зрения придерживается А.Е. Медовый в статье «Пути совершенствования профессионального развития работников риэлтерских услуг». Он говорит о том, что «как минимум половина рынка риэлтерских услуг – это дикий рынок» или «очень часто – риелторы – это люди, которые не имеют никакого образования и профессиональных навыков» [5].

Является очевидным, что для совершенствования функционирования риэлтерских агентств необходимо предпринимать определенные шаги. Например, Д.С. Пономарев в статье «Возможные пути повышения эффективного функционирования риэлтерских агентств: вопросы организации качественного сервиса» предлагает ставить во главу угла сервис и обслуживание клиентов. Он пишет: «Для успешного функционирования риэлтерской организации важно учитывать три основных элемента сервиса:

- наличие компетентной системы сервиса;
- наличие стандартов для элементов этой системы;
- наличие персонала, обученного по стандартам системы» [7].

Действительно, является неоспоримым, что в настоящем деятельность многих риэлтерских агентств не поддается регламентации, не существует общих стандартов, нет системы управления качеством. Внедрение этих компонентов позволит на порядок повысить эффективность оказываемых услуг, и усовершенствовать деятельность агентства. Идеи могут быть воплощены при процессном подходе и построении системы менеджмента качества. Процессный подход необходим, чтобы повысить эффективность и соответственно конкурентоспособность любого предприятия, и агентства недвижимости в том числе. Моделирование бизнес-процессов риэлтерского агентства позволит:

- Руководителю контролировать все значимые операции;

- Исключить двойной документооборот и свести к минимуму потери, связанные с дублированием;
- Смоделировать систему менеджмента качества, необходимую для поддержания конкурентоспособного уровня агентства;
- Эффективнее использовать рабочее время сотрудников, избегая простоев, так как каждый риелтор будет точно знать свои обязанности;
- Четко разграничить зоны ответственности за операции;
- Снизить время для подготовки/переподготовки новых сотрудников;
- И т. д.

Для более глубокого и детального понимания аспектов работы агентства недвижимости требуется описать среду и факторы, окружающие его. Внешняя среда для агентства недвижимости – это совокупность множества факторов, влияющих на агентство. Относительно того, какое влияние оказывает фактор внешней среды на агентство, можно выделить:

- Среда прямого воздействия.

Прямое воздействие оказывают следующие факторы:

- Потребители – это лица, обладающие желанием, намерением приобрести в собственность недвижимость;
- Поставщики – это лица, желающие продать принадлежащую им недвижимость;
- Трудовые ресурсы агентства – это лица (риелторы), осуществляющие в агентстве трудовую деятельность. От квалификации кадрового состава зависит существование и успешность агентства;
- Конкуренты, фирмы и предприятия, имеющие аналогичные функции. В настоящий момент конкуренция среди агентств высока, барьеры для входа на рынок минимальны, что заставляет существующие фирмы акцентировать внимание на своих конкурентных преимуществах. В большинстве случаев в качестве преимущества выступает качественный сервис;
- Государственные органы и законодательство. В условиях Российской экономики они занимают регулирующую позицию по отношению к рынку, определяя правовой статус участников рынка, их права, обязанности по уплате соответствующих сумм денежных средств в бюджеты различных уровней.

- Среда косвенного воздействия.

Косвенно на деятельность риэлтерского агентства воздействуют следующие факторы:

- Проводимая политика. Законы, указы, нормативные акты и т. п., издаваемые государственными органами, могут наделять агентства какими-либо дополнительными возможностями, а могут и наоборот устанавливать некие препятствия для их деятельности;

- Состояние экономики. От величины совокупного спроса и предложения, а также от того, в какой точке установилось их равновесие, зависит цена на недвижимость;
- Расположение агентства. По статистике клиенты предпочитают обращаться в фирмы, имеющие доступное местоположение;
- Имидж агентства. Имидж зависит от многих факторов: площадь и обстановка офиса; репутация; время работы агентства на рынке; рекламы;
- Сезонность. Замечено, что летом, перед Новым Годом наблюдается активность, подъем на рынке недвижимости. В январе, феврале, после праздников обычно происходит спад.

При построении модели риэлтерского агентства следует учитывать что основной «продукт», который агентство будет производить, – это услуги. Услуги имеют три основных качества:

1. Несохраняемость.

Это качество означает, что агентство не может заготовить товар «впрок». Услуга имеет ценность только при совпадении спроса и предложения в одном моменте времени.

2. Неотделимость.

Предоставление услуги неотделимо от лица, которое ее оказывает. То есть неотделимость предполагает всегда прямой контакт между клиентом и специалистом риэлтерского агентства;

3. Неосвязаемость.

Клиент не может до осуществления самой услуги осмотреть и оценить ее, так как услуга существует только в момент времени ее оказания. Следовательно, для того чтобы клиент обратился в конкретное агентство, агентство должно обладать кредитом доверия, что невозможно без постоянно качественного обслуживания и клиентов, которые успешно в прошлом контактировали с агентством и остались довольны оказанными им услугами.

Вначале моделирования требуется описать модель теоретически. В агентство занимающееся реализацией недвижимости поступают запросы на покупку недвижимости от покупателей, данные о продаже недвижимости от продавцов, данные о рынке недвижимости, из которых и формируется основная задача фирмы. Итогом работы агентства является удачно завершенная сделка, которая влечет за собой финансовую прибыль. Согласно данным о состоянии рынка недвижимости проводится консультация потенциальных клиентов в соответствии с их пожеланиями и вопросами, а также объясняют условия предоставляемых услуг, способы оплаты, гарантии предоставляемые агентством. Если клиент всем удовлетворен и желает начать сотрудничество с агентством, то с ним подписывается договор. После исполнения своих обязательств по договору (удачно завершённой сделки) клиент выплачивает риелтору вознаграждение в заранее оговоренном размере. Находить потенциальных покупателей

риелторы могут двумя способами: первый – обслуживание потенциальных покупателей, когда человек, желающий приобрести недвижимость, обращается непосредственно в агентство; второй – риелтор самостоятельно ищет потенциального продавца.

Чтобы наиболее адекватно консультировать клиентов, сотрудники агентства должны обладать необходимыми знаниями о конъюнктуре рынка, динамике цен, зависимости цен от места расположения недвижимости и т. п. Эту информацию им предоставляет менеджер, ответственный за изучение рынка.

Когда в рамках агентства сходятся интересы продавца и покупателя наступает стадия завершения сделки. Риелтор, нашедший продавца и покупателя, помогает им в юридическом оформлении сделки. После успешного окончания сделки риелтор получает комиссионные в установленном, согласно договору, размере. Полученное вознаграждение распределяется в ранее оговоренном процентном отношении между риелтором и агентством.

Бизнес-процесс «Реализовывать недвижимость» (основной для риэлтерского агентства) можно декомпозировать на 5 следующих процессов:

1. Управлять агентством.

Процесс управления агентством недвижимости включает в себя два процесса: управление качеством и оперативное управление. Управление качеством предполагает внедрение системы менеджмента качества. Оперативное управление должно определить, какие работы будут выполняться в тот или иной день, в каком порядке и кто будет их выполнять и т. п.

2. Исследовать рынок недвижимости.

В зависимости от законодательной базы, условий финансирования, форм владения собственностью рынок недвижимости постоянно претерпевает изменения и является уникальным для каждой страны, региона, города. Чтобы правильно оценивать недвижимость, необходимо тщательно отслеживать все изменения, происходящие на ее рынке. Процесс исследования рынка недвижимости декомпозируется на следующие три процесса:

- Исследовать спрос;
- Исследовать предложение;

Величина спроса и предложения на объекты недвижимости во многом определяется географическим и историческим факторами; состоянием инфраструктуры в районе объекта недвижимости. В агентстве спрос и предложения исследуются по цене и по местоположению недвижимости.

- Составить прогноз.

Прогнозирование – это взгляд в будущее, оценка возможных путей развития, последствий тех или иных решений. При составлении прогноза учитываются различного рода неопределенности.

3. Обслуживать потенциальных покупателей.

Обслуживание покупателей является важным элементом в работе агентства недвижимости. Как только клиент пришел в агентство, с ним сразу же начинается работа его специалистов, которая первоначально заключается в простой консультации, после чего следует подбор наилучших вариантов недвижимости, а в дальнейшем – заключение договора и получение агентством финансовой прибыли.

Процесс обслуживания потенциальных покупателей декомпозируется на следующие процессы:

- Проконсультировать клиента.

Согласно данным о состоянии рынка недвижимости проводится консультация клиента в соответствии с его пожеланиями и вопросами, а также ему объясняют условия предоставляемых услуг, способы оплаты, гарантии, предоставляемые агентством.

- Составить и подписать договор с агентством.

Покупка квартиры является крупнейшей финансовой операцией. Начиная сотрудничество с агентством недвижимости, клиент предоставляет ему право заниматься покупкой недвижимости. Договор является документом, подтверждающим факт сотрудничества, и дает законность соглашения между риелтором и клиентом. Соглашение дает определенные гарантии риелтору и создает стимулы для него.

- Подобрать недвижимость.

Менеджер узнает точные пожелания заказчика, после этого ищет в базе данных (с помощью специального программного обеспечения) наиболее подходящие варианты, и предоставляет всю эту информацию заказчику, а при необходимости выезжает на место, чтобы показать все наглядно.

- Провести переговоры с продавцом необходимой недвижимости.

Риэлтор следит за согласованием самых выгодных и самых безопасных условий осуществления сделки, что в будущем избавит от ненужных расходов и переживаний, а также является гарантией получения всех денег за объект.

4. Обслуживать потенциальных продавцов.

Поиск клиентов – одна из главных задач риелтора. Ситуация, при которой клиенты сами обращаются в агентство, довольно редка. Обычно риелтор самостоятельно ищет клиента. Процесс обслуживания продавцов декомпозируется на следующие процессы:

- Найти недвижимость.

Найти клиента риелтор может одним из следующих способов: расклейка объявлений, раздача проспектов; обзвон рекламных объявлений в прессе: газетах, журналах, справочниках и т. д.; распространение визиток; расспрос своих знакомых.

- Провести переговоры с продавцом недвижимости.

Риелтор должен убедить продавца доверить ему продажу его недвижимости, а также объяснить условия предоставляемых услуг, способы оплаты, гарантии, предоставляемые агентством.

– Составить и подписать договор с агентством.

В агентстве заключают договор о риэлтерском обслуживании. Клиенту представляют документы, подтверждающие полномочия компании, и текст договора. Обсуждают требования клиента к приобретаемой недвижимости, фиксируют цену отчуждаемой недвижимости и размер комиссии, определяют стороны (покупатель или продавец), несущие расходы по оформлению контракта и выплате соответствующих пошлин и налогов.

– Рекламирывать объект.

Риелтором подготавливается подробное описание объекта с целью публикации в СМИ и на интернет ресурсах (если требуется – с фотографиями в самых эффектных ракурсах), он регулярно следит за обновлением публикации. Процесс рекламы декомпозируется на 4 процесса: подача объявления в газету; подача объявления в сети интернет; внесение продаваемого объекта во внутреннюю базу данных; расклейка объявлений.

– Провести переговоры с потенциальным покупателем.

Риелтор следит за согласованием самых выгодных и самых безопасных условий осуществления сделки, что в будущем избавит от ненужных расходов и переживаний, а также является гарантией получения всех денег за объект.

5. Завершить сделку.

Стадия завершения сделки наступает, когда в рамках агентства сводятся интересы продавца и покупателя, вследствие успешной работы риелтора на предыдущих этапах. Эта стадия предполагает декомпозицию на следующие процессы:

– Сопроводить сделку.

Сопровождение сделки включает в себя такие действия риелтора, как: юридическая консультация; подготовка пакета документов для регистрации; проверка этих документов на подлинность и правильность составления; составление договора купли-продажи недвижимости; организация очереди для сдачи документов на регистрацию; присутствие при регистрации и заключении сделки.

– Получить вознаграждение.

Размер вознаграждения указывается в договоре.

Система менеджмента качества (СМК) — это система, обеспечивающая эффективную работу предприятия, в том числе и в области управления качеством выпускаемой продукции. Наиболее эффективными при создании СМК считаются требования, зафиксированные в международных стандартах ISO серии 9000.

Для того чтобы построить систему в соответствии со стандартами ISO 9001, в компании должны быть созданы следующие элементы:

- документ, в котором необходимо сформулировать цели и задачи системы менеджмента качества, а также принципы их достижения («политика в области качества»);
- нормативные документы, описывающие и регулирующие бизнес-процессы деятельности в рамках системы менеджмента качества;
- эффективный механизм реализации требований, регламентированных нормативной базой;
- подготовленный персонал организации.

Система управления качеством для риэлтерского агентства состоит в следующих действиях директора агентства:

- оценить и проанализировать удовлетворенность клиентов;
- следить за исполнением политики в области качества;
- следить за исполнением должностных инструкций для агентов;
- проводить обучение и переподготовку кадров;
- следить за исполнением правил и стандартов риэлтерской деятельности.

Описанный бизнес процесс представлен на рисунке 1.

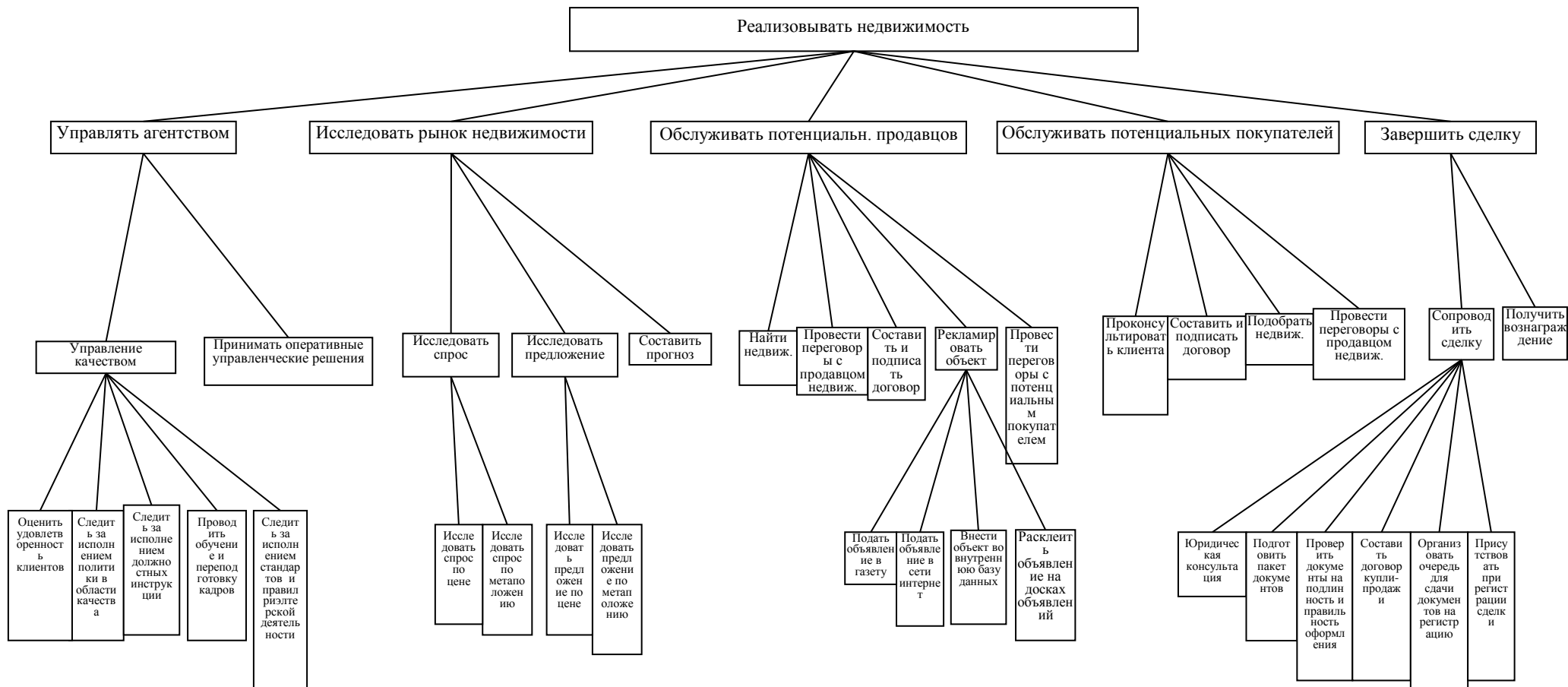


Рисунок 1. Логическая модель бизнес-процесса реализации недвижимости.

В созданной схеме во главу угла ставится управление качеством и усовершенствование деятельности агентства, что позволит фирме выгодно отличаться от конкурентов. При построении схемы было исключено какое-либо дублирование функций, что позволит сократить временные издержки.

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России. М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Бизнес процесс [Электронный ресурс] // Режим доступа [<http://center-yf.ru/data/ip/Biznes-process.php>]
3. Волков О. Стандарты и методологии моделирования бизнес-процессов. Режим доступа: <http://www.connect.ru/article.asp?id=5710>.
4. Волочков Н.Г. Справочник по недвижимости. - М.: ИНФРА - М, 1996. - 672 с.
5. Медовый А. Е. Пути совершенствования профессионального развития работников риэлтерских услуг // Инженерный вестник Дона. № 4-1. том 22 . 2012.
6. Политика качества деятельности [Электронный ресурс] // Режим доступа [<http://centr-company.ru/politika-kachestva>]
7. Пономарев Д.С. Возможные пути повышения эффективного функционирования риэлтерских агентств: вопросы организации качественного сервиса. // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. № 10. 2008.
8. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: РИА «Стандарты и качество», 2004 408 с.
9. Рябоконт С.В. Становление и современное состояние рынка риэлтерских услуг // Инженерный вестник Дона. № 4-1. том 22. 2012.
10. Свой бизнес: как открыть агентства недвижимости [Электронный ресурс] // Режим доступа [<http://www.openbusiness.ru/html/estate.htm>]
11. Система менеджмента качества на предприятии [Электронный ресурс] // Режим доступа [<http://fd.ru/articles/6752?login=paywall>]
12. Спрос и предложение на рынке недвижимости [Электронный ресурс] // Режим доступа [<http://www.realllook.com.ua/4610/issledovanie-faktorov-sprosa-i-predlozheniya-na-rynke-nedvizhimosti/>]
13. Стандарты и правила риэлторской деятельности [Электронный ресурс] // Режим доступа [http://rgr42.ru/o_sro_np_lrk/standarti_i_pravila_rieltorskoi_deyatelnosti]
14. Экономика недвижимости: Учебное пособие / Сост.: Я.В. Паттури; НовГУ им. Ярослава Мудрого. – Великий Новгород, 2007.

*Кочерыжко В.В.
магистрант 3 курса
направление «Менеджмент»
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П.Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗРАБОТКИ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрена проблема разработки конкурентной стратегии малого предприятия и предложена методика по ее разработке.

Ключевые слова: малое предприятие, стратегия, конкурентная стратегия, методика.

Часто у руководителей малых предприятий, как правило, нет теоретической подготовки по вопросу стратегического развития бизнеса. Они не могут самостоятельно осознанно разработать и реализовать эффективную конкурентную стратегию. А на дорогостоящих консультантов денег у них нет.

Всем без исключения руководителям малых предприятий в настоящее время, как на стадии зарождения их бизнесов, так и на стадии роста, необходима методика разработки эффективной конкурентной стратегии. Опираясь на которую они могли бы выстраивать долговременную модель развития своего бизнеса. Ведь обычно стратегические решения в малом бизнесе принимаются интуитивно, а, следовательно, часто неверно.

Успешная разработка конкурентной стратегии на основании процессного подхода, с ориентацией на принципы маркетинга часто требует реорганизации управления, включающей [2]:

- определение организационной структуры процесса разработки конкурентной стратегии;
- формирование кадрового обеспечения процесса разработки конкурентной стратегии;
- обеспечение процесса разработки конкурентной стратегии необходимой информацией;
- организацию технического и финансового обеспечения процесса разработки конкурентной стратегии.

Эффективное организационное обеспечение процесса разработки конкурентной стратегии предполагает создание хорошо организованной и высокоэффективной команды, объединяющей в своем составе специалистов тех областей, которые находятся в непосредственном контакте с потребителями услуг и тех, кто осуществляет ее проектирование и

разработку. Основными функциями такой команды должны стать разработка и контроль за исполнением конкурентной стратегии.

Основными целями данной группы должно стать участие в определении главных целей в области конкурентной стратегии, носящих стратегический характер. К ним относятся[4]:

- исследование рынка услуг;
- подготовка предложений по освоению новых видов услуг и способов улучшения существующих;
- эффективная работа с потребителями и максимальное удовлетворение их потребностей.

Специалисты данной группы должны заниматься решением таких задач, которые способствовали бы наиболее эффективному внедрению мероприятий конкурентной стратегии и соответствовали общим целям предприятия, а также обеспечивали комплексную работу по всем направлениям маркетинга в этой сфере, а именно[5]:

1) исследовать и анализировать те сегменты рынка, на которых представлены основные потребители услуг предприятия. В рамках реализации данной задачи сотрудникам данной группы необходимо проводить отраслевой анализ, участвовать в оценке емкости и потенциала развития предприятия и рынка и т.п.;

2) проводить комплексный анализ основных конкурентов и следить за появлением новых. Здесь сотрудникам данной группы необходимо отслеживать изменения рыночной доли каждого из основных конкурентов, выявлять причины изменения; отслеживать новые виды услуг, предлагаемые конкурентами, способы и основные направления модификаций существующего предложения; выявлять разнообразие услуг; рассматривать ценовую политику конкурентов и способы продвижения ими своих услуг; выявлять и оценивать их сильные и слабые стороны, а на их основе выстраивать свои конкурентные преимущества;

3) осуществлять анализ емкости и насыщения рынка теми или иными видами услуг с определением стадии их нахождения на кривой жизненного цикла, на основании которого строить прогнозы относительно дальнейшего спроса на различные виды услуг;

4) разрабатывать и осуществлять в рамках конкурентной стратегии стратегию продвижения услуг;

5) по возможности осуществлять индивидуальный подход к потребителям услуг. В рамках данной задачи сотрудникам группы необходимо накапливать, хранить и обрабатывать информацию относительно каждого крупного покупателя и видов приобретенных ими услуг.

Совместная деятельность различных специалистов в рамках разработки конкурентной стратегии обусловлена необходимостью использования информации не только в части исследования рынка,

обеспечивающего данный процесс необходимыми данными, но и информации о возможности практического применения собранных данных, касающихся предложений по освоению новых видов услуг, о возможности их осуществления данным предприятием. Для этого к процессу разработки конкурентной стратегии помимо сотрудников данной группы необходимо привлекать консультантов со стороны.

Под понятием методика здесь понимается процедура, перечень последовательных шагов, свод правил, алгоритм и т.п., позволяющий среднестатистическому руководителю малого предприятия, не обладающему специальными знаниями, решить действительно нестандартную задачу – существенно повысить вероятность разработки эффективной конкурентной стратегии своего предприятия [1].

В целом разработка конкурентной стратегии должна начинаться с анализа отрасли и конъюнктуры. Необходимо выявить сильные и слабые стороны конкурентов. И получив целостную картину, найти стратегическую позицию, заняв которую, удастся превзойти соперников.

Разработка конкурентной стратегии должна отталкиваться от решения имеющихся тактических задач компании. Стратегия развития берется не откуда-то «сверху», а разрабатывается «снизу», исходя из текущих рыночных условий и нужд компании. Стратегию компании необходимо строить с самых низов, начиная с деталей. Стратегия должна подстраиваться и отталкиваться от конкретной ситуации, а не наоборот [1].

При разработке конкурентной стратегии нужно обязательно ориентироваться на клиента. При этом важно корректировать свои действия и в зависимости от поведения конкурентов.

Для предприятий малого бизнеса можно порекомендовать общую методику разработки конкурентной стратегии, состоящую из следующих этапов(рисунок 1) :



Рисунок 1 - Алгоритм разработки конкурентной стратегии для малых предприятий

Раскроем содержание этапов данного процесса более подробно.

1. *Выявление и формулирование проблем предприятия, задач и целей*, которые перед ним стоят и которые необходимо достичь в будущем для решения имеющихся проблем. Формулировка проблемы – это определение предмета исследования. Если исследователь не знает, что нужно изучить, следует провести предварительную проработку для более четкой формулировки проблемы. Только после этого может быть осуществлен структурированный сбор данных и их анализ для решения конкретных задач или достижения конкретных целей малого предприятия.

Успешная конкурентная стратегия требует ясного понимания стратегического направления развития, которое позволит организации в наилучшей степени воспользоваться благоприятной ситуацией на рынке и с максимальной эффективностью применить имеющиеся конкурентные преимущества.

Несомненно, у любой компании много проблем. Но формирование и реализация конкурентной стратегии – это решение четко сформулированной

конкретной стратегической управленческой задачи. Не надо ставить ее целью определение всех ключевых факторов успеха и улучшение по всем фронтам. Невозможно решить все проблемы сразу, улучшиться одновременно во всем – структурно, ресурсно, технически, управленчески и пр.

Важно суметь правильно диагностировать основную проблему, мешающую успешному развитию, и решать именно ее. Неправильная формулировка проблемы приведет к неправильному направлению построения всей конкурентной стратегии и, как следствие, ее неэффективности.

2. *Выдвижение предварительной гипотезы о необходимости развития предприятия в том или ином направлении*, разработка и выдвижение альтернативных вариантов решения проблем и достижения поставленных целей.

3. *Анализ внешней окружающей среды:*

а. *Сбор и анализ информации об актуальных рыночных тенденциях*. Проведение анализа отрасли (рыночной ниши) и рыночной конъюнктуры. Здесь определяется, насколько широк рынок, его текущая динамика, основные тенденции, потенциал и перспективы развития. Важно точно определить, кто является вашим клиентом и знать, что он хочет, его основные потребности.

б. *Сбор и анализ информации о конкурентах*, их сильных и слабых сторонах, а также своей актуальной конкурентной позиции на рынке. На этом этапе определяется, в чем состоят ваши основные отличия от конкурентов, в чем заключаются преимущества и недостатки вашего бизнеса относительно конкурентов.

Сведения о конкурентах подразумевают анализ распределения сегментов рынка между конкурентами, анализ сведений о производимых ими товарах или оказываемых услугах, рыночные цены, скидки, условия договоров, спецификации, общий объем сбыта данного продукта или услуги, каналы и условия сбыта и продвижения, стратегии маркетинга и планы по развитию.

4. *Анализ внутреннего состояния компании*, оценка имеющегося конкурентного потенциала. Это анализ имеющихся у предприятия ресурсов. Здесь важно выяснить, есть ли у компании достаточно возможностей (материальных, интеллектуальных) для того, чтобы справиться с предварительно поставленными задачами. Если необходимых ресурсов в наличии нет, то надо определить пути их возможного получения (банковский кредит, аренда необходимых площадей или оборудования, найм квалифицированного персонала и т.п.).

5. *Уточнение проблем, задач и целей развития предприятия и окончательная их формулировка* в соответствии с полученной информацией о внешней рыночной среде и внутреннем состоянии компании. Здесь четко

формулируется проблема, подлежащая решению в результате реализации будущей конкурентной стратегии.

Если на первом этапе формулировка проблемы могла быть общей и не конкретной, то теперь мы определяем проблему совершенно точно. На этом этапе мы уже не предполагаем, что есть какая-то проблема, а точно знаем, что проблема есть и точно ее формулируем. Как правило, на этом этапе формулировка проблемы изменяется. Но именно для решения этой проблемы будут совершаться все дальнейшие действия, выстраиваться конкурентная стратегия.

Только после окончательной формулировки проблемы (проблем) можно переходить к непосредственным действиям по разработке конкурентной стратегии.

6. Затем проводятся *частные маркетинговые исследования*. Маркетинговые исследования являются, по сути, основным этапом разработки конкурентной стратегии.

Стандартная схема маркетингового исследования включает в себя ряд операций, порядок проведения которых должен беспрекословно соблюдаться. Обычно процесс проведения маркетингового исследования состоит из следующих операций [3]:

- определение и постановка проблемы;
- анализ вторичной информации;
- получение первичной информации;
- анализ данных;
- рекомендации;
- использование результатов.

Разработчик конкурентной стратегии, обычно, сам определяет, сколько и какие именно частные исследования следует провести. Как правило, это количественные и/или качественные исследования рынка. Должно быть проведено не менее 3-4 самостоятельных исследований, например, SWOT-анализ, STEP-анализ, исследование по определению покупательских предпочтений, изучение и анализ имеющихся рисков, исследования входных отраслевых барьеров и т.п.

7. *Подведение и анализ итогов проведенных маркетинговых исследований*. Окончательный выбор и формулировка необходимого пути развития и определение необходимых действий, выполнение которых должно будет привести к решению поставленных задач и искоренению проблем предприятия. Сбор и анализ собранной информации заканчивается выделением из них наиболее важных сведений и результатов. Проведенные исследования должны подтвердить, либо опровергнуть обоснованность теоретически выбранной стратегии развития. При этом на основании полученных выводов из результатов исследований делаются конкретные рекомендации, в соответствии с которыми в разрабатываемую конкурентную стратегию вносятся необходимые коррективы.

8. Затем составляется *подробный план реализации разработанной конкурентной стратегии*, в котором пошагово описываются все этапы необходимых изменений и ответственные за их исполнение. Все участники реализации конкурентной стратегии должны четко представлять свою роль в общем деле, выполнять все необходимые мероприятия точно и в поставленные сроки.

Понятность конкурентной стратегии для участников ее реализации – это важный момент. Если стратегия излишне усложнена, ее основные составляющие не будут хорошо понятны и, следовательно, правильно реализованы в подразделениях организации.

9. Отдельным важным и обязательно рекомендуемым к реализации мероприятием является *определение мотивационной составляющей участников* реализации конкурентной стратегии. Важно понимать, что стимулирование участников процесса к качественному выполнению ими конкретных работ и достижению в срок поставленных задач будет являться дополнительной гарантией успешности воплощения всей конкурентной стратегии. Поэтому под эти цели обязательно должен быть запланирован необходимый бюджет. Каждый участник реализации конкурентной стратегии должен видеть перед собой не только задачи, но дополнительные материальные стимулы успешного выполнения этих задач.

10. Непосредственная *реализация утвержденного плана* проведения необходимых изменений. На этом этапе ответственный за общее воплощение конкурентной стратегии осуществляет не только общую организацию всего процесса, но и, что более важно, контроль за всеми участниками реализации стратегии развития, правильным, полным и своевременным выполнением всех пунктов утвержденного плана. Полное выполнение всех пунктов плана может считаться завершением реализации новой конкурентной стратегии.

Кроме того, важно, чтобы была установлена постоянная *обратная связь* ответственного за реализацию конкурентной стратегии со всеми участниками процесса. Это необходимо для того, чтобы лицо, принимающее решения, при необходимости всегда могло внести необходимые корректировки в цели и задачи отдельных пунктов плана.

11. На последнем этапе *подводятся итоги всей проделанной работы*. Выявляется, к каким результатам привели проведенные мероприятия, достигнуты ли поставленные стратегические цели, необходимые экономические показатели. Определяются какие-то новые проблемы и ставятся соответствующие новые задачи, вслед за изменением рыночной ситуации формируется новая конкурентная стратегия.

Для методической проработки данного процесса на каждом из приведенных этапов разработки конкурентной стратегии желательно использовать ряд методов стратегического управления, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Методы формирования конкурентной стратегии

№	Этап процесса формирования конкурентной стратегии	Методы, рекомендуемы к использованию в процессе формирования конкурентной стратегии
1	Формулировка проблемы	Экспертные методы (метод круглого стола, мозговой штурм)
2	Выдвижение предварительной гипотезы о необходимости развития предприятия в том или ином направлении	
3	Анализ внешней окружающей среды	PEST-анализ, отраслевой анализ, анализ конкурентной среды по модели М.Портера, матрица возможностей, матрица угроз, профиль среды
4	Анализ внутреннего состояния компании	Управленческая диагностика, стоимостной анализ, анализ издержек, цепочка ценностей М. Портера
5	Уточнение проблем, задач и целей развития предприятия и окончательная их формулировка	Экспертные методы (метод круглого стола, мозговой штурм, метод Дельфи)
6	Частные маркетинговые исследования	Опрос, анкетирование, эксперимент, стратегическое сегментирование
7	Подведение и анализ итогов проведенных маркетинговых исследований	Экспертные методы (метод круглого стола, мозговой штурм, метод Дельфи)
8	Составляется подробный план реализации разработанной конкурентной стратегии	Методы прогнозирования, построение сценариев, моделирование
9	Определение мотивационной составляющей участников реализации конкурентной стратегии	Методы управления сопротивлениями, социально-психологические методы
10	Реализация утвержденного плана	Модель 7 S МакКинзи, метод разрывов
11	Подводятся итоги всей проделанной работы.	Стратегический контроль, стратегический контроллинг, экспертные методы (метод круглого стола, мозговой штурм)

Предлагаемая методика разработки конкурентной стратегии направлена на то, что бы помочь руководителям малых предприятий восполнить пробел по вопросу стратегического развития бизнеса, подсказать им, как самостоятельно можно изучить рынок и разработать успешную конкурентную стратегию.

Использованные источники:

1. Аверков А. Методика разработки конкурентной стратегии малого предприятия // <http://alexey-averkov.livejournal.com/21207.html>

2. Завьялов П. С., Демидов В. Е. Формула успеха: маркетинг /сто вопросов - сто ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке/. - М.: Юрист. 2012 – 433с.
3. Зиннуров У.Г. Маркетинг в деятельности промышленных предприятий: теория и методы решений. —Уфа: Изд-во УГАТУ, 2010. – 125с.
4. Носова Н.С. Конкурентная стратегия компании или маркетинговые методы конкурентной борьбы. М.: Дашков и К, Анлейс, 2015. – 256 с.
5. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М. : Альпина Паблишерз, 2015. – 453 с.

Кочерыжко В.В.
магистрант 3 курса
направление «Менеджмент»
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П.Огарёва»
Россия, г. Саранск

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ОХРАННЫЕ УСЛУГИ

Аннотация. Статья посвящена изучению рынка охранных услуг. В ходе исследования рассмотрена проблема усиления конкуренции среди частных охранных организаций и выявлены особенности разработки конкурентных стратегий организаций, оказывающих охранные услуги.

Ключевые слова: охранные услуги, частная охранная организация, безопасность, конкуренция, стратегия.

По мнению некоторых специалистов, начиная с 2000 года, развитие рынка охранных услуг вступило в новую стадию, характеризующуюся постепенной сдачей позиций вневедомственной охраной и укреплением негосударственной, а также ростом интереса к возможностям частной охраны со стороны исполнительной власти, особенно после громких террористических актов. В тоже время возникает новая ситуация в вопросе взаимоотношений частной охраны с правоохранительными органами. Анализ данных о числе созданных частных охранных организаций позволяет сделать вывод о постоянном росте объемов данного рынка. Одним из важных факторов, способствующих развитию рынка охранных услуг, становится рост благосостояния граждан и постепенное увеличение прослойки людей, не только нуждающихся в услугах охраны, но и способных их оплачивать в качестве физических лиц. При этом, очевидно, что предлагаемый сегодня набор охранных услуг не устраивает потребителя.

В настоящее время оценка потенциала рынка охранных услуг приводит к выводу, что, несмотря на сложности в получении новых объектов охраны он не занят охранными предприятиями даже на треть. Причиной данной ситуации, является неопределенность нашего законодательства,

позволяющего обеспечить выполнение по сути охранных функций штатными работниками предприятий, формально не являющихся охранниками. В штате магазинов их называют менеджерами или администраторами, на предприятиях сторожами, вахтерами, контролерами и т.д. Парадокс в том, что данная форма обеспечения сохранности имущества вполне законна, несмотря на формальный запрет оказывать охранные услуги без соответствующей лицензии.

Рынок охраны недвижимого имущества (объектовая охрана) может быть сегментирован по принципу степени участия охранного предприятия в комплексе мероприятий по обеспечению его безопасности. Условная градация рынка по мере усложнения методов, может выглядеть следующим образом:

1) Информационное обеспечение - предоставление сведений о криминогенной обстановке, потенциальных угрозах объекту недвижимости и рекомендаций по их минимизации, в том числе рекомендации по оборудованию объекта техническими средствами.

2) Оборудование объекта автоматическими техническими средствами контроля, сигнальная информация с которых выводится на централизованный пульт и обеспечение мер реагирования на их срабатывание.

3) Выставление постов охраны на объекты с целью контроля пропускного режима, обхода территории и выполнения иных традиционных действий охраны с дооборудованием или без одного техническими средствами, выполняющими сигнальные функции для дежурной смены. Более сложный вариант оборудование объектов интегральными достаточно сложными техническими средствами контроля доступа.

В последние несколько лет рост рынка охранных услуг в РФ составляет порядка 22% в год.

Каждая организация, сориентированная на достаточно длительное существование и развитие, должна постоянно оценивать свое положение как внутри, так и внешне: анализировать технологию и организацию производства, оборудования, деятельность персонала, а также систему снабжения и сбыта, обслуживаемые рынки, законодательство, которое регулирует его деятельность, и тому подобное [1, с.78].

Учитывая прогнозы роста отрасли в будущем, организации с сильной конкурентной позицией будут придерживаться стратегий концентрированного роста, включающие в себя стратегию усиления на рынке, стратегию развития самого рынка и стратегию развития продукта [2, с.67]. Это объясняется растущими перспективами, имиджем компании, умеренной конкуренцией в сегменте, растущим спросом и неудовлетворенностью у граждан потребностей в безопасности. Одним из основных принципов деятельности является принцип внедрения новых технологий и агрессивный захват рынка. В то же время, стратегия

интегрированного роста будет реализовываться в стремлении расширяться за счет открываемых дочерних предприятий и получении контроля (покупке) над предприятиями, уже оказывающими подобные услуги на рынке[3, с.154].

Ситуация для организаций со слабой конкурентной позицией, т.е. тех, кто не может соответствовать развитию рынка, будет складываться не совсем удачно. Таких компаний в худшем случае ждет сокращение объемов деятельности и персонала, полная ликвидация или продажа активов. В лучшем случае основу их развития составит горизонтальная диверсификация и консолидация. Первая стратегия требует расширения ассортимента товаров и услуг, что возможно только за счет поиска новых клиентских ниш, расширения клиентской базы, освоения новых для себя (и для отрасли) видов деятельности. Другое направление – это объединение «различных звеньев» в общей логистической цепи обеспечения безопасности всего бизнеса заказчика. Такая цепь вбирает в себя организации с разнонаправленными услугами. Для развития необходим пересмотр следующей логики ценообразования для заказчика: «цена техники + цена физической охраны + цена сопровождения + цена информационной и экономической безопасности + = общая цена безопасности бизнеса». Консолидированные продажи должны рассматриваться заказчиком как «пакетные» (комплексные) и вести к удешевлению конечной цены.

Кроме того, необходим поиск партнеров, производящих и продающих технические системы безопасности. Предлагая им услугу по дистрибуции, охранное предприятие сможет оптимизировать затраты на обучение сотрудников (обычно это происходит за счет производителей сложного товара), обеспечить себя инновационной технологией и интегрироваться в систему «человек – техника».

Подобная «продуктовая» консолидация, т.е. объединение предприятий, продающих разные товары и услуги в сфере безопасности, позволят сформировать новый рынок, построить новые отношения с заказчиком, выйти на более высокий и технологичный сегмент потребителей. Без подготовленных в профессиональном отношении управленцев реализация любой стратегии становится проблематичной.

Таким образом, разработка конкурентной стратегии организации, оказывающей охранные услуги, имеет свои особенности, которые необходимо учитывать как при проведении анализа внешних факторов среды, учете внутренних факторов, формировании сбалансированного «дерева целей», определении ключевых показателей эффективности и многого другого, необходимого для управления данной организацией.

Использованные источники:

1. Райзберг Б. А. Введение в экономику услуг. – М.: МПСУ, 2014. – 152 с.
2. Тарануха Ю.В. Конкуренция и конкурентные стратегии в структурно-логических схемах. Учебно-методическое пособие. – М. : ДиС, 2008. – 272 с.

3. Шульц М., Дерр Дж. Маркетинг профессиональных услуг. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 368 с.

*Кравченко Ю.Е.
магистрант
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

В настоящее время проблема внедрения единой системной кадровой политики в исполнительных органах власти выступает решающим фактором преодоления негативных процессов в экономике и социальной жизни страны, так как способность власти эффективно управлять, обеспечивая стабильность и возрождение былой мощи государства, создание благоприятных условий для жизни его граждан, открытие новых возможностей для развития человеческого потенциала России, напрямую зависит от консолидации и повышения эффективности власти.

Понятие кадровой политики органов местного самоуправления автором представляется, как система целей, принципов и вытекающих из них форм, методов и критериев работы с муниципальными служащими, позволяющие эффективно и в полной мере реализовывать полномочия по решению вопросов местного значения и осуществлять отдельные государственные полномочия, переданные органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, на отдельно взятой территории.

Любые государственные решения воплощают в жизнь конкретные люди и от того, насколько они профессиональны, независимы и порядочны, насколько они преданы интересам своей страны, насколько соизмеряют трудности сегодняшней жизни граждан России со своими собственными проблемами, зависит «качество» власти, ее способность к позитивным преобразованиям, готовность служить обществу, а не олигархам, криминалу или зарубежным спонсорам. В этой связи, по мнению автора, основной целью муниципальной кадровой политики выступает обеспечение нормального функционирования исполнительно-распорядительных органов местного самоуправления на основе формирования эффективной системы управления кадрами. При этом кадровая политика должна реализовываться путем следования установленным принципам, правилам, нормам и ограничениям внутренних и внешних взаимоотношений муниципальных служащих.

Реализация органами местного самоуправления единой системной кадровой политики приведет к повышению эффективности муниципального управления, качественному росту управленческих кадров муниципальной

службы, повышению престижа и значимости муниципальных служащих в общественном сознании.

На наш взгляд, в современных условиях необходим переход к системной модели программного развития профессиональной компетентности муниципальных служащих.

Цель развития профессиональных способностей - это формирование на их основе профессионально важных качеств муниципальных служащих, развитие у них умения правильно логически мыслить, обучение приемам и способам аналитического мышления, методам решения управленческих задач. Муниципальных служащих с развитыми профессиональными способностями отличает наблюдательность, скрытность, стремление понять суть дела, увидеть необычное в обычном, способность к сопоставлению и установлению причинно-следственных связей, развитость интуиции, коммуникабельность, целеустремленность. Именно эти профессиональные особенности личности служащих в большей степени способствуют успешности его профессиональной служебной деятельности на муниципальной службе.

Следовательно, можно сделать следующие выводы:

- процесс развития профессиональных способностей муниципальных служащих интенсифицирует ряд факторов, в том числе обучение в системе их профессиональной переподготовки, повышения квалификации и стажировки;

- остается недостаточно изученным вопрос, какими именно способностями должен обладать муниципальный служащий, чтобы развитие его личности способствовало достижению вершин профессионализма. Поэтому остается актуальной задача - создание методического инструментария диагностики, позволяющего оценивать и развивать способности муниципального служащего;

- организация оценки кадрового потенциала муниципальной службы не реализует такое направление как проведение социально-психологических исследований с целью оценки эффективности работы учреждений.

Решение обозначенных проблем требует формирование индивидуальной траектории развития профессиональной компетентности муниципальных служащих. Для этого необходимо разработать модель сетевого взаимодействия как с внутренними ресурсами на уровне муниципального управления, так и с внешними ресурсами, имеющими потенциал для развития профессиональной компетентности муниципальных служащих. Для достижения этой цели необходимо:

- определить цели и задачи развития, желаемое его содержание;
- осуществить поиск внутренних и внешних ресурсов для развития;
- разработать и согласовать план развития;
- определить технологические аспекты плана.

Профессиональные проблемы муниципальных служащих выявляются

на основе диагностических карт. Разрабатывается единая диагностическая карта по основным содержательным линиям профессиональной деятельности служащих. Анкеты, в которых учитывается специфика деятельности муниципальных служащих. Результаты диагностики и анкетирования позволяют определить содержательные аспекты оказания поддержки служащим. Организационный ее аспект разрабатывается на основе имеющихся материально-технических ресурсов органов местного самоуправления. С этой целью специалистами используются

- электронные рассылки муниципальным служащим по спискам (в том числе выборочные);

- возможности сайта органов местного самоуправления. По актуальным вопросам размещаются методические рекомендации, нормативная база, кроме того, муниципальные служащие могут по электронной почте прислать заявку на дистанционное тематическое консультирование;

- CD-диски как информационные, методические и дидактические пособия или сборники научно-практических конференций и конкурсов муниципальных служащих;

- возможности издательского отдела. Выпуск информационно-аналитического справочника с тематическими статьями специалистов по совершенствованию профессиональной деятельности муниципальных служащих и планированию их работы и издание сборников в соответствии с профессиональными потребностями служащих.

Важной составляющей совершенствования оценки эффективности деятельности муниципальных служащих является оперативная оценка, которая может проводиться на основе экспертных заключений, формализованных параметров и показателей результативности, выражаемых в качественном и количественном измерении, а также других критериев оценки результативности деятельности.

Основное в этом процессе определиться с ключевыми факторами для данной должности, соответствие которым необходимо оценивать в процессе оперативной оценки. Критерии должны быть важными для данной должности, т.е. при несоответствии стандарту работы по выбранному критерию работа не может выполняться на требуемом уровне. Необходимо обладать достаточной информацией для оценки по выбранным критериям, т.е. иметь установленные стандарты работы (КАК работа должна выполняться), и иметь необходимую информацию, чтобы сопоставить деятельность сотрудников по отношению к принятым стандартам.

Для более полного качественного выявления критериев оценки муниципальных служащих можно использовать метод субъективного оценивания. Методика субъективного оценивания включает в себя следующие этапы:

Этап, состоящий из анализа рабочих функций (должностных обязанностей) сотрудника. Анализ проводится путем изучения служебных документов, наблюдения за работой сотрудников, занимающих данную должность, и проведения собеседования с ними и их руководителями.

В результате составляется подробный список должностных обязанностей. Затем все рабочие функции перераспределяются по нескольким группам в соответствии с основными областями компетенции сотрудника, которые наиболее отчетливо проявились в процессе изучения должностных обязанностей.

На основе последнего списка составляется общий перечень профессиональных и личностно-профессиональных качеств (знаний, умений/навыков, способностей, установок и личных качеств), которые могли бы рассматриваться как желательные для успешного выполнения рассматриваемых должностных обязанностей. Профессиональные качества, наиболее соответствующие данной должности и основным областям компетенции сотрудника выбираются из всего списка.

Разрабатываются две анкеты, предназначенные для оценки степени значимости каждого из них с помощью рейтинговых шкал. Первая анкета предназначена для руководителей, которые должны оценить степень необходимости рассматриваемых качеств для «воображаемого» сотрудника. Вторая анкета, содержащая тот же самый список профессиональных важных качеств, предназначена для самих сотрудников, занимающих исследуемую должность. В первой части рассматриваются небольшое количество качеств формального характера (образование, владение компьютером, правовые знания и т.д.), которые представляют для исследования меньший интерес. Вторая часть является более важной и содержит 40 профессионально важных качеств, подлежащих оценке с целью определить профессиональный портрет сотрудника, ищущего работу. Каждое из качеств оценивается по пятибалльной шкале в зависимости от точки зрения экспертов на степень его важности для успешного выполнения исследуемой работы. Далее производится сбор данных анкетного опроса руководителей и сотрудников. Результаты оценки сводятся в общую таблицу.

Производится анализ полученной информации для определения содержательной валидности требований к профессионально важным качествам (компетенциям), относящейся к определению их набора, необходимого для выполнения рассматриваемой работы. Определение степени значимости компетенций производится по их рейтингу, зависящему от полученных оценок. Собранные данные заносятся в компьютер и обрабатываются с помощью электронных таблиц Excel, для того, чтобы получить и проанализировать перечни наиболее значимых качеств, составленных на основании мнений руководителей и самих сотрудников. Обработка информации сводится к вычислению средних арифметических

значений оценок каждого профессионально важного качества, а также среднего отклонения для каждого из них.

В результате анализа и сопоставления двух перечней профессионально важных качеств для рассматриваемой должности (согласно мнениям руководителей и мнениями самих сотрудников) получается общий итоговый список наиболее существенных квалификационных требований, содержащих вместо 40 только 20 основных.

Критерии оценки сотрудников распределяются по основным группам результативности деятельности:

- выполнение основных должностных обязанностей (качество работы; объем работы; профессиональные знания; умение планировать и организовывать работу; специальные знания и навыки);

- отношение к работе (лояльность к организации; дисциплина; отношение с руководителем; внешний вид и рабочее место);

- качества руководителя (умение принимать решения и брать на себя ответственность; организация работы подчиненной структуры; развитие подчиненных);

- коммуникативные навыки (устные коммуникации; письменные коммуникации; умение слушать; умение контролировать эмоции; работа в команде);

- понимание работы и потенциал (достижение ключевых результатов; обучаемость, отношение к новому; инициативность, творческий подход; умение анализировать и применять логику).

При проведении оперативной оценки муниципальных служащих также целесообразно использование дифференцированных критериев оценки по определенным группам. Оперативная оценка эффективности деятельности государственных гражданских служащих предусматривает оценку взаимосвязи экономических и социальных показателей эффективности и производительности деятельности. Данные о такого рода показателях определяется соотношением затраченных ресурсов с промежуточными и конечными результатами. Данные показатели позволяют определить следующие задачи оперативной оценки результативности:

- улучшение системы стратегического и индивидуального планирования;

- четкая ориентация гражданских служащих на результат;

- создание возможности для стимулирования и карьерного роста в зависимости от степени достижения результата;

- максимальная возможность определения индивидуального вклада в достижение результата.

Улучшение системы стратегического и индивидуального планирования возможно при сопоставлении личных качеств, профессиональной квалификации сотрудников с поставленными целями, что позволяет максимально эффективно использовать потенциал

муниципальных служащих. Четкая ориентация государственных гражданских служащих на результат предполагает оценку темпов достижения результата, взаимосвязь деятельности отдельных сотрудников с достижением коллективных целей.

Создание возможности для стимулирования и карьерного роста в зависимости от уровня достижения результата учитывает влияние мотивирующих факторов, что позволяет определить степень заинтересованности служащего, на основе чего возможно создание условий для планирования карьерного роста.

Возможность наиболее точного определения индивидуального вклада в достижение результата достигается за счет построения хорошо формализованной и сбалансированной системы показателей результативности.

Для определения соответствия результатов деятельности на определенном этапе запланированным ожиданиям, используется система показателей результативности. На некоторые показатели возможно оказывать непосредственное влияние, например, количество рассмотренных дел, количество рассмотренных дел на одного сотрудника, среднее время обработки дел определенного вида. Эти показатели относятся к группе, определяющей промежуточный результат. К этой группе также относятся показатели деловых процессов, например, доля своевременно разработанных и подготовленных документов. Оценка результативности деятельности руководителя или структурного подразделения может основываться на результатах деятельности органа или подразделения.

Другие сферы могут не включать методов прямого измерения. В таких случаях участвующим сторонам следует согласовать критерии и методы, в соответствии с которыми будет производиться оценка показателей результативности и степень их достижения.

Наибольшую трудность вызывает постановка конкретных требований к результатам или целям. Поскольку это является необходимым условием для эффективного применения оценки, то организация обучающих программ в министерствах и ведомствах будет способствовать приобретению практического опыта и выработке навыка использования методики измерения и формулировки целей.

Оценка результативности деятельности муниципальных служащих будет максимально эффективной, если количество целей будет ограничено (2-3). Лучше определить несколько наиболее важных и комплексных целей, чем множество мелких и незначительных. Цели должны быть сформулированы таким образом, чтобы сотрудники их понимали и были заинтересованы в реализации. Цели должны также быть реалистичными для выполнения.

Для количественного измерения эффективности деятельности органов местного самоуправления следует внедрить методику расчета

коэффициентов эффективности деятельности К по подсистемам n системы показателей деятельности.

Численные значения коэффициента эффективности деятельности органов местного самоуправления для каждой подсистемы системы показателей деятельности администрации (СПДА) предлагается определять по формуле (1).

$$K_n = \frac{\sum_{r=1}^R [r \times \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J x_{ij}^{(r)}]}{i \times 100\%}$$

где K_n - коэффициент эффективности деятельности органа местного самоуправления по подсистеме СПДА;

r - ранг, присваиваемый варианту показателя;

R - максимальное число рангов при оценке эффективности деятельности по подсистеме;

i - номер показателя в подсистеме;

I - максимальное число показателей в подсистеме;

j - номер возможного варианта значения показателя;

J - максимальное число вариантов значения показателя;

x - численное значение j-го варианта i-го показателя подсистемы СПДА, ij %;

(r)x - численное значение j-го варианта i-го показателя подсистемы ij СПДА, которому присвоен ранг r.

Таким образом, предлагаемые мероприятия по совершенствованию оценки кадров органов местного самоуправления позволят: повысить организованность деятельности кадрового состава, снизить непроизводительные затраты сил и времени; совершенствовать профессионализм сотрудников их служебного и должностного роста.

Краснова Т.В., к.ю.н.

доцент

Костусенко И.В.

студент 3 курса магистратуры

ТюМГУ

Россия, г. Тюмень

НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ БРАКА: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

В статье приводится анализ категории «недействительность брака» и правовых последствий, связанных с недействительностью брака. Автор отвечает на вопрос о том, может ли недействительный брак влечь правовые последствия.

Ключевые слова: недействительность брака, регистрация брака, несостоявшийся брак, юридическая ответственность, перемена имени, установление происхождения детей.

The article presents the analysis of the category of invalidity of marriage and the legal consequences of invalidity of marriage. The author responds to the question whether an invalid marriage is able to entail legal consequences.

Key words: invalidity of marriage, registration of marriage, void marriage, legal liability, change of name, establishment of maternity/paternity of child.

Недействительность брака — негативное правовое и социальное явление. Недействительность брака затрагивает права и интересы не только лиц, состоящих и состоявших в браке, но и третьих лиц, вступивших с ними в правовые отношения.

В правоприменительной деятельности возникают неясности при разрешении дел о признании брака недействительным и последствиях недействительности. Отсутствует единообразие при решении вопроса о лицах, обладающих правом оспорить в судебном порядке фиктивный, иной недействительный брак. Неясности касаются порядка признания недействительным расторгнутого брака, который был заключен с нарушением степени родства либо при наличии другого зарегистрированного брака; подходов к регулированию отношений по осуществлению прав лиц, состоящих и состоявших в недействительном браке; лиц, вступивших с ними в гражданские и семейные правоотношения.

Семейное законодательство РФ не содержит исчерпывающих правил по всем вопросам недействительности брака. Многие положения семейного законодательства подлежат совершенствованию, а доктринальные подходы переосмыслению. На сегодняшний день недостаточно проведено исследований, в которых с учетом действующего законодательства, современной доктрины и современного этапа развития общества и государства анализировались бы проблемы недействительности брака, была осуществлена разработка понятийно-категориального аппарата института недействительности брака, реализован комплексный подход к выявлению и разрешению проблем применительно к отношениям, возникающим в связи с существованием недействительного брака, признанием его недействительным, применением последствий недействительности. Среди работ, выполненных на уровне кандидатской диссертации существует лишь одно комплексное исследование, выполненное А.Ю. Беспаловым³⁰. Остальные работы затрагивают лишь отдельные аспекты темы и преимущественно касаются вопросов заключения брака с иностранцами³¹. Это обуславливает актуальность научных исследований, выполненных на всех уровнях теоретических работ.

³⁰ Беспалов А.Ю. Недействительность брака по семейному законодательству Российской Федерации: Дис. канд. юрид. наук. М., 2013. 184 с.

³¹ См., например: Криволапова Е.А. Правовое регулирование брака с участием иностранного элемента: Дис. канд. юрид. наук, М., 2007. 181 с.

В рамках настоящей статьи могут быть рассмотрены лишь некоторые из существующих проблем правового регулирования, между тем автор попытается обобщить предложения по совершенствованию института недействительности брака с учетом наиболее значимых проблем теории и практики применения норм о недействительности брака.

Так, при анализе оснований недействительности брака важно учитывать, что действующее законодательство последовательно разграничивает заключение брака и его государственную регистрацию. Цель установления формы брака - властное упорядочение брачных отношений: форма обеспечивает реализацию принципов внесения и публичной достоверности брака. Соблюдение формы брака обеспечивает контроль за его законностью. Если задолго до революции такой контроль мог принимать форму расследования обстоятельств, препятствующих браку³², то современная процедура не призвана проверять брак на соответствие закону всесторонне.

Возраст и разнополость вступающих в брак устанавливается при предъявлении документов, удостоверяющих личность, согласие ими изъявляется непосредственно в органе ЗАГС (ст. 12 - 13 СК РФ). При наличии препятствий, указанных в ст. 14 СК РФ, руководитель органа записи актов гражданского состояния может отказать в государственной регистрации заключения брака, только если располагает достаточными доказательствами. И хотя законом запрещается регистрировать брак, не соответствующий перечисленным требованиям (п. 1, 8 ст. 27 Федерального закона «Об актах гражданского состояния»), орган ЗАГС не обязан самостоятельно добывать доказательства отсутствия пороков брака, кроме того, не регламентирован порядок предъявления и оценки подобных доказательств.

Процедурные нарушения не влекут недействительности брака³³, но могут повлечь недействительность регистрации брака. Незначительные нарушения (например, регистрация до истечения месячного срока) традиционно для отечественного права не порочат вступление в брак в целом. Однако существенные нарушения при регистрации (отсутствие волеизъявления одного из супругов³⁴ регистрация брака неуполномоченным органом и прочее) должны влечь недействительность такой регистрации, а брак, зарегистрированный таким образом, должен оцениваться как несостоявшийся³⁵. Для защиты прав потерпевшей стороны может быть заявлен иск об аннулировании записи о заключении брака на основании ст.

³² Загоровский А.И. Курс семейного права. Одесса, 1909. С. 52.

³³ Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 05.11.1998 № 15 «О применении судами законодательства при рассмотрении дел о расторжении брака»: по сост. на 06.02.2007// Бюллетень Верховного Суда РФ", N 1, 1999.

³⁴ См., например: Определение Конституционного Суда РФ от 04.06.2013 N 1024-О.

³⁵ Шахматов В.П., Хаскельберг Б.Л. Новый кодекс о браке и семье РСФСР. Томск, 1970. С. 126.

75 Федерального закона «Об актах гражданского состояния» без признания брака недействительным.

В теории недействительности административных актов, разработанной Д.Н. Бахрахом, ничтожным административным актом (т.е. не требующим специального признания его недействительным) является акт, незаконность которого очевидна в момент его совершения³⁶. Исходя из такого определения, можно было бы считать несостоявшимися браки, зарегистрированные в нарушение прямого запрета п. 2 и 8 ст. 27 Федерального закона «Об актах гражданского состояния». Например, браки с малолетними и лицами, не способными понимать значение своих действий и руководить ими из-за опьянения или тяжелой болезни, когда внешний вид этих лиц свидетельствует об их возрасте или состоянии, либо когда на момент регистрации препятствия подтверждены документально. Аналогичный подход следовало бы применить в возможной ситуации незаконной регистрации однополлого брака. Однако соответствующие требования к согласию, возрасту, разнополости супругов содержатся в п. 1 ст. 12 СК РФ, и, следовательно, такой очевидно незаконный брак из буквального толкования закона также будет считаться действительным вплоть до признания судом обратного. К слову, классификация браков на оспоримые и ничтожные распространена в зарубежном праве.

На наш взгляд, отечественный законодатель может перенять соответствующий опыт, поскольку СК РФ не содержит упоминания о несостоявшихся браках.

Таким образом, действительность брака (соблюдение условий заключения брака и отсутствие препятствий к его заключению) обусловлена не регистрацией, а юридической чистотой волеизъявления супругов. В связи с этим недействительным по соответствующему иску признается брак, а не его регистрация³⁷. В этой связи оправданным представляется тот факт, что последствия признания брака недействительным не виляет на права детей, рожденных в таком браке. Установление происхождения ребенка является формальной процедурой, которая исходит не из заключения брака, а, следуя буквальному толкованию закона, из записи о регистрации заключения брака. Предположение об отцовстве может быть опровергнуто вне зависимости от того, основано оно на записи о заключении действительного или недействительного брака. В этой связи сохранение презумпции отцовства основано не на факте заключения брака, а на факте его регистрации, который не порочится недействительностью брака. Следовательно, права детей также основаны на презумпции, созданной актом государственной регистрации. Будучи однажды созданной в связи с регистрацией брака и

³⁶Цит.по: Смирнов Н.В. Правовая природа последствий недействительного брака/Н.В. Смирнов // Семейное и жилищное право. 2014. № 4. С. 15 - 19.

³⁷Смирнов Н.В. Правовая природа последствий недействительного брака/Н.В. Смирнов // Семейное и жилищное право. 2014. № 4. С. 17.

рождением ребенка, презумпция отцовства продолжает существовать обособленно и не устраняется при аннулировании актовой записи, поскольку решение о признании брака недействительным не опровергает предположение об отцовстве.

Из всех оснований недействительности брака наиболее обсуждаемым в литературе и спорным на практике является его фиктивность. На сегодняшний день российское семейное законодательство признает фиктивным не только тот брак, где обе стороны заключили его без цели создания семьи, но брак, где одна сторона заключала брак без цели создания семьи, а другая сторона предполагала, что брак регистрируется для создания семьи. В текущий период количество предложений заключить фиктивный брак возрастает. Подобные предложения можно увидеть во всемирной сети Интернет, в которых указываются как требуемые условия, так и стоимость заключения фиктивного брака.

Следует обратить внимание, что российское законодательство не предусматривает никакой ответственности за заключение фиктивного брака. Поэтому привлечь лиц, заключивших фиктивный брак без целей создания семьи, к административной либо уголовной ответственности не представляется возможным, так как отсутствуют соответствующие в законодательстве нормы.

Однако предложения о привлечении к ответственности фиктивных супругов поступили от депутатов Госдумы от ЛДПР Владимира Семенова, Игоря Лебедева и Сергея Иванова. Они предложили дополнить Уголовный кодекс³⁸ ст. 159.1 «Брачное мошенничество» следующего содержания:

«1. Брачное мошенничество, то есть заключение фиктивного брака, в случае если супруги или один из них зарегистрировали брак без намерения создать семью, - наказывается штрафом в размере до ста двадцати тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года.

2. То же деяние, совершенное группой лиц по предварительному сговору, а равно с причинением значительного ущерба гражданину, - наказывается штрафом в размере до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет либо лишением свободы на срок до двух лет.

3. То же деяние, совершенное повторно, - наказывается лишением свободы до семи лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех лет»³⁹.

Полагаем, что данная законодательная инициатива должна быть поддержана.

³⁸ Собрание законодательства РФ. 1996. № 25.

³⁹ Альбиков И.Р. Некоторые особенности и тенденции современного развития фиктивного брака в Российской Федерации // И.Р. Альбиков // Семейное и жилищное право" 2014, № 3. С.11.

Среди научных дискуссий о разработке категориального аппарата семейного законодательства наиболее давнюю историю имеет дискуссия об определении понятия брака и его правовой природы. Считаем, что решение данной теоретической проблемы очень важно для законодательства и правоприменительной практики. Ведь поскольку в российском семейном законодательстве отсутствует определение брака, то возникают основания говорить о придании статуса брака однополым и полигамным союзам. В целях устранения указанного пробела предлагается закрепить в ст. 10 Семейного кодекса РФ следующее определение, выработанное с учетом имеющихся научных достижений в этой области:

«Брак - это зарегистрированный в установленном законом порядке, основанный на взаимном соглашении, добровольный, свободный, равноправный и моногамный союз мужчины и женщины, заключаемый с целью создания семьи и порождающий для них взаимные личные и имущественные права и обязанности».

В числе наиболее важных проблем недействительности брака необходимо рассматривать браки, заключенные с участием иностранного элемента, поскольку количество таких браков в настоящий период времени неуклонно возрастает, как и количество судебных споров, возникающих вследствие конфликта участников данного вида брачных отношений. В частности, действующее законодательство не содержит указания на признание иностранных решений о недействительности брака, вынесенных в государствах, с которыми Российская Федерация не имеет международных договоров, предусматривающих признание таких решений. Это влечет возможность, признав заключенный за границей брак действительным, продолжать считать его таковым в случае вынесения на территории иностранного государства решения о признании его недействительным. В целях устранения правовой неопределенности в данном вопросе учеными предлагается дополнить ст. 159 СК РФ частью 2 следующего содержания:

«Решение суда иностранного государства о недействительности брака, совершенное с соблюдением законодательства соответствующего иностранного государства о компетенции органов, принимавших решения о расторжении брака, и подлежащем применению при расторжении брака законодательстве, признается действительным в Российской Федерации»⁴⁰.

Также предлагается в Разделе VII Семейного кодекса РФ закрепить понятие брака с участием иностранного элемента, определив его как зарегистрированный в установленном законом порядке, на территории иностранного государства и (или) с участием иностранных граждан либо лиц без гражданства, основанный на взаимном соглашении, добровольный, свободный, равноправный союз мужчины и женщины, заключаемый с целью

⁴⁰ Криволапова Е.А. Правовое регулирование брака с участием иностранного элемента: Дис...канд. юрид. наук, М., 2007.С. 5.

создания семьи и порождающий для них взаимные личные и имущественные права и обязанности.

В заключение отметим, что анализ проблем правового регулирования недействительности брака позволяет сделать общий вывод о несовершенстве действующего законодательства в этой области и необходимости его обновления.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г.: по сост. на 30 декабря 2008 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 4. – Ст. 445.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ: по сост. на 22 января 2015 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. - № 49. – Ст. 4552.
3. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ: по сост. на 1 января 2015 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. - № 15 – Ст. 1543.
4. Об актах гражданского состояния: федеральный закон от 15 ноября 1997 N 143-ФЗ: по сост. 01 января 2015 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1997. - № 47. - Ст. 5340.
5. Абрамов Е. Н. Гражданское право: учебник / Е. Н. Абрамов, Н. Н. Аверченко, Ю. В. Байгушев и др.; под ред. А. П. Сергеева. – СПб.: Пресс, 2013. – 316 с.
6. Абушенко Д.Б. Судебное усмотрение в гражданском и арбитражном процессе / Д.Б. Абушенко. - М.: НОРМА, 2013. – 250 с.
7. Алексей П.В. Семейное право: учебник для студентов вузов / П.В. Алексей; под ред. П.В. Алексия, С.Н. Бондова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2013. – 300 с.
8. Антокольская М.В. Семейное право: Учебник. / М.В. Антокольская - М.: Юристъ, 2013. – 200 с.
9. Брагинский М. И. Договорное право. Книга первая: Общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский - М.: Статут, 2013. - 847 с.
10. Долгов Ю.Г. Охраняемые законом интересы супругов, родителей и несовершеннолетних детей в семейном праве Российской Федерации /Ю.Г. Долгов. - М.: Юрист, 2013. – 150 с.
11. Ильина О.С. Интересы ребенка в семейном праве РФ / О.С. Ильина. - М.: Юрайт, 2012. - 273 с.
12. Марышева Н.И. Семейные отношения с участием иностранцев: правовое регулирование в России / Н.И. Марышева. - М.: Волтерс Клувер, 2013. - 217 с.
13. Муратова С.А. Семейное право: учебное пособие. Нормативные акты / С. А. Муратова. - М.: Юриспруденция, 2013. – 560 с.

*Красноруцкий И.Я.
старший преподаватель
Антонов Н.В.
доцент*

*кафедра математических и естественнонаучных дисциплин
Сызранский филиал
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный
экономический университет»
Россия, г. Сызрань*

МАССОВЫЙ СПОРТ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОБЩЕЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТА

Аннотация: Основное внимание в работе автор акцентирует на массовость занятий физической культурой, что положительно влияет на морально-психологический климат студенческого коллектива.

Ключевые слова: Культура и спорт; патриотизм; воспитание; молодежная среда; модель жизни.

Коллективные занятия физической культурой и спортом оказывают положительное воздействие на формирование молодежных групп, развитие внутригруппового общения и дружбы, стабилизацию морально-психологического климата в студенческом коллективе, а в целом, повышают уровень сплоченности и социальной активности коллектива и каждого индивида. Физкультурно-спортивная деятельность способствует мобилизации функциональных, психологических и физических возможностей организма молодого человека, положительно влияя на гармоничное развитие всех его органов и систем, а также способствует социальной адаптации и повышению социальной активности молодежи, опосредованно влияя на создание «резерва» прочности поведения в ответ на «внештатные» неблагоприятные внешние экстремальные воздействия, которые не так уж редки в жизни современной молодежи. Кроме того, как показывает жизненный опыт, физическая культура и спорт являются мощным средством профилактики вредных привычек и правонарушений (алкоголизма, наркомании, курения и других нездоровых проявлений), в борьбе с различными формами девиантного поведения отдельных молодых людей, коррекции их психического статуса, их перевоспитания и социальной адаптации[3].

Физическая культура, массовый спорт, спорт высших достижений как органические составные части общей культуры выполняют в современном обществе многообразные социальные функции. В их числе, духовно-охранительная, противостояние наркомании, алкоголизму, курению, а также проявляющемуся в обществе злу, насилию, лжи, нетерпимости, нигилизму, равнодушию, повышенной агрессивности и, одновременно, пессимизму и тревоге. В силу мощного гуманистического потенциала, заложенного в физической культуре и спорте, они, несомненно, способствуют

гармонизации, оздоровлению и развитию личности, воспитанию психологии победителя, активной жизненной позиции, гражданственности, воспитанию патриотизма в молодежной среде, приводя психофизическое состояние современного молодого человека в разумное соответствие с живой природой и социумом, повышая уровень социального оптимизма молодежи.

Вместе с тем еще раз оговоримся о том, что спорт, физическая активность не являются единственными факторами сохранения и укрепления здоровья. Никто не оспаривает профилактического и укрепляющего значения занятий физическими упражнениями для здоровья человека. Однако это лишь один из факторов здорового образа жизни. Кроме занятий спортом на здоровье индивидуума оказывает немаловажное влияние духовность, экология, питание, отсутствие вредных привычек, уровень жизни, генетическая наследственность, успехи здравоохранения, уровень физкультурной образованности, санитарно-гигиеническая грамотность [2].

Роль спорта как одного из значимых агентов социализации определяется тем, что в спорте в игровой конкурентной форме обыгрываются многие социальные ситуации, что позволяет молодому человеку накапливать важный профессиональный и житейский опыт, обретая свое место в мире и определенную устойчивую жизненную позицию, становясь личностью.

Спорт как модель жизни, в которой присутствуют и дружба, и жесткое соперничество, и борьба, и радость победы, и горечь поражения, как социальный институт, который предоставляет человеку множество вариантов взаимодействия между индивидами и социальными группами (членами команды, болельщиками, тренером и соперниками и т.д.). В спорте занимающийся, кроме возможности совершенствоваться физически, получает еще и духовные навыки мужества, терпения и преодоления себя. Это большая «школа», зачастую необходимая в современной непростой, а нередко довольно жесткой жизни [3].

Известно, что понятие «личность» выражает социальную направленность человека, а понятие «человеческий индивид» характеризует его биологическую сторону. В процессе систематических занятий физическими упражнениями, в том числе массовым спортом на основе двигательной деятельности, сопровождающейся ее интериоризацией из биологических составляющих молодого человека вырастает его социальность [1]. Спорт учит индивида, как взаимодействовать с другими, принимать и понимать роль другого, развивает самопонимание, формирует социальную мобильность, благодаря искусству взаимодействия, которое имеется в нем.

Следовательно, спорт оказывает далеко идущее влияние на социализацию и жизнь молодежи. Особенность феномена физической культуры и спорта заключается в том, что они естественным образом соединяют в единое целое социальное и биологическое в человеке. Таким

образом, спорт является мощным катализатором в процессе социализации молодежи, действительно своеобразной «моделью жизни», ускоряющей процесс обучения и формирования из индивида социально зрелой и гармоничной личности, усвоившей опыт социальной жизни, образцы поведения, социальные нормы, роли и функции.

Использованные источники:

1. Виноградов П.А., В.И. Жолдак, В.И. Чеботкевич. Пенза, 2007. – 347 с.
2. Жолдак В.И., Н.В. Коротаева. Социология физической культуры и спорта. Учебное пособие. — Малаховка: МОГИФК, 2005. – 295 с.
3. Любецкий П.Н., Князев А.А. Социальное здоровье. Массовый спорт как фактор социализации российской молодежи: Учебное пособие. Ростов н/Д: КГУФКСиТ, Логос, 2004 –264 с.

*Кривцова М.К.
председатель*

*Научное Студенческое Общество
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Российская Федерация, г. Москва*

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Одной из самых существенных причин проблемы управления формированием венчурного капитала в России является дисбаланс в структуре предложения венчурного капитала.

В стране предложение венчурных денег в разы превышает фактические инвестиции. Одним из основных факторов, сдерживающих формирования венчурного капитала является дисбаланс в структуре предложения [3].

В России наблюдается тенденция перекоса предложения форм венчурного капитала с посевной стадии сделок в сторону более поздних стадий развития венчурных компаний: расширения и реструктуризации (рис. 1).

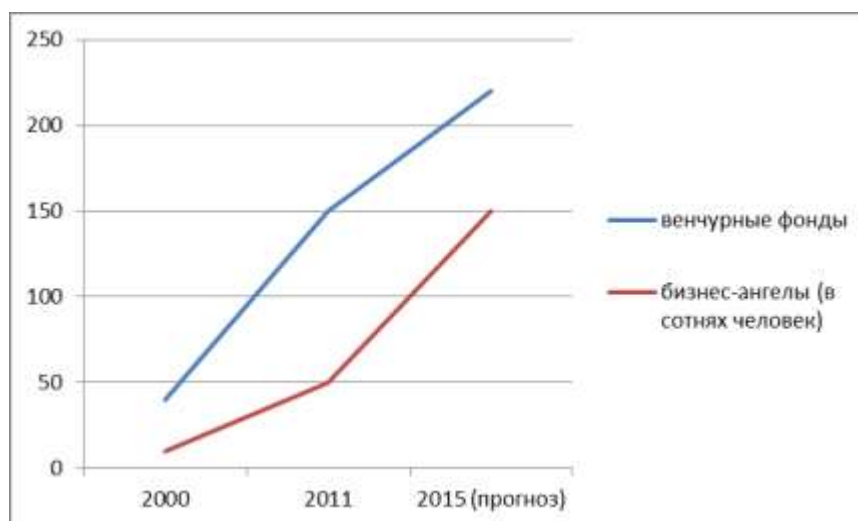


Рис. 1. Прогноз РАВИ и Национальной Ассоциации Бизнес-Ангелов [4]

По итогам 2011 года распределение зафиксированных венчурных инвестиций в компании по стадиям жизненного цикла инновации достаточно традиционно в том смысле, что по-прежнему по объемам венчурных сделок преобладают стадии расширения, реструктуризации и поздних стадий на общую сумму около 2,8 млрд. долл. (совокупно 30 проинвестированных компаний) против примерно 270 млн. долл. на посевных стадиях (105 компаний). Доля сделок по объему венчурных инвестиций на посевной стадиях составляет примерно 10% от общего объема венчурных инвестиций [2].

Для сравнения рассмотрим европейский и американский рынок посевного капитала. Так, например, в 2011 году в США общий объем бизнес-ангельского посевного капитала составил 25 млрд. долл. в 50 тыс. высокотехнологичных компаний. За двадцатилетний период в США бизнес-ангельские инвестиции, несмотря на высокие риски, стали самыми высокодоходными на рынке. По оценкам Европейской ассоциации бизнес-ангелов (European business-angels network (EBAN)), в Европе действует порядка 75 тыс. ангелов-инвесторов, объем которых в год составляет от 3 до 5 млрд. долл.

Важным шагом в развитии института посевного инвестирования стало создание в 2009 году в рамках ОАО «РВК» Фонда посевных инвестиций общим объемом 2 млрд. рублей. Фонд ориентирован на стимулирование развития в России процесса инвестирования частных и государственных денежных средств в компании, находящиеся на «посевной» стадии развития бизнеса [6].

Несмотря на некое позитивное продвижение, посевные инвестиции в России до сих пор соответствуют критической позиции, потому что бизнес-ангелы являются сложным институтом рынка технологий и особой профессией. Рынка посевного капитала в России практически нет: деньги, на

которые создаются стартапы, чаще всего поступают из собственных средств (рис. 2), в то время как его роль в выводе инновационного продукта очень велика и требует очень серьезного их участия, так как они являются необходимым первоначальным капиталом, вносимые на самой ранней (посевной) стадии развития проектов.

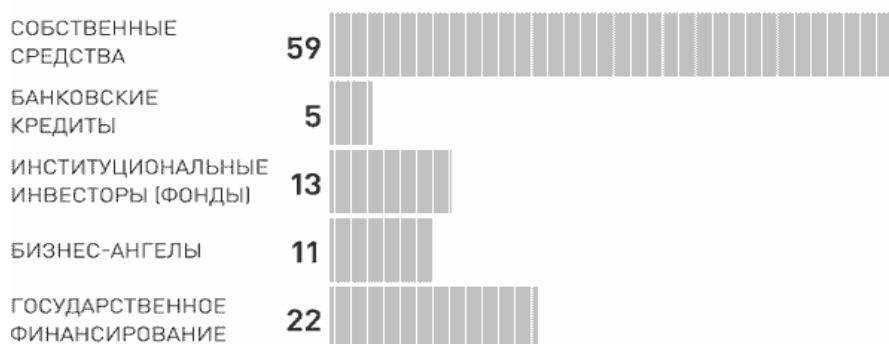
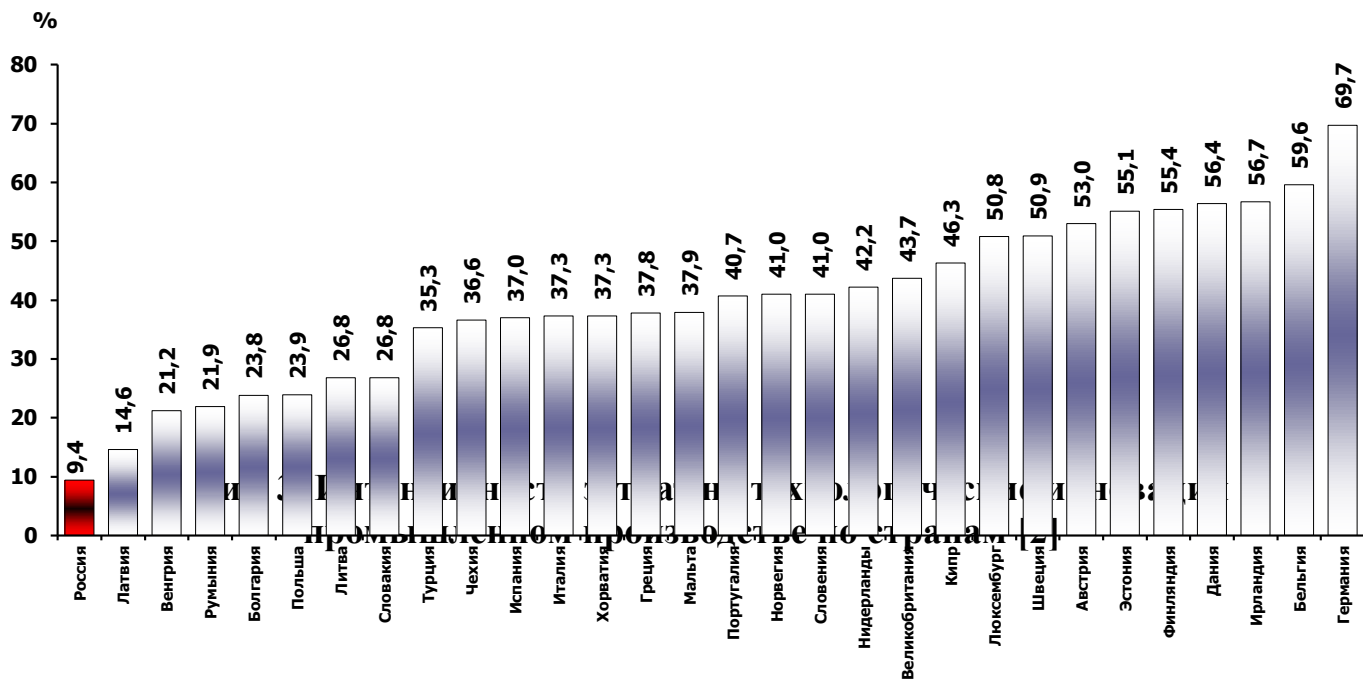


Рис. 2. Источники финансирования ранних стадий развития венчурных проектов [1]

Людей, которые потенциально способны стать бизнес-ангелами, в России достаточно много. В стране имеется целый слой «серийных» предпринимателей, которые создали и вывели на рынок несколько успешных организаций или топ-менеджеры крупных компаний, у которых накоплено много знаний в своей индустрии, уже есть деньги, а дальнейшее развитие карьеры в рамках своей компании невозможно в силу достижения карьерного предела.

Основной причиной малого объема предложения посевного венчурного капитала в общем объеме венчурного капитала считается слабую заинтересованность в рынке инновационных технологий и продукции со стороны отечественной промышленности и крупного бизнеса как основных заказчиков инновационных продуктов [5].

Слабая заинтересованность в рынке инновационных технологий и продукции в России связана с неразвитостью промышленного производства, которое является основным заказчиком и потребителем инновационных продуктов. Проведенный Межведомственным аналитическим центром анализ результатов опросов руководителей средних и крупных предприятий отраслей промышленности в 2005, 2008, 2011 годах (более 500 респондентов в каждом опросе) подтверждает, что половина из этих опрошенных компаний инновационную деятельность не осуществляют. Всего 9,4 % из общего числа имеющихся отечественных промышленных предприятий восприимчивы к инновациям, в то время как в странах ЕС этот показатель равняется 50-70 процентам (рис. 3).



Поэтому сегодня промышленность как основной заказчик инновационных продуктов не активизирует управление формированием венчурного капитала.

Использованные источники:

1. Аналитика от DowJones 2011 Q4. Режим доступа // <http://www.venture-news.ru/dowjones/25732-analitika-dow-jones-obzor-chetvertogo>
2. Аналитический сборник РАВИ «Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2011 год» С - 4
3. Бутова Т.В. Совершенствование процессов разработки и реализации управленческих решений в предпринимательстве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Москва, 2004
4. Обзор Венчурной индустрии подготовлен DowJonesVentureSource 4 квартал 2011 г. С-95
5. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса // Москва, 2014.
6. РБКdaily. Режим доступа // <http://www.rbcdaily.ru/2011/04/20/media/562949980108004>

Кривцова М.К.
председатель
Научное Студенческое Общество
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Российская Федерация, г. Москва

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В АЛЬШЕЕВСКОМ РАЙОНЕ

Совершенствование экономических механизмов муниципального управления включает в себя целый ряд задач. На сегодняшний момент совершенствование экономического механизма муниципального управления основывается, в первую очередь, в оптимизации налоговой и бюджетной политики.

Эволюция налогового и бюджетного законодательства в последнее десятилетие ограничивало финансовую автономию и обеспеченность муниципальных образований. В связи с сокращением перечня налоговых источников местных бюджетов практически все муниципальные образования стали дотационными – даже среди наиболее обеспеченных городских округов таковых более 92 %. В структуре финансовой помощи местным бюджетам все большее значение приобретают те дотации, направления расходования которых определяются самими муниципалитетами, и субсидии, т.е. доленое участие вышестоящего уровня бюджетной системы в расходах, которые субъект Федерации считает необходимыми [2].

По этой причине муниципальные образования пока не смогли активно приступить к работе по оптимизации своих расходов – выделению эффективных и неэффективных трат и отказу от финансирования последних, что являлось одной из задач бюджетного реформирования. Обязательными предпосылками для таких изменений являются известная самостоятельность муниципалитетов в определении бюджетных расходов и наличие стимулов в развитии своей доходной базы. Следующее направление совершенствования экономических механизмов муниципального управления состоит в достижении финансовой самодостаточности муниципального управления [3].

Стратегическим ориентиром здесь должно стать замещение в бюджетах муниципальных образований с относительно высоким уровнем социально-экономического развития финансовой помощи федерального и регионального бюджетов поступлениями от собственных доходных источников. Необходимо исключить бессмысленное циркулирование средств от муниципального образования в бюджеты вышестоящих уровней бюджетной системы с последующим возвращением их в тот же муниципалитет в качестве межбюджетных трансфертов. Следует

рассмотреть вопрос о закреплении за местными бюджетами на долгосрочной основе дополнительных налоговых источников, стимулирующих муниципалитеты к работе над собственной доходной базой, что позволит в перспективе расширить налогооблагаемую базу не только для местных, но также для федерального и региональных бюджетов.

Бюджетная и налоговая политика муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан на период 2015 и 2016 годов должна продолжить курс, выстроенный на принципах ответственности и предсказуемости модели управления финансами в целях сохранения социальной и финансовой стабильности в районе [1].

Приоритетными направлениями бюджетной и налоговой политики муниципального района на 2015-2016 годы должны являться:

- обеспечение финансовой устойчивости и стабильности бюджетов всех уровней, в связи с этим бюджетное планирование будет базироваться на умеренно оптимистичных оценках макроэкономического прогноза;

- развитие доходного потенциала муниципального района и ее муниципальных образований на основе формирования стабильной и эффективной налоговой системы;

- увязка основных подходов к структурным реформам с объективными бюджетными ограничениями;

- сдерживание роста расходных обязательств муниципального района по публичным нормативным обязательствам путем проведения анализа установленных социальных гарантий, размеров выплат, количества получателей и оптимизации мер социальной поддержки населения по всем основным социально-демографическим группам с учетом нуждаемости получателей;

- проведение эффективной и рациональной инвестиционной бюджетной политики;

- модернизация социальной, инженерной и дорожной инфраструктуры;

- оказание государственной поддержки отдельным категориям граждан в целях повышения доступности и уровня обеспеченности населения района жильем;

- организация предоставления и финансовое обеспечение муниципальных услуг с установлением и соблюдением требований по их качеству и результативности на основе муниципального задания и принципов нормативного финансирования;

- продолжение поэтапного внедрения программно-целевого принципа организации деятельности органов исполнительной власти, своевременная разработка и повышение качества принимаемых целевых программ для формирования программного бюджета,

- переход к утверждению и исполнению закона о бюджете муниципального района в трехлетнем формате;

- создание стимулов для улучшения качества управления муниципальными финансами;
- обеспечение качественного прогнозирования кассовых поступлений в бюджет и кассовых выплат из бюджета участниками бюджетного процесса;
- развитие механизмов кассового обслуживания получателей бюджетных средств, бюджетных и автономных учреждений, в том числе проведение кассовых операций со средствами бюджетных и автономных учреждений муниципального района в соответствии с объемами доведенного учредителем муниципального задания, составленного с учетом необходимости предоставления конкретной муниципальной услуги (работы), соответствующей стандартам качества ее предоставления;
- дальнейшее снижение наличного денежного обращения путем обеспечения преимущественно безналичного денежного оборота при проведении бюджетных платежей;
- разработка и внедрение стандартов финансового контроля;
- усиление мер по привлечению к ответственности за финансовые нарушения должностных лиц;
- обеспечение прозрачности и открытости бюджетного процесса, развитие информационной системы управления муниципальными финансами [4].

Использованные источники:

1. Алексеев И.А. Структура, функции и принципы ответственности субъектов муниципально-правовых отношений по законодательству Российской Федерации // Конституционное и муниципальное право. – 2011. - № 1.- С. 21-24
2. Бутова Т.В., Свиридова Е.С. Особенности управления благоустройством территории муниципального образования / В сборнике: Актуальные проблемы развития науки и образования Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: В 7 частях. ООО «Ар-Консалт». Москва, 2014. С. 98-100.
3. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: учебник. – 4-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.
4. Полякова А. Г. Обеспечение устойчивого развития муниципального образования в процессе эволюции: дис. канд. экон. наук: 08.00.05: Тюмень, 2013. – 168 с.

Кривцова М.К.
председатель
Научное Студенческое Общество
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Российская Федерация, г. Москва

ПРОГНОЗ ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА АЛЬШЕЕВСКИЙ РАЙОН

Межбюджетные отношения между бюджетом муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан и бюджетами сельских поселений муниципального района на период 2015-2016 годов должны быть сосредоточены на решении следующих задач:

- обеспечение устойчивости и сбалансированности местных бюджетов; создание благоприятных условий для сохранения и развития доходной базы местных бюджетов, продолжения принятия мер по наращиванию доходной базы бюджетов поселений;
- применение результатов оценки показателей, характеризующих результаты деятельности органов местного самоуправления, при возможности оказания дополнительной финансовой помощи из бюджета муниципального района бюджетам сельских поселений;
- создание стимулов повышения качества управления бюджетным процессом на местном уровне [3].

Прогноз основных характеристик консолидированного бюджета муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан представлен в таблице 1.

Таблица 1. Прогноз основных характеристик консолидированного бюджета муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан, тыс. руб. [4]

Наименование доходов и расходов	2014 год	2015 год	2016 год
ДОХОДЫ			
Налог на доходы физических лиц	214840	236996	267096
Налоги на совокупный доход	23840	25330	26735
Налоги на имущество	17748	18642	18917
Государственная пошлина	3294	3398	3600
Доходы за использование имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	5816	5765	5828
Платежи за использование природными ресурсами	264	273	279
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат			

государства	10	10	10
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	634	434	334
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	1209	1232	1251
Прочие неналоговые доходы	0	11315	15647
Итого доходов	267655,0	303395,0	339697,0
Безвозмездные поступления	289277,4	307138,7	327872,8
ВСЕГО ДОХОДОВ	556932,4	610533,7	667569,8
РАСХОДЫ			
Общегосударственные вопросы	66153,5	68489,6	71994,9
Национальная оборона	1271,4	1307,6	
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1480,0	1539,0	1802,0
Национальная экономика	6747,0	4349,0	2492,0
Жилищно-коммунальное хозяйство	21090,0	12896,5	11758,5
Образование	388693,2	429097,6	462701,5
Культура, кинематография	34820,2	40380,9	44406,0
Социальная политика	33977,1	33955,0	34626,4
Физическая культура и спорт	1300,0	1000,0	1000,0
Средства массовой информации	1400,0	1400,0	1700,0
Условно утвержденные расходы		16118,5	35088,5
ВСЕГО РАСХОДОВ	556932,4	610533,7	667569,8

Расходные параметры консолидированного бюджета муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан должны быть сформированы на основе следующих основных подходов:

- определение базовых объемов бюджетных расходов исходя из оценки доходов консолидированного бюджета муниципального района на 2015-2016 годы в соответствии с законодательством Российской Федерации, Республики Башкортостан, муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан и показателями среднесрочного финансового плана муниципального района Альшеевский район на 2012-2014 годы, утвержденным постановлением администрации муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан от 30 декабря 2011 года № 1610 «О среднесрочном финансовом плане муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан на 2012-2014 годы»;

- уточнение объемов бюджетных ассигнований на 2015-2016 годы с учетом:

- реализации комплекса мер, направленных на оптимизацию расходных обязательств с целью эффективного использования бюджетных средств и муниципального имущества;

- поэтапного повышения заработной платы работников учреждений в соответствии с задачами, поставленными в Указе Президента Российской

Федерации от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» с учетом использования внутренних ресурсов отраслей бюджетной сферы, полученных в результате реализации мер по оптимизации расходов, а также внебюджетных источников;

- доведения средней заработной платы учителей и педагогических работников общего образования до уровня средней заработной платы по экономике в Республике Башкортостан в 2015-2016 годах;

- индексации с 1 января 2015 года расходов, предусмотренных на оплату коммунальных услуг, приобретение продуктов питания и медикаментов, по прогнозному уровню инфляции;

- установления на 2015-2016 годы тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды на уровне 2014 года;

- планирования дополнительных ассигнований на уплату налога на имущество организаций и земельного налога в связи с отменой льгот по уплате указанных налогов, которые предусмотрены с учетом обеспечения в размере одной трети необходимых средств за счет повышения эффективности использования муниципальными учреждениями земельных участков и имущества [2].

В структуре расходов консолидированного бюджета муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан на 2015 год наибольший удельный вес должны составлять расходы на образование (около 60%) [1]. Распределение расходов между бюджетом муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан и бюджетами сельских поселений должно быть произведено в соответствии с разграничением расходных полномочий установленным Бюджетным кодексом Российской Федерации и Федеральными законами «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Использованные источники:

1. Алексеев И.А. Структура, функции и принципы ответственности субъектов муниципально-правовых отношений по законодательству Российской Федерации // Конституционное и муниципальное право. – 2011. - № 1.- С. 21-24
2. Бутова Т.В., Свиридова Е.С. Особенности управления благоустройством территории муниципального образования / В сборнике: Актуальные проблемы развития науки и образования Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: В 7 частях. ООО «Ар-Консалт». Москва, 2014. С. 98-100.
3. Полякова А. Г. Обеспечение устойчивого развития муниципального образования в процессе эволюции: дис. канд. экон. наук: 08.00.05: Тюмень, 2013. – 168 с.

4. Проблемы федерализма, местного самоуправления и территориального развития в России. Научные исследования, прикладные проекты. - М.: 2010. – 291 с..

Криушина Т.В.
студент 4 курса
экономический факультет
ВолгГТУ
Езангина И.А., к.э.н.
доцент
кафедра ЭФП
Харламова Е.Е., к.э.н.
доцент
кафедра ЭФП
Волгоградский государственный
технический университет
Россия, г. Волгоград

БАНКИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ: РОЛЬ И МЕСТО В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

Аннотация

В настоящем в России и зарубежом отмечаются высокие масштабы государственного присутствия в банковском секторе, наблюдаются тенденция усиления рыночных позиций банков под контролем государства и последовательная консолидация национальных финансовых активов с их участием. Указанные тенденции делают актуальными определение структуры и границ государственного сектора в российской банковской системе с учетом ее институциональной специфики, оценку его действительного масштаба.

Ключевые слова: банковский сектор, государственное участие, активы, фондирование, Банк России, многоуровневая организация.

В реальных экономических условиях банковская система России имеет отличительную особенность, проявляющуюся в доминантном положении банков с государственным участием, которые являются основой национальной банковской системы.

При этом на законодательном уровне не зафиксирована экономическая сущность банков с государственным участием, не разработаны и не утверждены нормативные правовые акты, регулирующие процедуру создания и процесс их деятельности. С другой стороны, нельзя игнорировать тот факт, что в соответствии с положениями Гражданского кодекса РФ, Федеральным законом № 395-1 и Указаниями Банка России № 1186-У, государство или уполномоченные им федеральные органы государственной власти имеют право выступать приобретателем акций (долей) банков, что

порождает многозначность данного термина [1, 2, 3]. В современной экономической публицистике также отсутствует однозначное толкование термина «банк с государственным участием».

В рамках настоящего исследования под банками с государственным участием будем понимать кредитные учреждения, в уставном капитале которого контрольный (или блокирующий) пакет акций принадлежит государству и который имеет особые финансово-экономические отношения с государством [10].

Выступая в качестве проводников государственной политики, банки с государственным участием в РФ выполняют как традиционные банковские, так и специфические функции, которые вытекают из особого их статуса. К специфическим функциям следует отнести:

- социальную, связанную с обеспечением и поддержкой доверия со стороны физических и юридических лиц к национальной банковской системе;
- оздоровительную, предполагающую исполнение мероприятий по финансовому оздоровлению определенных отраслей экономики;
- развивающую - кредитование и развитие непривлекательных для частных инвесторов, а также приоритетных для государства отраслей национальной системы [10].

Для оценки величины участия государства в банках, прежде всего, учитывается размер его доли в уставных капиталах таких банков. При этом участие РФ в уставных капиталах банков следует классифицировать на два вида: прямое (непосредственное) и косвенное.

При прямом государственном участии в качестве акционера банка выступает либо уполномоченный федеральный орган исполнительной власти - Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество) или Банк России, а при косвенном государственном участии - государственные корпорации, государственные предприятия (организации) или иные банки с государственным участием.

В случае косвенного участия государства в уставном капитале банка банк признается государственным при концентрации контрольного пакета акций в материнской организации у института государства.

Кроме того, следует учитывать, что государственное влияние на деятельность банков может осуществляться в разной степени. Распространенным является выделение следующих их видов:

- полностью государственные банки;
- кредитные организации, контрольные пакеты акций которых принадлежат государству;
- банки, где государство владеет блокирующим пакетом акций;
- банки, оказавшиеся под управлением государственных органов в результате применяемых к ним процедур по результатам деятельности

(действует внешний управляющий, направленный Банком России, проводится процедура санации **Агентством по страхованию вкладов**);

- кредитные организации, куда направлен **уполномоченный представитель ЦБ** (Банк России выделяет крупный кредит коммерческому банку) [9].

В действительности, единственный банк, который является полностью государственным – это Банк России. На остальные банки государство может существенно влиять, приобретая их доли. Таких банков в России немало. Часть из них не работают с физическими лицами, а только с организациями, например, ОАО Банк ВТБ. Создание некоторых из них опосредовано реализацией специфических целей. В частности, Внешэкономбанк (Банк развития) занимается повышением конкурентоспособности экономики России, ее диверсификацией и стимулированием инвестиционной деятельности, устойчиво сохраняя позиции одного из самых надежных банков страны. Показательным является Россельхозбанк, специализирующийся на кредитовании сельхозпроизводителей, что в настоящее время не вызывает большого интереса у частных банков.

Рынок банковских услуг в России является одним из уникальных примеров включения государства в конкурентную борьбу с коммерческими банковскими структурами. При этом государственные банки России занимают самые высокие позиции в российском рейтинге, как по объему капитализации, так и по величине розничных сетей по всей стране.

В доказательство далее представим список российских финансовых организаций с указанием их уставного капитала и доли государства в нем (таблица 1).

Таблица 1. Российские банки с государственным участием по состоянию на 01.03.2015г.

Название банка	Уставный капитал, млрд. руб.	Структура уставного капитала с позиции государственного участия
ОАО «Сбербанк России»	87,7	60,25% - доля государства
«Газпромбанк» (ОАО)	24,5	прямое участие государства отсутствует, но ОАО «Газпром» имеет 41,73% акций банка, а государство – 50%+1 акция ОАО «Газпром»
ОАО «Банк ВТБ»	113	75,5% - доля государства
ОАО «Россельхозбанк»	180	100% - доля государства
Банк Москвы	18	Группа ВТБ -96,88%, государство – 3,12%

Источник: [4].

Однако существуют исследования, согласно которым государство в России оказывает непосредственное влияние более чем на 50 кредитных организаций. Причем практика показывает, что на долю этих 50 из 900 банковских структур приходится около 40% всех собственных активов

финансового сектора страны. Они выдали более 45% всех кредитов организациям и физическим лицам, привлекли около 50% всех размещенных в России вкладов. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим рейтинг топ-10 банков по размеру активов (таблица 2).

Таблица 2. Топ – 10 российских банков по размеру активов

Место на 01.01. 2015	Место на 01.01. 2014	Наименование банка	Активы на 01.01.2015, млн. рублей	Активы на 01.01.2014, млн. рублей	Темп прироста за 2014 -2015, %
1	1	ОАО «Сбербанк России»	22 099 451.90	16 596 867.80	33.15
2	2	ОАО Банк ВТБ	8 408 796.80	5 415 488.70	55.27
3	3	Банк ГПБ (АО)	4 688 704.50	3 608 785.90	29.92
4	4	ВТБ 24 (ПАО)	2 855 824.80	2 095 544.30	36.28
5	8	ПАО Банк «ФК Открытие»	2 735 010.80	951 829.40	187.34
6	6	ОАО «Банк Москвы»	2 423 967.50	1 830 371.20	32.43
7	7	ОАО «АЛЬФА-БАНК»	2 254 542.40	1 531 616.00	47.20
8	5	ОАО «Россельхозбанк»	2 159 574.10	1 905 909.70	13.31
9	18	ЗАО АКБ «Национальный Клиринговый Центр»	1 490 099.70	387 092.30	284.95
10	9	АО ЮниКредит Банк	1 375 063.90	921 948.30	49.15

Источник: [5].

Анализ таблицы 2 показывает, что из 10 лидирующих банков по размеру активов 6 из них - банки с государственным участием.

Есть мнение, что банки с долей участия государства в уставном капитале, привлекательнее, чем чисто коммерческие. Мнение это достаточно распространено, и зачастую граждане обращаются в конкретный банк не потому, что там выгоднее разместить средства или кредитоваться по сравнению с другими кредитными организациями, а потому, что есть надежда на то, что государство в качестве акционера даст дополнительные гарантии или привилегии клиентам банка. Рассмотрим рейтинг банков по размеру вкладов физических лиц (таблица 3).

Таблица 3. Топ – 10 российских банков по размеру вкладов физических лиц

Место на 01.01.2015	Наименование банка	Депозиты физлиц на 01.01.2015, млн. рублей	Депозиты физлиц на 01.01.2014, млн. рублей	Депозиты – темп прироста 2014/2015, %	Доля депозитов физлиц в совокупных обязательствах на 01.01.2015, %
1	ОАО «Сбербанк России»	6 451 737.4	6 105 694.3	5.67	31.13
2	ВТБ 24 (ПАО)	1 278 491.9	1 112 688.8	14.90	49.81
3	Банк ГПБ (АО)	376 424.7	290 343.7	29.65	8.70
4	ОАО «Россельхозбанк»	275 191.1	217 507.7	26.52	14.89
5	ОАО «АЛЬФА-БАНК»	250 940.2	160 672.6	56.18	12.49
6	ОАО «Банк Москвы»	223 744.1	180 281.2	24.11	10.93
7	ПАО «Промсвязьбанк»	194 529.	166 446.6	16.87	18.20
8	ЗАО «Райффайзенбанк»	166 040.2	150 313.4	10.46	19.46
9	ОАО «БИНБАНК»	162 726.3	96 509.4	68.61	42.32
10	ООО «ХКФ Банк»	158 446.9	201 689.8	-21.44	60.65

Источник: [5].

Данные таблицы 3 дают наглядно понять, что население страны предпочитает доверять свои вклады банкам с государственным участием, которые как показано в таблице 3, занимают первые 4 места в рейтинге (Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк, Россельхозбанк).

Следует также отметить, что совокупная доля Группы ВТБ и Сбербанка на рынке розничного кредитования в сентябре 2014 года превысила 50%. Доля Сбербанка в кредитовании физических лиц с начала 2014 года выросла с 33,5 до 35,2%, группы ВТБ - с 14,2 до 15,3%. Госбанки являются лидерами ипотечного кредитования населения и одновременно кредитования сферы жилищного строительства [4].

Основное конкурентное преимущество госбанков в рознице - низкая стоимость фондирования, как следствие, они предлагают кредиты по более низким ставкам и на более длительный срок.

Важнейшей отличительной чертой банка с государственным участием является его сетевая многоуровневая организации. Они являются банками федерального уровня с разветвленной сетью филиалов, отделений, операционных офисов в регионах страны. Часть из них имеет дочерние банки в РФ и за рубежом, образуя фактически банковские группы. О согласованной организации позволяют судить следующие особенности деятельности сетевой формы организации банковской деятельности:

- в ее структуре вырабатываются формальные и неформальные нормы регулирования деятельности;
- нормы регламентируют порядок принятия решений, деятельность и взаимодействие субъектов сетевой структуры;
- нормы действительны в течение продолжительного времени и отличаются устойчивостью по отношению к образцам поведения отдельных субъектов структуры;
- они распространяются на всех субъектов в составе сетевой организации [6].

Наконец, первоочередные задачи, решаемые в настоящее время российскими коммерческими банками (повышение капитализации, качества менеджмента), являются объективно актуальными и для банков с государственным участием [8].

Первая из проблем находится под постоянным контролем Банка России, перманентно повышающего нормативные требования к минимальному капиталу всех коммерческих банков, и решается банками эволюционным (органический рост и революционным путем (дополнительной эмиссии акций, слияния и поглощения) [7].

Проблемы повышения качества управления коммерческими банками далеки от разрешения, в том числе и в банках с государственным участием. Отмечается: слабая информированность сотрудников о стратегических планах развития банка; нечеткое распределение служебных функций и делегирования ответственности; слабая координация между подразделениями, препятствующая реализации внутрибанковских проектов и снижающая их эффективность; недостаточная ориентация на потребности и цели клиентов, стратегию их развития; использование премирования как основного и единственного рычага мотивации персонала [8].

Таким образом, подчеркивается необходимость дальнейшего совершенствования подходов к стратегическому и тактическому управлению операционной деятельностью объекта настоящего исследования, актуализации методологии оценки эффективности деятельности банка с государственным участием в разрезе таких составляющих как коммерческая (экономическая), технологическая и социальная эффективность.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1: Федер. закон № 51-ФЗ от 30.11.1994 г. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=153956/>
2. О банках и банковской деятельности: Федер. закон № 395-1 от 02.12.1990г. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=155170/>
3. Об оплате уставного капитала кредитных организаций за счет средств бюджетов всех уровней, государственных внебюджетных фондов, свободных денежных средств и иных объектов собственности, находящихся

в ведении органов государственной власти и органов местного самоуправления: Указание Банка России № 1186-У от 14.08.2002 г. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=108676/>

4. Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт РА. – [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/banks/prognoz_2015 (дата обращения 19.03.2015)
5. Официальный сайт Центрального Банка России. – [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 19.03.2015)
6. Езангина И.А. Потенциал сетевой модели организации и управления межфирменным взаимодействием / В сборнике «Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе»; материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 55-62.
7. Езангина И.А. Консолидация корпоративного капитала как важнейший фактор роста конкурентоспособности национальной и мировой экономики // Фундаментальные исследования. 2013. № 10-9. С. 2010-2014.
8. Корнеева А.В., Корнеев Г.У. Банки с государственным участием в капитале: особенности и проблемы менеджмента // Известия Калининградского государственного технического университета. 2011. № 22. С. 64-70.
9. Криушина, Т.В. Государственно-частное партнёрство в банковской деятельности / Криушина Т.В., Харламова Е.Е. // Современные аспекты глобализации экономических процессов : сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. (20 дек. 2014 г.) / Науч. центр «Аэтерна». - Уфа, 2014. - С. 126-128.
10. Селищев А.С. Деньги. Кредит. Банки. СПб.: Питер, 2011. - 432с.

Крылов А.Г.
проректор по организационной и воспитательной работе
Государственная полярная академия
Россия, г. Санкт-Петербург

ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СЕТИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы реализации инновационной деятельности в национальной экономике, связанные с необходимостью повышения клиентоориентированности инноваций. Предложено формирование инновационно-технологических сетей как способа интеграционного взаимодействия предприятий в рамках реализации инновационного цикла.

Ключевые слова: инновационная деятельность, параметры инновационной деятельности, инновационно-технологическая сеть, клиентоориентированность инноваций.

Современные рыночные условия функционирования отечественных предприятий свидетельствуют о необходимости поиска путей повышения эффективности их функционирования, источниками которых по праву считается инновационная деятельность. Рассматривая неблагоприятные макроэкономические условия, в которых свою деятельность реализуют предприятия, становится очевидной проблема формирования устойчивых предпосылок для опережающего инновационного развития отраслей [1]. Однако резкий скачок в области создания прорывных технологий не представляется сегодня возможным в связи с высокой капиталоемкостью инновационных проектов, а также рисковостью данного вида деятельности [2]. В то же время разрабатываемая Минэкономразвития РФ стратегия импортозамещения может стать существенным стимулом в инновационном развитии ряда стратегически важных отечественных предприятий.

Однако успешная реализация мероприятий стратегии импортозамещения становится возможной при развитии интеграции участников инновационного процесса, когда исследовательские структуры создают новшества, способные к воспроизводству в существующих производственных структурах и необходимые конечному потребителю. Все это позволяет сделать вывод о необходимости повышения клиентоориентированности инновационной деятельности, которая, на наш взгляд, достигается путем развития сетевого взаимодействия между предприятиями – участниками инновационного цикла [3].

Инновационная деятельность, являясь основной конкурентоспособности для предприятий, представляет собой процесс создания новшеств, использование которых позволяет усовершенствовать существующие технологии и повысить экономическую эффективность предприятий [2]. В то же время в масштабах национальной экономики инновационное развитие обеспечивается не только созданием инноваций, но и их освоением отраслями народного хозяйства.

Актуальность повышения клиентоориентированности инновационной деятельности также связана и с тем, что современный этап развития российской экономики характеризуется изменением приоритетов ее роста. Потенциал преимущественно экстенсивного восстановительного роста в большинстве отраслей национального хозяйства практически исчерпан. В системе международного разделения труда Россия воспринимается как поставщик ресурсов (углеводородов, металла, зерна), что не соответствует имеющимся научным заделам и истории советского периода. Сложившаяся специализация российской экономики даже при благоприятной конъюнктуре на сырьевых рынках делает экономический рост неустойчивым, а его темпы затухающими, что в итоге сказывается на формировании инновационной политики. В то же время клиентоориентированные исследовательские

структуры способны создавать инновации для этих и других базовых отраслей национальной экономики, обеспечивая их инновационное развитие.

Однако в данном вопросе требует дополнительной проработки проблема формирования сетевых объединений предприятий – участников инновационного цикла и совершенствования системы управления инновационной деятельностью в них. Управляя инновациями, позволяющими значительно улучшить положение предприятий на рынке и их конкурентные преимущества, предприятия сталкиваются с проблемой разработки новых подходов к управлению, что приводит к необходимости создания программ инновационного развития [4]. Программа инновационного развития предприятия включает определенную совокупность проектов, различающихся составом стадий инновационного процесса, типом реализуемых инноваций, объемом и видами используемых ресурсов. Эти различия представляют собой характеристики и условия реализации инновационных проектов, называемые параметрами. Неопределенность и риски, вызванные инновационным характером проектов, включенных в программу инновационного развития предприятия, приводят к необходимости управления параметрами инновационных проектов, имеющих также неопределенный характер. Управление параметрами позволяет с меньшими затратами достигать высокий уровень конкурентных преимуществ.

Основываясь на результатах проведенных исследований, программа инновационного развития представляет собой комплекс инновационных и сопутствующих проектов, мероприятия которых согласованы по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивают эффективное решение задач по созданию и освоению инноваций [5]. Достижение запланированных целей программы инновационного развития становится возможным при реализации обоснованной и эффективной инновационной политики предприятия. Следовательно, цель любой организации заключается в преобразовании политики, реализации новых инициатив, повышении рентабельности инвестиций в исследования или запуск нового продукта.

Таким образом, программа инновационного развития позволяет достичь [5]:

- улучшения организационной составляющей того, что инновации действительно требуются;
- увеличения внимания к нуждам и требованиям заказчика;
- увеличения эффективности развития бизнеса;
- разработки эффективной инновационной политики;
- реализации процессов лицензирования и регистрации авторских прав на интеллектуальную собственность;
- увеличения вероятности обеспечения финансирования новых предприятий и/или проектов;

- управления инновациями для текущих и планируемых проектов.

Это, в свою очередь, обуславливает необходимость повышения эффективности расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Однако эмпирические исследования свидетельствуют о том, что в корпоративных структурах до 1/3 всех затрат на инновационные разработки впоследствии признаются как расходы, не приведшие к созданию нематериальных активов. Для большинства компаний рост таких расходов связан с существенным риском и часто рассматривается как преимущественно имиджевый фактор, а не как реальный вклад в создание критических факторов успеха, повышение стратегической конкурентоспособности, и роста рыночной стоимости компании [6].

В связи с этим становится актуальной задача управления параметрами инновационных проектов, включенных в программу инновационного развития предприятия. При этом основой программы в современных условиях становится решение задач модернизации на основе развития клиентоориентированности инноваций, что определяет необходимость в стимулировании привлечения, концентрации и целевого вложения российских и иностранных инвестиций с ориентацией на повышение эффективности удовлетворения спроса на инновации потенциальных покупателей товаров с высокой добавленной стоимостью [7].

Среди наиболее значимых параметров инновационных проектов можно выделить следующие [7]:

- сроки выполнения проекта;
- затраты на реализацию проекта;
- коллектив исполнителей проекта;
- запланированные результаты проекта.

Кроме перечисленных параметров инновационных проектов, программа инновационного развития предприятия должна включать и параметры взаимодействия с другими участниками инновационного цикла – предприятиями, которые в рамках сетевого взаимодействия обеспечивают создание и освоение инновационного проекта. В связи со сложностью этапов инновационного цикла и необходимостью управления конкурентоспособностью участников формируемых инновационно-технологических цепочек необходимо комплексирование программ инновационного развития – создание инновационно-технологических сетей как основы решения проблем стимулирования инновационных трендов для решения сложных задач оптимизации инновационно-технологических цепочек.

Использование инновационно-технологических сетей позволит обеспечить налаживание инновационно-технологических цепочек в инновационной сфере для покупателей товаров с высокой добавленной стоимостью. Одновременно с этим переход к инновационно-

технологическому формату управления задает направление модернизации, формирования программ инновационного развития на основе оптимизации инновационно-технологических цепочек с учетом тенденций инновационного развития национальной экономики.

В то же время важным условием повышения клиентоориентированности инновационной деятельности на основе развития управленческих механизмов в рамках координации инновационно-технологических сетей на всех уровнях управления является координация инновационных стратегий производственных и исследовательских структур.

Координация инновационных стратегий позволяет оптимизировать динамическое взаимодействие предприятий в инновационно-технологической сети на базе реализации экономических и технологических мер модернизации производства, наращивания объемов инвестиций для осуществления программ повышения конкурентоспособности участников инновационно-технологических цепочек с учетом критериев экономической целесообразности с обеспечением:

- системной эффективности мер, направленных на сбалансированность интересов производителей и потенциальных покупателей товаров с высокой добавленной стоимостью для реализации возможности сокращения нерациональных финансовых издержек;

- рыночной эффективности процессов решения проблем перехода к качественно иной структуре научно-технического потенциала с территориальной дифференциацией инновационных центров в зависимости от различных характеристик инновационно-технологических цепочек в инновационной сфере, месторасположения потенциальных покупателей товаров с высокой добавленной стоимостью и выбора вариантов замещения источников инноваций;

- технологической и производственной кооперации предприятий разных форм собственности в рамках приоритетов инновационного развития национальной экономики.

Таким образом, инновационная стратегия, основанная на программе инновационного развития предприятий в рамках инновационно-технологических сетей, позволяет рационализировать структуру инновационно-технологических цепочек в соответствии с приоритетами системно-структурного изменения научных и производственных структур путем обеспечения организационно-технологической эффективности перехода от существующей технологической базы экономики к новой постиндустриальной базе на основе высокой клиентоориентированности инноваций с минимально возможными издержками в рамках формирования нового научно-производственного базиса.

Использованные источники:

1. Решение актуальных проблем управления инновационной деятельностью на основе проектного подхода [Текст] / А.Г. Крылов // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №12 ч.4. – с.747-751.
2. Проблемы снижения и оптимизации инновационных рисков в новых геополитических условиях [Текст] / А.Г. Крылов, А.Д. Макаров // Материалы IV Международной научно-практической конференции «Инновационные технологии в сервисе», 18 - 19 декабря 2014 г. Санкт-Петербург. Изд-во СПбГЭУ. - 2014. – с.72-79.
3. Теоретические основы управления инновационной деятельностью на основе проектного подхода [Текст] / А.Г. Крылов // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №12 ч.4. - с.683-685.
4. Влияние инноваций на эффективность деятельности промышленных предприятий (организационно-экономический аспект) [Текст] / Ал.Д. Шматко, А.И. Арсентьев // Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 9 - с. 869-874.
5. Совокупность инновационных проектов предприятия как инструмент повышения эффективности инновационной деятельности [Электронный ресурс] / А.Г. Крылов // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 2. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/02/7362>.
6. Использование интеллектуального капитала для инновационного развития компаний [Текст] / А.Д. Шматко // Вестник экономической интеграции. - 2010. - № 12 Т. 1.
7. Модель оценки экономической эффективности проектного управления инновационной деятельностью предприятий [Электронный ресурс] / А.Г. Крылов // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 2. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/02/7364>.

*Крылов А.Г.
проректор по организационной и воспитательной работе
Государственная полярная академия
Россия, г. Санкт-Петербург*

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Статья посвящена исследованию одного из наиболее актуальных на современном этапе направлений повышения эффективности инновационной деятельности – обеспечению клиентоориентированности инноваций, которая способствует активизации инновационного развития национальной экономики.

Ключевые слова: инновационная деятельность, клиентоориентированность инноваций, инновационная активность предприятий, инновационное развитие, коммерциализация инноваций.

В настоящее время государственная политика в области инновационного развития национальной экономики направлена на разработку различных мероприятий по ее активизации, в том числе через механизмы ресурсного обеспечения [1, 2]. Однако, как показывают проведенные исследования, для отечественных инноваторов актуальной является не столько проблема поиска инвестиций или других ресурсов, сколько коммерциализация созданных инноваций. При этом необходимо учитывать, что именно освоение инноваций в национальной экономике отражает конечную эффективность инновационной деятельности, показателем которой является полученный инноватором экономический эффект.

В связи с тем, что коммерциализация инноваций является сложной научной и практической задачей, в которой ключевое значение имеет клиентоориентированность разработанных новшеств, в настоящей статье проведено исследование особенностей реализации клиентоориентированной инновационной деятельности. Построение такой модели инновационной деятельности становится возможным только после изучения рынка, целевой аудитории нового продукта, пожеланий, потребностей потребителей, определения основных конкурентов и анализа их деятельности. Другим важным элементом работы является подготовка кадров в области разработки инновационных проектов, производства и продвижения на рынке, сервисного обслуживания продуктов. Также необходимо отметить потребности в создании новых производств и модернизации старых, налаживании кооперации, отладки систем маркетингового продвижения продуктов. Существует не меньшая необходимость в защите будущих результатов интеллектуальной деятельности, воплощенных в новом продукте либо с помощью патентов, либо как ноу-хау (коммерческой тайны).

Таким образом, клиентоориентированная инновационная деятельность должна быть ориентирована на реализацию моделей [3, 4]:

- «ожидание от услуги»;
- «запланированная услуга»;
- «предоставленная услуга»;
- «степень соответствия»;
- «восприятие услуги».

«Ожидание от услуги» характеризует качество услуги, которую потребитель хотел бы получить. Ожидания потребителя сформированы, главным образом, на основе опыта и потребностей, доступной для него информации. Эти ожидания могут быть отражены в определенных требованиях, или они могут быть предполагаемыми или неопределенными.

«Запланированная услуга» характеризует услугу, которую предприятие намеревается предоставить. Запланированная услуга обычно формируется на основе компромисса между пониманием органом местного

самоуправления ожиданий потребителя, возможностей органа местного самоуправления, его внутренних интересов и различных технических, законодательных, обязательных и иных ограничений, применимых к органу местного самоуправления и услуги.

«Предоставленная услуга» характеризует услугу, предоставленную потребителю. «Степень соответствия» является степенью, до которой предоставленная услуга соответствует запланированной услуге, и эта степень соответствия составляет представления органа местного самоуправления о качестве.

«Восприятие услуги» характеризует представления и реакция потребителя на предоставленную услугу. Это восприятие сформировано потребностями потребителя, его экономической и окружающей средой.

Таким образом, создаваемые в результате реализации инновационной деятельности новшества должны способствовать удовлетворению потребностей целевых групп (структурных подразделений предприятия, других предприятий – заказчиков или государства). При этом удовлетворенность – это суждение, мнение, выраженное потребителем. Степень удовлетворенности находится в промежутке между видением потребителя ожидаемой услуги и восприятием потребителя предоставленной услуги [4].

На основе вышеизложенного, при управлении инновационной деятельностью необходимо обратить внимание на «внутренние» меры качества в функционирующих процессах и «внешние» меры, связанные со степенью выполнения требований и ожиданий потребителя. Кроме всего прочего, этот факт показывает, что реализация инновационной деятельности приводит к удовлетворению потребностей общества и других заинтересованных сторон. Из этого факта, можно сделать вывод, что предприятия с помощью моделей и международных стандартов будут успешно справляться со своими функциями [4].

На современном этапе развития подходов к эффективной организации инновационной деятельности предприятия в различных странах мира, в первую очередь, отдают предпочтение стандартам, определяющим требования к системам менеджмента качества (ISO 9001:2008), охраны труда и профессиональной безопасности (OHSAS 18001), информационной безопасности (ISO 27001), социальной ответственности (ISO 26000), экологического менеджмента (ISO 14001). Однако бесспорным лидером среди стандартов, внедряемых в органах государственной власти и местного самоуправления, является стандарт ISO 9001:2008, по праву вошедший в «Книгу рекордов Гиннеса» в качестве самого используемого в мировой практике стандартизации систем менеджмента. Рост популярности данного стандарта наглядно виден в ежегодных обзорах, публикуемых ISO.

Все вышеприведенные факты говорят о том, что системы управления инновационной деятельностью, предлагаемые стандартами ISO, позволяют

обеспечивать высокий уровень удовлетворенности потребителей. Конечно, внедрение системы менеджмента качества имеет свои особенности, это сложный и многоступенчатый процесс. Однако адаптировав требования стандарта ISO 9001 к специфике предприятия, всегда можно достичь требуемого результата.

В качестве наиболее значимых показателей клиентоориентированной инновационной деятельности предприятий можно выделить:

- партнерство и связи;
- ответственность при расходовании средств бюджета;
- защита граждан и деятельность аварийных служб;
- прозрачность и ответственность перед обществом;
- систематическое использование высоких технологий.

Одновременно с этим для выполнения условий клиентоориентированности управление инновационной деятельностью должно учитывать особенности [5]:

- полностью понять и/или возможно повлиять на ожидания потребителя при определении запланированной услуги (исследование требований, обмен информацией и проектирование услуги);

- предоставить услугу соответствующую запланированной услуге (операционный менеджмент и управление производственными процессами);

- понять и управлять восприятием потребителя предоставленной услуги путем усовершенствования услуги и/или изменения ее восприятия (обмен информацией, маркетинг и взаимоотношения с потребителями).

Таким образом, управление клиентоориентированной инновационной деятельностью должно учитывать значительное число факторов и обладать соответствующими инструментами. При этом формирование и реализация клиентоориентированных инноваций направлено на решение следующих задач [6, 7]:

- усиление влияния потребностей структурных подразделений, целевых групп и потребителей на реализацию важнейших направлений инновационного развития;

- определение новых направлений развития предприятия, совершенствования существующих процессов;

- определение принципиальных направлений развития, способствующих диффузии и мультипликации инноваций;

- стимулирование инновационной деятельности предприятия;

- расширение кооперации между структурными подразделениями предприятия и формирование сетевого взаимодействия;

- совершенствование внутрифирменного регулирования в области научного, научно-технического и инновационного развития.

Таким образом, для предприятия клиентоориентированная инновационная деятельность позволяет добиться существенного повышения эффективности при освоении созданных инноваций, стимулирования спроса

через соответствие результатов инновационной деятельности потребительским ожиданиям и раскрыть перспективы инновационного развития.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 23.08.1996 №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008г. №1662-р «Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.».
3. Инновационный менеджмент: учеб.пособие [Текст] / под ред. Л.Н. Оголевой. - М.: ИНФРА-М. - 2010. - 237 с.
4. Инновационный менеджмент: учебник для бакалавров и специалистов, обучающихся по эконом. и техн. специальностям [Текст] / Р.А. Фатхутдинов / . - 6-е изд. – СПб.: Питер. - 2012. - 442 с.
5. Существование инновационного риска в деятельности хозяйствующего субъекта [Текст] / А.В. Прокопьева // Электронный научный журнал «Современные исследования социальных проблем». - 2012. – № 3 (11).
6. Оценка значимости изобретений как инструмент управление инновационным процессом [Текст] / Скорняков Э.П., Горбунова М.Э. - 2-е изд., доп. - М.: Патент. - 2006. – 155 с.
7. Стратегические ориентиры развития национальной инновационной системы России в условиях глобализации инновационного процесса [Текст] / Е.Н. Александрова // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. - 2009. - № 5 - с.63-70.

*Кряжева И.Н.
студент 3го курса
направление «Юриспруденция»
Тюменский Государственный Университет
Россия, г. Тюмень*

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: валютная система, валютное регулирование и валютный контроль, валютный курс

В настоящее время особую значимость приобретает дальнейшее развитие валютной системы России, в связи с тем, что экономика России открыта, она определяется в значительной степени внешними факторами (зависимости от сырьевого сектора), мировая валютная система претерпевает кризис, который проявляется в возросшей волатильности валютных курсов.

От эффективности системы валютного регулирования и валютного контроля во многом зависят эффективность и уровень развития российской экономики. Это касается, в первую очередь, устойчивости национальной

валюты, стабильности финансово-кредитной и, в частности, банковской системы, состояние финансового рынка, инвестиционного климата в стране, способности государства интегрироваться в международное экономическое сообщество^[41].

Основополагающим законом в сфере валютного регулирования является Федеральный закон от 10.12.03 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»^[42]. В целях повышения эффективности и оптимизации функционирования системы валютного контроля был принят Федеральный закон от 6 декабря 2011 года № 406 - ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в части упрощения процедур валютного контроля»^[43]. Также важную роль в валютных правоотношениях играет инструкция Банка России от 04.06.12 №183-И «О порядке предоставления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а так же порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением»^[44].

Применяемые к резидентам и нерезидентам меры воздействия за нарушение требований валютного законодательства РФ установлены статьей 15.25 «Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.01 №195-ФЗ.

Несмотря на использование термина «валютное регулирование» в Федеральном законе № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», в законодательстве РФ до сих пор нет легального определения этого понятия^[45].

Приведем некоторые позиции российских учёных применительно к понятию «валютное регулирование».

Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е.Б.^[46] дают следующее определение «Валютное регулирование - есть деятельность государственных органов по управлению обращением валюты, контролю за валютными операциями, воздействию на валютный курс национальной валюты, ограничению использования иностранной валюты». В данном случае валютное регулирование рассматривается как - способ воздействия на денежные отношения, возникающие по поводу осуществления валютных операций, т.е. их упорядочивание и регламентация, в этой связи нелогично охватывать категорией «валютное регулирование» термин «валютный контроль», представляющий собой одну из форм деятельности государства

⁴¹ Андропова Н. Э. Особенности и перспективы современной валютной системы России в условиях глобализации [Текст] / Н. Э. Андропова // Молодой ученый. 2013. №1. С. 73.

⁴² Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 50. Ст.4859.

⁴³ Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 50. Ст.7348.

⁴⁴ Вестник Банка России. N 48-49. 2012.

⁴⁵ Собрание законодательства Российской Федерации.2003.№ 50.Ст.4859.

⁴⁶ Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. С.71.

по обеспечению установленного порядка проведения валютных операций..

Крашенинников В.М.^[47] определяет валютное регулирование как, с одной стороны, процесс, а с другой – порядок государственного управления валютной сферой в экономике. Недостатком указанной формулировки можно назвать то, что в основе управления валютной сферой экономики лежат экономические законы, а также рыночные отношения хозяйствующих субъектов. Валютное регулирование призвано устанавливать правила проведения валютных операций и регламентировать участие государства на валютном рынке. Кроме того, предметом валютного регулирования является значительный пласт операций в российских рублях между резидентами и нерезидентами.

Хаменушко И.В.^[48] дает следующее определение: Валютное регулирование – правовой режим, когда участники валютных отношений вправе совершать валютные операции с соблюдением валютных ограничений и под контролем государства.

По мнению Т.П. Базарова^[49] «Валютное регулирование – деятельность органов власти по закреплению порядка совершения валютных операций резидентами и нерезидентами в РФ и за её пределами, ответственность за нарушение валютного законодательства».

Наиболее полным на наш взгляд, представляется определение данное Сазоновой Е.С., которая предлагает рассматривать валютное регулирование, как систему экономических отношений, связывающих субъектов этих отношений в процессе взаимоувязанного мониторинга, анализа и управления трансграничными валютными операциями с целью выработки осуществляемых государством административных и экономических мер по обеспечению устойчивости платёжного баланса страны^[50].

Действующая на сегодняшний день система валютного регулирования и валютного контроля недостаточно систематизирована, вследствие чего и возникают проблемы при осуществлении валютных операций.

Одной из основных проблем в системе валютного регулирования является ведомственная разобщенность и отсутствие эффективной координации. Органами валютного регулирования в России являются Центральный банк и Правительство Российской Федерации. Валютный контроль в нашей стране осуществляется Правительством РФ, а также органами валютного контроля - Центральным банком РФ и федеральными органами исполнительной власти, уполномоченными Правительством РФ. Агентами валютного контроля, в свою очередь, выступают уполномоченные банки, подотчетные банку России, а также профессиональные участники

⁴⁷ Крашенинников В.М. Валютное регулирование в системе государственного управления экономикой. М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2003. С.27.

⁴⁸ Хаменушко И.В. Валютный контроль в Российской Федерации. М.: ИД ФБК-Пресс, 2009. С.54.

⁴⁹ Базаров Т.П. Валютное регулирование в России. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. С.69.

⁵⁰ Сазонова Е.С. Регулирование и контроль трансграничных валютных операций. Хабаровск, РИЦ ХГАЭП, 2011. С.10.

рынка ценных бумаг и территориальные органы федеральных органов исполнительной власти, являющихся органами валютного контроля.

Также в настоящее время, одной из основных проблем является проблема установления и поддержания валютно-правовой дисциплины, которая направлена на достижение прозрачности в заключении и исполнении международных контрактов, налоговой и бухгалтерской безупречности внешнеэкономических сделок, а также вопросов валютной ответственности.

Действующая на сегодняшний день система наказаний за несоблюдение норм валютного законодательства далека от оптимальной. Система валютного контроля ориентируется в основном на создание барьеров на пути утечки капитала и нарушений валютного законодательства, также существуют многообразные экономические условия, препятствующие свободному валютному обмену (монополии, высокие барьеры входа-выхода и т.п.).

Проблема России заключается и в том, что национальная валюта постоянно вступает в конкуренцию с гораздо более сильной и ликвидной иностранной валютой - долларом США⁵¹. Чтобы в таких условиях национальная валюта могла удержать позиции и полноценно выполнять функции денег, национальный валютный рынок должен быть стабилен и предсказуем, этого можно достигнуть только путем создания эффективной системы валютного регулирования и валютного контроля.

Использованные источники:

1. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 50. Ст.4859.
2. О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в части упрощения процедур валютного контроля: Федеральный закон от 6 декабря 2011 года № 406 - ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 50. Ст.7348.
3. О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением: Инструкция Банка России от 04.06.2012 N 138-И // Вестник Банка России. N 48-49. 2012.
4. Андропова Н. Э. Особенности и перспективы современной валютной системы России в условиях глобализации / Н. Э. Андропова // Молодой ученый. — 2013. — №1. — С. 72-76.
5. Базаров Т.П. Валютное регулирование в России - /Т.П. Базаров. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. - 512 с.

⁵¹ Проблемы осуществления валютного контроля и валютного регулирования в Российской Федерации [Электронный ресурс] – URL: <http://www.financedone.ru/sools-208-1.html> (дата обращения: 15.01.2015)

6. Крашенинников В.М. Валютное регулирование в системе государственного управления экономикой / В.М. Крашенинников. - М.: ЗАО «Изд-во «Экономика»», 2003. - 399 с.
7. Проблемы осуществления валютного контроля и валютного регулирования в Российской Федерации [Электронный ресурс] – URL: <http://www.financedone.ru/souls-208-1.html> (дата обращения: 15.01.2015)
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 495 с.
9. Сазонова Е.С. Регулирование и контроль трансграничных валютных операций / Е.С. Сазонова, Ю.В. Рожков. – Хабаровск, РИЦ ХГАЭП, 2011. – 164 с.
10. Хаменушко И.В. Валютный контроль в Российской Федерации: Учеб. пособие / И.В. Хаменушко. - М.: ИД ФБК-Пресс, 2009. – 480 с.

*Кудряшов А.Г.
студент 4го курса
Щербакова Т.Н.
студент 4го курса
Джек Л.Н., к.э.н.
доцент
ГАОУ ВО ТО ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НА РЫНКЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Аннотация: в статье рассматривается современная ситуация на Российском валютном рынке, а также меры и способы влияния Банка России на сложившуюся ситуацию.

Ключевые слова: Банк России, валютная политика, денежная масса, динамика валютного курса, ВВП, активный торговый баланс, цена на нефть, Brent

Составной частью внешнеэкономической политики, направленной на регулирование сферы международных расчетов страны и поддержание ее национальной валюты, является валютная политика. Повышение учетной ставки и приток капиталов в страну может улучшить состояние платежного баланса и способствовать росту курса национальной валюты. [4]

Величина процентных ставок Центрального банка страны определяет доходность по депозитам в коммерческих банках и государственных ценных бумаг. При прочих равных условиях капитал начнет перетекать в финансовые инструменты той страны, чья доходность выше, что приведет к росту курса национальной валюты. Это приводит к устойчивым потокам капитала от валют, где ставки ниже или находятся в фазе понижения, в

валюты, у которых ставка выше или переходит в фазу повышения. Фазы повышения и понижения процентных ставок связаны с экономической ситуацией и также длятся многие месяцы, сильно влияя на формирование тренда. [3]

Рост курса национальной валюты приводит к росту цен национальных товаров на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что приводит к сокращению их экспорта, который в результате становится менее конкурентоспособным. При этом цены на иностранные товары, выраженные в национальной валюте, снижаются, в результате чего их импорт увеличивается. Увеличивается также экспорт капитала.

Современная ситуация на Российском валютном рынке диктуется динамикой мировых цен на основные товары отечественного экспорта наибольшую долю в котором занимает углеводородное сырье, а также инвестиционными потоками и инструментами валютной политики Банка России. В начале 2013 г. в условиях роста цен на мировом рынке энергоносителей наблюдался существенный приток средств от внешнеторговых операций. Снижение цен на нефть в середине 2014 года послужило основной причиной ослабления национальной валюты. [2]

Мировые цены на нефть марки «Brent» начале 2014 г. находились в районе от 106 до 110 долл. США за баррель. Напряженность на Ближнем Востоке и сохранение квот на добычу нефти странами – членами ОПЕК поддерживали высокий уровень цен, несмотря на значительные объемы мировых запасов нефти и сокращение ее потребления в США и странах ЕС. В связи с тем средняя цена равнялась 108,1 долл. США за баррель и сложилась практически на уровне III квартала 2014 г. Резкое снижение цен на нефть в конце 2014 года было обусловлено тем, что Саудовская Аравия отказалась от своей роли Федеральной резервной системы на нефтяном рынке. «Саудовцы» больше не захотели проводить “операции на открытом рынке”, чтобы стабилизировать цену от имени ОПЕК. Они решили разрешить рынку определить цену и надеются, что она упадет достаточно низко, чтобы остановить значительную часть нефтедобычи в США, а затем снова вырастет. [1]

Центральный банк России во вторник 16 декабря 2014 года объявил о резком повышении ключевой процентной ставки с 10,5 до 17,0 процентов, после обвала рубля накануне до нового рекордно низкого уровня. "Это решение направлено на ограничение существенно возросших рисков девальвации рубля и инфляционных рисков", - говорится в заявлении ЦБ РФ.

В понедельник 15 декабря 2014 года рубль перенес мини-крах, упав на 9,5 процентов в течение одного дня, несмотря на неоднократные вмешательства со стороны Центрального банка, который, по-видимому, осуществлял интервенции в понедельник днем. ЦБ предупредил, что низкий уровень цен на нефть, а также геополитическая напряженность из-за кризиса

в Украине могут вызвать сокращение ВВП России почти на 5 процентов в следующем году.

Значительно более высокая процентная ставка - которая был на уровне 5,5 процента в начале года - теперь угрожает еще и задушить экономику. Рубль 15 декабря впервые пробил уровень 64 к доллару и 78 к евро, хотя Банк России уже есть потратил около \$6 млрд (4,8 млрд евро) на интервенции в этом месяце, чтобы замедлить падение национальной валюты. Российские новостные агентства сообщили, что на короткий промежуток времени рубль подскочил до отметки в 60 за доллар, что, возможно, было связано с интервенцией Центрального банка, но это не развернуло тенденцию. На открытии торгов 16 декабря рубль кратковременно укрепился до отметки в 59 за доллар на фоне резкого повышения ставки ЦБ, однако спустя несколько часов упал ниже отметки в 70 за доллар и 87 за евро. Потеряв более 50 процентов своей стоимости по отношению к доллару в этом году, рубль выглядит сейчас хуже, чем украинская гривна, которая упала на 48 процентов с начала года. Между тем, Украина ведет войну и находится на грани банкротства.

Поддержка России повстанцев на востоке Украины и присоединение Крыма привели к санкциям со стороны стран Запада, что стало причиной ослабления рубля в начале этого года. Геополитическая напряженность возросла в последние дни, после того как американские законодатели заговорили о введении новых санкций против России и поставке военной техники в Киев на сумму \$350 миллионов долларов США.

Однако основная проблема заключается в ценах на нефть. Половина экспортных доходов России поступает от нефти и газа, и падение цен на нефть вдвое за последние шесть месяцев нанесло сокрушительный удар по финансам страны и обусловило падение рубля.

Всемирный банк пересмотрел свои прогнозы роста ВВП для России с 0,5 процента до 0,7 процента в 2014 году и с 0,3 процента до нуля процентов в 2015 году, о чем банк объявил 2 декабря. Основной причиной пересмотра стал более большой, чем ожидалось, чистый экспорт, с одновременным снижением импорта больше, чем ожидалось, из-за резкого снижения курса рубля в последние месяцы.

Повышение цен на импорт снижает спрос домашних хозяйств и фирм. Некоторый временный потенциал направленный на замещение импорта, создаваемый ослаблением рубля стимулировал производственную деятельность, но вряд ли будет устойчивым в следующем году, учитывая, хрупкий внутренний спрос. [5]

Валовой внутренний продукт России повысился на 0,7 процента в третьем квартале в годовом исчислении, что меньше 0,8 процентов в предыдущем квартале, - показали предварительные данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат). Экономика России была ослаблена несколькими раундами Западных санкций из-за кризиса в

Украине, которые породили отток капитала и придержали иностранные инвестиции. Экономисты, опрошенные Агентством Рейтер в конце октября, прогнозировали рост ВВП России в 2014 году на 0,3 процента. [6]

Активный торговый баланс России сократился в сентябре до самого низкого за семь месяцев уровня, так как падающие цены на нефть уменьшили экспортный доход. Показатель упал на 20 процентов по сравнению с тем же месяцем годом ранее до \$13 миллиардов, - заявил Центральный банк РФ. Согласно оценке экономистов, показатель должен был составить \$15,7 миллиарда. Импорт уменьшился на 10 процентов до \$25,8 миллиарда, а экспорт упал на 13 процентов до \$38,8 миллиарда.

Использованные источники:

1. Библиотека Ведомости. URL: <http://www.vedomosti.ru/library/news/37310071/kak-ssha-perekroili-mirovoj-neftyanoj-rynok> (дата обращения 15.12.2014)
2. Основные направления единой государственной денежно кредитной политики. Центральный Банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart_system/osn_napr_dkp.htm&pid=dkp&sid=ITM_10655 (дата обращения: 15.12.2014).
3. РБК Ежедневная деловая газета URL: <http://www.rbcdaily.ru/finance/562949993171107> (дата обращения: 16.12.2014).
4. Федеральная служба государственной статистики (РОССТАТ) URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 16.12.2014).
5. EREPORT.RU. URL: <http://www.ereport.ru/articles/macro.htm> (дата обращения: 16.12.2014).

Кузина Е.В.

старший преподаватель

Приволжский институт повышения квалификации

Федеральная налоговая служба

Россия, г. Нижний Новгород

МАСТЕРА ДЕКОРАТИВНО-ПРИКЛАДНОГО ИСКУССТВА И ХУДОЖНИКИ – ТУНЕЯДЦЫ ИЛИ ЗОЛОТОЙ ФОНД РОССИИ?

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы мастеров изготовления художественных промыслов, работающих на дому, и предлагаются некоторые пути улучшения жизни, которые привели бы не только к уменьшению проблем мастеров, но и воплощению задач нашего общества по культурному наследию и занятости социально незащищённых слоёв общества.

Ключевые слова

Художники, мастера, ДПИ (Декоративно-прикладное искусство), ИП (индивидуальные предприниматели), художественные промыслы.

В этой статье мне хочется привлечь внимание к условиям жизни мастеров художественных изделий, которые не работают на больших художественных фабриках и заводах, а трудятся дома. Они создают свободные от цензуры и рамок шедевры по различным видам прикладного искусства, но при этом числятся в нашем обществе безработными. Они трудятся не покладая рук, сохраняя и передавая опыт и свое мастерство последующим поколениям, они живут, получая деньги за свои изделия случайными ярмарками или случайными договорами. Многие, чтобы не числиться безработными, имеют хоть какой-то стабильный заработок и при этом заниматься любимым делом, устраиваются на работу сторожами и ночью творят свои шедевры.

Россия богата художниками, мастерами художественных промыслов, ремесленниками, изготавливающими своими руками различные уникальные изделия. Они передают из поколения в поколение, своим детям и внукам, секреты мастерства резьбы по дереву, камню, кости, Хохломской росписи, Павловской филигрании, Гжели, плетения и других видов промыслов. В рамках существующего законодательства, Администрации городов и областей заботятся о развитии художественных промыслов, ремесел, организуют ярмарки, на которых разрешают проводить продажу изделий ДПИ (декоративно-прикладного искусства), проводить мастер-классы по обучению населения различным ремёслам. Содействуют проведению выставок и ярмарок, организованным по инициативе различных групп художников и мастеров. Но достаточная ли это забота в смысле «уверенности в завтрашнем дне»? У всех ли мастеров есть возможность создавать интересные уникальные изделия, и при этом зарабатывать на хлеб, содержать семью и передавать свой опыт внукам и правнукам?

Мастера и ремесленники часто объединяются в неформальные группы по видам деятельности для обмена опытом и получения сведений о ярмарках, магазинах, которые принимают продукцию для реализации изделий народных промыслов. Продажа, реализация изделий мастером – это не розничная торговля, это продажа его личного имущества, мастер не может торговать 5-6 дней в неделю, у него не будет времени на создание, на творчество. Он может сдать в магазины для реализации свои поделки и шедевры. Но магазины вынуждены значительно повысить цену на эти изделия, ведь им надо уплатить заработную плату продавцам, уплатить аренду за помещение и налоги. Чаще всего конечная цена за такие поделки не устраивает ни покупателя, ни мастера. Поэтому мастера стараются получить разрешение на участия в различных ярмарках – продуктовых, строительных и любых других, где их изделия разрешено продавать как вспомогательные. Это шанс, но небольшой. Специальные ярмарки художественных промыслов, декоративно прикладного искусства

проводятся Администрацией города либо 1 раз в год, либо совмещаются с праздником города, где три-четыре часа разрешено на улицах города порадовать население уникальными изделиями ручной работы. В это время происходит удивительное общение с мастерами, значительно отличающееся от покупки в магазине. Мастера с удовольствием рассказывают, как они создавали эти изделия, какой рассвет или закат отразили на поделке, им важно, чтобы изделия попали в добрые руки, потому что эти изделия несут их энергетику. На ярмарках к мастерам приходят начинающие, по обмену опытом, для многих людей вышивка лентами, декупаж, рисунки по стеклу являются хобби, и они с радостью выслушивают советы опытных мастеров, художников, ремесленников.

В Нижнем Новгороде мастером резьбы по дереву Фроловым И.Н. был организован Профсоюз мастеров с организацией юридического лица при Нижегородском профсоюзе работников Культуры, которому уже более 11 лет. Младенцева Н.В. создала центр Мастеров. Есть и другие общества, объединившие мастеров и ремесленников ручных художественных изделий. Мастера, живущие в разных городах области и районов города объединяются для передачи опыта и занятости населения, в целях воспитания, повышения культуры и получения специальности, хобби, для организации ярмарок. Они не раз поднимали вопросы условий мастеров в министерствах, в печати и на телевидении, но так устроено наше общество, что инициативы «снизу» приветствуются, но, к сожалению, очень долго реализовываются, так как все инициативы должны быть подкреплены законодательством. А сколько проблем воспитания молодежи было бы решено, сколько социальных вопросов – для мало оплачиваемых категорий населения и инвалидов было бы улучшено при возможности обучения их ремёслам и их постоянной реализации.

Многие понимают необходимость развития мастерства по различным направлениям, по видам творчества, преемственность поколений. Но не все знают о том, что эти мастера, художники и ремесленники являются социально незащищенным слоем населения в нашем обществе. Многие из них не имеют трудового стажа и живут на редкую выручку от своих изделий часто меньшую, чем определена минимальная заработная плата.

Если же мастер декоративно-прикладного искусства или свободный художник не зарегистрирован ИП (индивидуальным предпринимателем), он считается безработным. Не говоря уже об этом унижительным для нашего общества с времён СССР «звании» безработного, у мастера уникальных художественных изделий не считается трудовой стаж, статус этих «трудяг» приравнен к тунеядцам. А это по настоящему **«золотой фонд»** нашей родины. Мастера художественных фабрик и заводов «зажаты» рамками утвержденных и узаконенных выпускаемых изделий. Свободные же художники и мастера свободны и от этих рамок. Они не только создают уникальные изделия, но они в большей мере свободны и для передачи

секретов коренных промыслов из поколения в поколение, совершенствования народных промыслов, создания современных, новых изделий, не дожидаясь бюрократической процедуры утверждения на новый вид изделий декоративно-прикладного искусства (ДПИ). У них больше возможности изготовить настоящие шедевры. Учитывая трудные материальные условия жизни большинства из них, таких мастеров ДПИ, ремесленников и художников в нашей стране остаётся с каждым годом всё меньше. На мой взгляд, их уже надо охранять как редких уссурийских тигров с занесением в Красную книгу. Другими словами, надо как можно скорее создать условия для этих слоёв населения, которые важнее даже сохранения архитектурных памятников, которые можно хотя бы воссоздать по фотографиям и чертежам. Утерянные же секреты мастерства канут в вечность и небытие, откуда их не поднимут никакие ясновидящие и экстрасенсы.

Периодически возникают проекты и попытки изменения статуса художников, проекты налогообложения, которые до сих пор остаются проектами.

Есть возможность оформить патенты для ИП (индивидуальным предпринимателем) по виду деятельности «художественные промыслы». Это решает вопрос о трудовом стаже, который учитывается для пенсии. Но почему же % предпринимателей по этому виду деятельности так ничтожно мал? В 2013 и 2014 году стоимость патента (например, в Нижегородской области) составляет 200 тысяч рублей. Для большинства мастеров и ремесленников сумма патента такова, отработать которую они даже в хороших снах за год не могут. Многие из них только выручку такую за год с трудом могут заработать, а ведь патент – это сумма налога. Мастеру при этом необходимо постоянно следить за изменениями в бухгалтерском и налоговом законодательстве, ставках отчисления в различные фонды, разбираться во многих бумажных тонкостях, изучение которых не свойственно многим мастерам и художникам. У них другой склад ума. Многие живут в глубинках нашей родины, вырезая пари (бочки) из цельного ствола дерева или долбят лодки вручную из стволов дуба. Они сажают и собирают ивовые прутья разных сортов ивы, или сушат бересту для тонкого узора шкатулки, ищут корни и капы (наросты дерева), заранее, в лесу угадывая рисунок природы в изгибах березы или сосны.

В общем, получается, что пока наша забота о мастерах выражается крайне слабо. Кого относить к художникам и мастерам – это тоже задача. Звание народных художников, другие медали и «места» среди мастеров и художников – это идеологическая составляющая. Для социального статуса, зарплаты и налогообложения, стажа работы – достаточно определения направления жизни как свободного художника, и налогообложения в размере 13% от полученного дохода самим человеком, самим мастером, ремесленником, художником. Сколько художников были непризнанными и

даже гонимыми, а только после смерти их картины приобрели огромную ценность. Сколько споров сейчас в худсоветах, считать ли современные виды создания изделий скрапбукинга, декупажа, фьюзинга, лэмпорка, кратковременные образы из речного песка (анимация), даже ручного мыловарения – как изделия декоративно-прикладного искусства или нет? Время расставит всё по местам. Главное, создать условия для жизни этих людей, решивших посвятить себя этому виду деятельности, подтверждая их трудовой стаж, облагая, конечно их подходящим налогом, как и художников, работающих на предприятиях.

Можно было бы «узаконить» для мастеров, например, выдачу трудовых книжек в Администрациях района в отделе, отвечающем за культуру. Оформить мастеров и ремесленников типа «надомников» предприятий, но при администрации, без плана и со свободой выбора направления творчества. Вид деятельности определить по принесенным им изделиям, дипломам и грамотам за участие в местных выставках и ярмарках и показу мастер - класса, где художник, мастер, ремесленник докажет своё умение в этой области и желание работать в этом направлении. Без присвоения званий, ступеней мастерства, этим пусть занимаются Художественные советы, которые потом могут по рангам разделить мастеров (при желании их самих) для других целей. В налоговых инструкциях определить % налога от дохода или выручки для типов специализации, вида деятельности (например, 13%). В налоговых инспекциях выдавать расчетные книжки на год с готовыми реквизитами на оплату налога, по которым мастер платит 1 раз в месяц или квартал по фактическому доходу и дальше работает, не думая об изучении налогового законодательства, сроках сдачи деклараций о начислениях и т.д. А налоговая программа в тот же день, сама разнесла бы сумму поступления по бюджетам и статьям, куда нужно. В этом случае любой мастер из дальней глубинки найдет возможность 1 раз в год получить книгу для оплаты налогов и 1 раз в месяц или квартал оплатить налог на свой фактический доход в сбербанке, уважая заботу правительства о его трудовом стаже.

А на местном уровне, депутатам Законодательных собраний неплохо бы изучить виды деятельности своего края подробнее, чтобы патенты для индивидуальных предпринимателей были бы не одного названия «Художественные промыслы», а были разными, более подробными. Например, по материалам изделий, - дерево, береста, стекло, камень и т.д. плюс по видам изделий, (например, из дерева можно сделать простенькое украшение типа подвески и лодку, и мебель из дерева с капом (наростом)). И конечно, надо определить разумную стоимость патента по каждой категории изделий мастеров и художников, доступную для них. Сделать это вполне реально. На любом городском празднике типа «День города» или крупной ежегодной ярмарке дать заполнить анкету разным мастерам по всем этим вопросам. В музеях, домах культуры, в отделах культуры

Администраций района и города есть координаты добровольных центров мастеров ДПИ, которые могут помочь в сборе этой информации и предложений. Разработка проектов законов, деклараций и патентов, психологического влияния на улучшение жизни нашего общества - может быть и научной работой какого-то коллектива.

Кроме этой категории населения – мастеров, художников, ремесленников, фотографов, неплохо бы продумать возможность оформления трудового стажа и обеспечения условий для людей, занимающихся природным земледелием, выращивания плодов, овощей и ягод, саженцев, собирающих лесные ягоды и грибы, и т.д.

Пора не на словах, а на деле охватить настоящей заботой все слои населения и дать возможность людям заниматься трудом по желанию, вдохновению, поддерживать их как морально, так и материально. Мастера - не тунеядцы. Они работают часто больше других, официально оформленных работников на художественных фабриках, потому что они часто трудятся дома в любое свободное время. Их труд более свободный, а потому радостный, и также, как и другой труд - достоин уважения общества.

Необходимо в каждом городе построить «Дома ремёсел» для проведения мастер - классов и выставок, ярмарок изделий ДПИ.

Надо в школьную программу ввести уроки мастерства по видам промыслов, вовлечь мастеров в образовательный процесс детей и молодёжи в трудовое обучение. Следует особо отметить перспективность этого направления, так как совмещение творческого интереса с прививанием трудовых навыков способствует гармоничному развитию личности человека.

Надо разрешить и организовать реализацию изделий ДПИ не только в праздники на ярмарках, а постоянно, создавая магазины народных промыслов и вернисажи, рекламируя и показывая по телевидению и актуальные и редкие ремёсла.

Создать в каждом городе профтехучилища для получения навыков традиционных промыслов края, что психологически будет развивать гордость за свой регион и увеличивать социальную защищённость за счёт получения востребованной профессии.

А наша Родина ничего не потеряет, а наоборот приобретет – социальную защищённость большего количества людей, сохранность секретов всех «левшей», передачу мастерства в последующие поколения, увеличения работающих в творческих направлениях и увеличения налогов, а главное - укрепления статуса РФ как творческой, свободной страны, которой есть чем и кем гордиться.

*Кузнецов С.В.
магистрант
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Россия, г. Санкт-Петербург*

СТОИМОСТЬ ЗАМЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ

Аннотация: Недвижимость играет важную роль в экономической и социо-культурной жизни общества. Оценка недвижимости это элемент практический любой операции с недвижимостью, таким образом, актуальным остается правильно подобранный метод оценки и стоимость объектов недвижимости. В статье рассмотрены теоретические аспекты стоимости замещения, соотношение стоимости замещения и восстановления.

Ключевые слова: стоимость замещения, стоимость восстановления, затратный подход.

Объекты недвижимости могут оцениваться различными видами оценки и иметь несколько оценочных стоимостей. Стоимость объекта недвижимости зависит от интересов покупателя объекта и рынка недвижимости. Деятельность субъектов оценочной деятельности направлена на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости, при этом субъектами оценочной деятельности могут выступать как юридические, так и физические лица с одной стороны, и потребители их услуг с другой стороны [3].

Стоимость замещения предполагает расходы в текущих ценах на строительство здания, которое имеет эквивалентную полезность с объектом оценки, но, в свою очередь оно построено из новых современных материалов, и соответствует новым стандартам качества, в современном архитектурном стиле и современной планировкой, содержит новое оборудование и дизайн. Следует иметь в виду, что стоимость замещения, как правило, используется в оценке, если она меньше стоимости восстановления (отражает наличие одного из видов функционального устаревания), или невозможно восстановить документацию (информацию) [1].

Стоимость восстановления объекта недвижимости предполагает затраты в текущих ценах на строительство его точной копии, с использованием точно таких же материалов, конструкций, строительных стандартов, дизайна, с тем же качеством строительно-монтажных работ, что и у объекта недвижимости, которые воплощают в себе все недостатки архитектурных решений и «несоответствия», таким образом определяя наличие функционального устаревания. При использовании затратного подхода в оценке применяется стоимость воспроизводства. Стоимость воспроизводства представляет собой вид оценочной стоимости коррелирующий со стоимостью восстановления, однако в отличие от ситуации с переоценкой в данном случае процедуру начисления износа выполняет не бухгалтер, а оценщик оценочными методами.

При расчете стоимости восстановления (воспроизводства) дополнительно учитываются не учтенные при составлении сметы нового строительства косвенные затраты (на предпродажную подготовку или на «доведение» объекта до начала использования по назначению) и предпринимательская прибыль (прибыль внешнего инвестора).

Существует тенденция отнесения стоимостей воспроизводства (замещения) в разряд затрат с целью, по-видимому, более точного отражения перевода этих терминов. Однако затраты в оценке следует дифференцировать в зависимости от того, кто их производит, так как они при этом формируются по-разному для различных субъектов рыночных отношений, и различаются структурно, что важно учитывать при проведении оценочного анализа:

- Производитель объекта оценки. Затраты для производителя - затраты на создание объекта – включают затраты на производство и реализацию продукции предприятия.

- Приобретатель (инвестор, потребитель) объекта оценки

В ФСО-1 даны следующие определения:

- Затратами на воспроизводство объекта оценки являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий.

- Затратами на замещение объекта оценки являются затраты, необходимые для создания аналогичного объекта с использованием материалов и технологий, применявшихся на дату оценки» [2].

Таким образом, затраты на воспроизводство являются частным случаем затрат на замещение для ситуации, когда при оценке затрат в затратном подходе объект оценки моделируется своей точной копией, то есть абсолютным аналогом, имеющим характеристики, идентичные характеристикам объекта оценки.

Использованные источники:

1. Оценка недвижимости: учебное пособие / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова, В.Е. Есипов, С.К. Мирзажанов – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 752 с.
2. ФСО – 1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки» от 20 июля 2007 года N 256.
3. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации".

СТОИМОСТЬ ЗАМЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ

Аннотация: Недвижимость играет важную роль в экономической и социо-культурной жизни общества. Оценка недвижимости это элемент практический любой операции с недвижимостью, таким образом, актуальным остается правильно подобранный метод оценки и стоимость объектов недвижимости. В статье рассмотрены теоретические аспекты стоимости замещения, соотношение стоимости замещения и восстановления.

Ключевые слова: стоимость замещения, стоимость восстановления, затратный подход.

Объекты недвижимости могут оцениваться различными видами оценки и иметь несколько оценочных стоимостей. Стоимость объекта недвижимости зависит от интересов покупателя объекта и рынка недвижимости. Деятельность субъектов оценочной деятельности направлена на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости, при этом субъектами оценочной деятельности могут выступать как юридические, так и физические лица с одной стороны, и потребители их услуг с другой стороны [3].

Стоимость замещения предполагает расходы в текущих ценах на строительство здания, которое имеет эквивалентную полезность с объектом оценки, но, в свою очередь оно построено из новых современных материалов, и соответствует новым стандартам качества, в современном архитектурном стиле и современной планировкой, содержит новое оборудование и дизайн. Следует иметь в виду, что стоимость замещения, как правило, используется в оценке, если она меньше стоимости восстановления (отражает наличие одного из видов функционального устаревания), или невозможно восстановить документацию (информацию) [1].

Стоимость восстановления объекта недвижимости предполагает затраты в текущих ценах на строительство его точной копии, с использованием точно таких же материалов, конструкций, строительных стандартов, дизайна, с тем же качеством строительно-монтажных работ, что и у объекта недвижимости, которые воплощают в себе все недостатки архитектурных решений и «несоответствия», таким образом определяя наличие функционального устаревания. При использовании затратного подхода в оценке применяется стоимость воспроизводства. Стоимость воспроизводства представляет собой вид оценочной стоимости коррелирующий со стоимостью восстановления, однако в отличие от ситуации с переоценкой в данном случае процедуру начисления износа выполняет не бухгалтер, а оценщик оценочными методами.

При расчете стоимости восстановления (воспроизводства) дополнительно учитываются не учтенные при составлении сметы нового строительства косвенные затраты (на предпродажную подготовку или на «доведение» объекта до начала использования по назначению) и предпринимательская прибыль (прибыль внешнего инвестора).

Существует тенденция отнесения стоимостей воспроизводства (замещения) в разряд затрат с целью, по-видимому, более точного отражения перевода этих терминов. Однако затраты в оценке следует дифференцировать в зависимости от того, кто их производит, так как они при этом формируются по-разному для различных субъектов рыночных отношений, и различаются структурно, что важно учитывать при проведении оценочного анализа:

- Производитель объекта оценки. Затраты для производителя - затраты на создание объекта – включают затраты на производство и реализацию продукции предприятия.

- Приобретатель (инвестор, потребитель) объекта оценки

В ФСО-1 даны следующие определения:

- Затратами на воспроизводство объекта оценки являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий.

- Затратами на замещение объекта оценки являются затраты, необходимые для создания аналогичного объекта с использованием материалов и технологий, применявшихся на дату оценки» [2].

Таким образом, затраты на воспроизводство являются частным случаем затрат на замещение для ситуации, когда при оценке затрат в затратном подходе объект оценки моделируется своей точной копией, то есть абсолютным аналогом, имеющим характеристики, идентичные характеристикам объекта оценки.

Использованные источники:

1. Оценка недвижимости: учебное пособие / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова, В.Е. Есипов, С.К. Мирзажанов – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 752 с.
2. ФСО – 1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки» от 20 июля 2007 года N 256.
3. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации".

Кузовлева И.Ю.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет
физической культуры, спорта, молодёжи и туризма»
Россия, г. Москва

ЭТАПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Проектирование инновационной инфраструктуры – сложный процесс, формируемый, по мнению автора, в виде научного направления, связанного с разработкой теории инновационного развития, которая изучает закономерности и принципы построения инновационной деятельности на микро-, мезо- и макроуровне, а также методологии построения инфраструктуры, в контексте применяемых методов и инструментов рациональной организации инновационного процесса при участии инновационной инфраструктуры на различных уровнях хозяйствования [1].

Многообразие трактовок проектирования можно свести к следующей иерархической последовательности, отражающей стратифицированное представление целей и задач проектирования на разных уровнях принятия решений:

- 1) концептуальное проектирование, формулируется цель, разрабатывается концепция ее функционирования, избираются пути достижения генеральной цели инновационного развития (макроуровень);
- 2) проектирование структурного воплощения концепции (уровень подсистем, выделенных по направлениям достижения генеральной цели на региональном уровне), проектирование структуры путем образования структурных единиц и установления отношений между ними (мезоуровень);
- 3) детальное проектирование компонентов структуры (уровень элементов исполнения), декомпозиция функций внутри структурной единицы на уровне отдельного хозяйствующего субъекта (микроуровень).

Процесс проектирования инновационной инфраструктуры на макро-, мезо- и микроуровне, исходя из структурирования данного процесса в научной литературе, автор предлагает строить на основе двух фаз:

1 фаза - предпроектное исследование инфраструктурного обслуживания инновационных процессов, включающая стадии исследования, оценки и планирования.

2 фаза – непосредственно проектирование инновационной инфраструктуры, состоящая из последовательности шести этапов:

Рассмотрим первую фазу – автор считает, что исследование инфраструктурного обслуживания инновационного процесса очень важно, поскольку основной задачей инновационной инфраструктуры является содействие решению проблем использования ресурсов, необходимых для осуществления инновационного процесса.

Вторая фаза непосредственно проектирование инновационной инфраструктуры. включает ряд этапов, реализация которых обеспечит скоординированный и структурированный процесс проектирования с учетом определенных автором принципов проектирования.

1. Этап. Обоснование дифференциации инновационной инфраструктуры на макро-, мезо- и микроуровне.

В странах с развитой рыночной экономикой инновационная инфраструктура обычно включает три главных функциональных блока: специализированные организации поддержки и обслуживания малых инновационных фирм; центры выращивания инновационных фирм; зоны инновационного предпринимательства [2].

2 Этап. Определение сбалансированности инновационной инфраструктуры на макро-, мезо- и микроуровне..

Баланс – это математическая модель, которая фиксирует одинаковые по величине результаты у противоположных видов действий или процессов. Вследствие этого представляет собой количественное равенство качественно различных видов действий с точки зрения их предметных результатов [3].

На современном этапе функционирования проявляется двойственность экономической функции инновационной инфраструктуры: *во-первых*, в качестве "*воспроизводимого капитала*" она выступает важным атрибутом производства специфических (материальных и нематериальных, профильных и непрофильных) благ и услуг; *во-вторых*, - *сферой (областью) их потребления*. При этом инфраструктура и предлагаемая ею продукция (блага и услуги) могут предшествовать инновационному процессу; сопутствовать ему, а также доводить инновационную продукцию до потребителя [4].

Под сбалансированной инновационной инфраструктурой автором понимается сформированная в соответствии с целями, задачами, принципами проектирования, функциями инновационной инфраструктуры и уровнями хозяйствования, система ее составляющих, обеспечивающих баланс между входящим и выходящим потенциалом инновационной инфраструктуры при ее участии в инновационном процессе, ориентированная на его потребности и устойчивая к факторам, препятствующим ее сбалансированности на макро-, мезо- и микроуровне.

3 Этап. Структурирование процесса проектирования сбалансированной инновационной инфраструктуры и определение ее параметров.

При оценке структурированности инновационной инфраструктуры следует выделить индикаторы входа и выхода, поскольку в целом она представляет собой интегрированный обобщенный комплекс, который реализует в инновационную систему результаты своей деятельности. Следовательно, ее параметры рациональнее определять с позиции результатов деятельности, т.е. влияния инновационной инфраструктуры на функционирование инновационных процессов.

Этап 4. Организация управления проектированием сбалансированной инновационной инфраструктуры

Концептуальную модель организации управления проектами можно представить в виде следующих подсистем: подсистема внутренних и внешних компонентов проекта, подсистема зарождения проекта, подсистема функций проекта и подсистема управления проектом.

Этап. 5. Многовариантности и альтернативности развития сбалансированной инновационной инфраструктуры.

Рассмотрение многовариантных решений должно предусматриваться, поскольку многовариантное проектирование есть объективно необходимое свойство процессов разработки проектов [5]. Изменяющиеся условия внешней среды, изменение целей и задач требуют поиска эффективных и оригинальных проектных решений. Поэтому пробуются разные варианты и подходы, что и порождает многовариантность, альтернативный выбор и поиск оптимального решения при сбалансировании инновационной инфраструктуры [6].

Этап. 6. Экспертиза проекта на основе оценки эффективности сбалансированной инновационной инфраструктуры

Экспертиза проекта предусматривает оценку результатов реализации проекта, т.е. проверку того, насколько эффективна проектируемая инновационная инфраструктура. Любая процедура оценивания предполагает наличие обоснованной базы для сравнения с целью вынесения того или иного значения оценки. Таковыми, исходя из общепринятой мировой и российской практики методологических подходов к оцениванию, могут являться различные статистические показатели и коэффициенты [7].

Использованные источники:

1. Кадышев Е.Н. Проектирование интегрированной системы управления организацией на региональном уровне. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 210 с.
2. Трибушная В.Х. Инновационная инфраструктура как необходимость поддержки предпринимательства: технопарки и стратегическое управление: Монография, Ижевск: Изд-во «Удмуртский университет», 2011. – 240 с.
3. Костин, В. А. Теория управления : Учеб. пособие / В. А. Костин. – : Гардарики, 2004. – 222 с.
4. Федоров В.Н. Социально-экономический потенциал инфраструктуры: содержание, оценка и анализ развития. – Ульяновск, 2000. – 195 с.
5. Овешникова Л.В. Содержание стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности/ Л.В. Овешникова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 3. URL: <http://www.science-education.ru/109-9363>
6. Овешникова Л.В. Методологический подход к выбору методов прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательства /

Л.В. Овешникова // Инновационный вестник Регион. – 2013. – № 3(33).– С. 52-57.

7. Монастырный А.Б. Методические подходы к оцениванию эффективности деятельности инфраструктуры инновационной системы региона / Е. А. Монастырный, А. Б. Пушкаренко, Н. О. Чистякова. // Инновации. – 2009. – № 06. – С. 75 - 81.

*Кузьмина В.Е.
магистрант 2 курса
группа СМ-13
ФЭИ СВФУ им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ РС (Я)

Для повышения качества и доступности медицинской помощи, предоставляемой застрахованным лицам, в соответствии Федеральным законом от 29 ноября 2010 года N 326-ФЗ "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации"[1], был издан указ президента Республики Саха (Якутия) об утверждении Программы модернизации здравоохранения Республики Саха (Якутия) на 2011 - 2013 годы от 28 марта 2011г[2].

Одной из целей Программы модернизации здравоохранения РС (Я) на 2011-13гг. является повышение доступности медицинской помощи, в том числе предоставляемой врачами-специалистами.

Одна из основных проблем здравоохранения РС (Я) - это низкая укомплектованность врачебным и средним медицинским персоналом арктических улусов (районов), в среднем укомплектованность составляет 50,9% (на 2013г), была разработана и утверждена Комплексная программа поэтапного устранения дефицита медицинских кадров в РС (Я) 2015-17гг. на [2]. В рамках реализации программы формируется государственный заказ на специалистов, в соответствии с потребностями средне- и долгосрочных перспектив республики, что составляет основу планов целевого приема в Медицинский институт Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова». Обучившимся по целевой контрактной подготовке, направляемым на работу в учреждения здравоохранения республики, оказывается материальная поддержка в оплате проездных расходов с членами их семей, багажа. Основным обязательством обучившего является - отработка по направлению заказчика - Министерства здравоохранения Республики Саха (Якутия) не менее 3 (трех) лет.

Для укомплектования кадрами медицинских учреждений труднодоступных северных районов расширяется практика заключения

контрактов на любом этапе обучения между обучающимся, образовательным учреждением и работодателем с гарантиями трудоустройства выпускников. Ежегодно выделяются целевые места для абитуриентов из северных, арктических и сельских районов с низкой укомплектованностью. Со всеми поступившими заключаются договоры, одним из условий которых является обязательство студента по окончании Мединститута отработать в данном районе не менее пяти лет.

В целях закрепления молодых специалистов в сельской местности и реализации подпрограммы «Обеспечение жильем медицинских работников учреждений здравоохранения арктических и северных улусов» государственной программы «Обеспечение качественным жильем на 2012 - 2016 годы» осуществляется программа "Земский доктор" единовременная компенсационная выплата медицинским работникам в возрасте до 35 лет, прибывшим в 2011 - 2012 годах после окончания образовательного учреждения высшего профессионального образования на работу в сельский населенный пункт или изъявившим желание переехать на работу в сельский населенный пункт из другого населенного пункта. Условием получения указанных выплат является заключение между медицинским работником и Министерством здравоохранения Республики Саха (Якутия) договора о получении единовременной компенсационной выплаты.

А также ежегодно в феврале - марте функционирует комиссия по распределению выпускников, в состав которой входят представители Министерства здравоохранения Республики Саха (Якутия), Министерства профессионального образования, подготовки и расстановки кадров Республики Саха (Якутия), Медицинского института Северо-Восточного федерального университета имени М.К. Аммосова, учреждений здравоохранения Республики Саха (Якутия).

Но несмотря на то, что в Республике Саха (Якутия) проводится серьезная работа по кадровой политике для укомплектования врачебными кадрами и средним медицинским персоналом штатные должности медицинских учреждений, укомплектованность составляет в среднем 80,3% по РС (Я).

На основании вышеизложенного следует отметить, для достижения цели Программы модернизации здравоохранения РС (Я) 2011-2013гг. необходимо решить проблему кадровой политики, укомплектованности штатных должностей в медицинских учреждениях здравоохранения РС (Я). Так как от этих показателей напрямую зависит доступность медицинской помощи.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ (в ред. от 27.09.2013г.) «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 06.12.2010, N 49, ст. 6422;

2. Постановление Правительства РС (Я) от 01.04.2013 № 108 «Об утверждении комплексной программы Республики Саха (Якутия) «Поэтапное устранение дефицита медицинских кадров на 2013 - 2017 годы» // «Сокуоннар. Уураахтар. Дьаһаллар.», № 141-144, 25.05.2013.

*Кузьмин К.О.
студент-бакалавр, 3 курс
Малышкина Е.П.
студент-бакалавр, 3 курс
кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Российская Федерация, г. Москва*

АНАЛИЗ И СРАВНЕНИЕ ДОХОДНОСТЕЙ ВАЛЮТНОГО И ИНДЕКСНОГО ПОРТФЕЛЕЙ С ЦЕЛЮ ВЫЯВЛЕНИЯ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНОГО ОБЪЕКТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Аннотация: данная статья посвящена сравнению доходностей валютных пар: доллар/рубль, евро/рубль, юань/рубль, евро/рубль и российского индекса ММВБ за период с 1 марта 2006 года по 28 февраля 2015 года. В итоге данной работы сделан вывод о целесообразности инвестирования в исследуемые объекты инвестирования.

Ключевые слова: доходность, валютные пары, динамика, кризис.

Во все времена люди задумывались о своем благосостоянии. Особенно остро подобный вопрос возникает во времена политической и экономической нестабильности. Зачастую в такие моменты люди особенно обеспокоены своим материальным благосостоянием и не знают, как его сохранить или приумножить. Так подобные вопросы являются весьма актуальными во время финансового кризиса 2014 года в России. Как известно, сильная волатильность курсов иностранных валют по отношению к курсу российского рубля в конце 2014 года является одной из причин роста объема вложений в иностранную валюту.

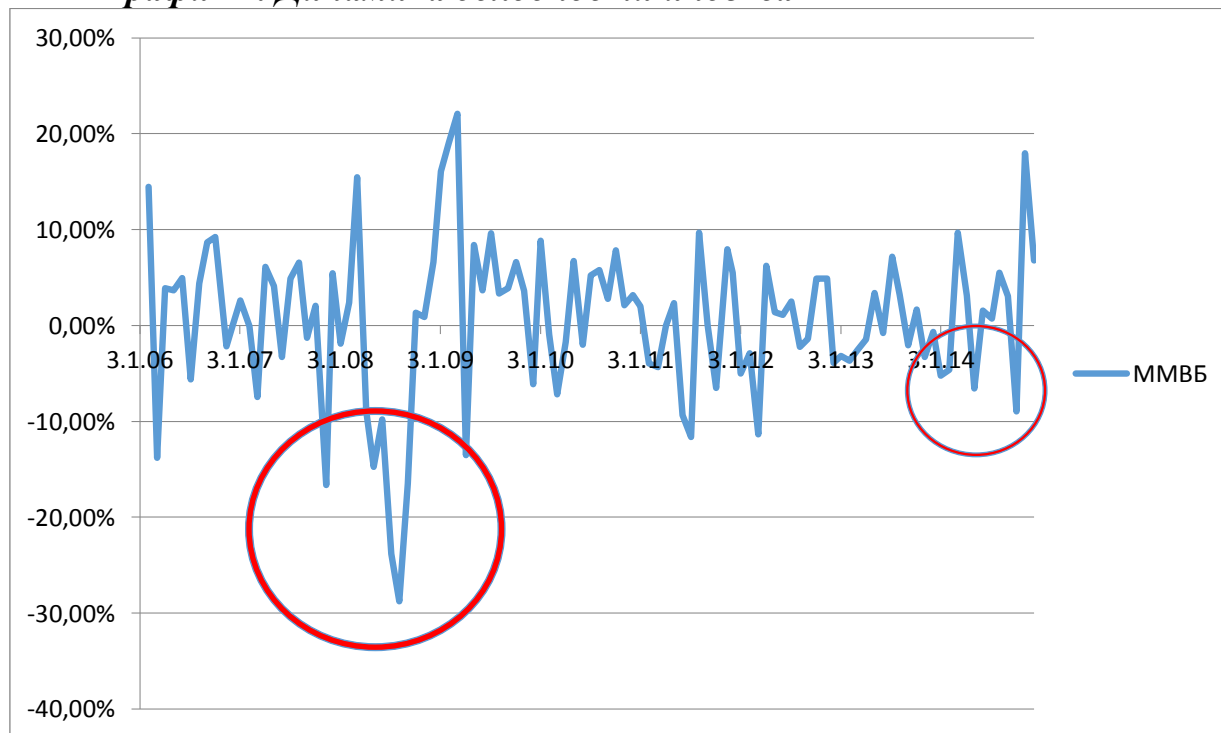
В данной работе будет проведен анализ и сравнение доходности двух портфелей: валютного, состоящего из таких валют пар как доллар США, евро, китайский юань, швейцарский франк по отношению к российскому рублю и индексного, состоящего из индекса ММВБ. Целью подобной работы является выявление наиболее эффективного объекта инвестирования среди распространенных иностранных валют и индекса ММВБ.

Исследуемый период: с 1 марта 2006 года по 28 февраля 2015 года. Данный период был выбран с целью учета двух периодов экономической нестабильности, а именно финансовый кризис 2008 года и финансовый кризис в 2014 году.

На графике 1 представлена доходность индекса ММВБ в заданный период.

Исходя из графика, видно, что максимальное падение доходности было в период финансового кризиса 2008 года, а именно падение доходности с 6,55% 02 октября 2007 года до -28,77% 01 октября 2008 года, а в период кризиса 2014 года падение незначительно: -8,94% 02 декабря 2014 года.

График 1. Динамика доходности индекса ММВБ



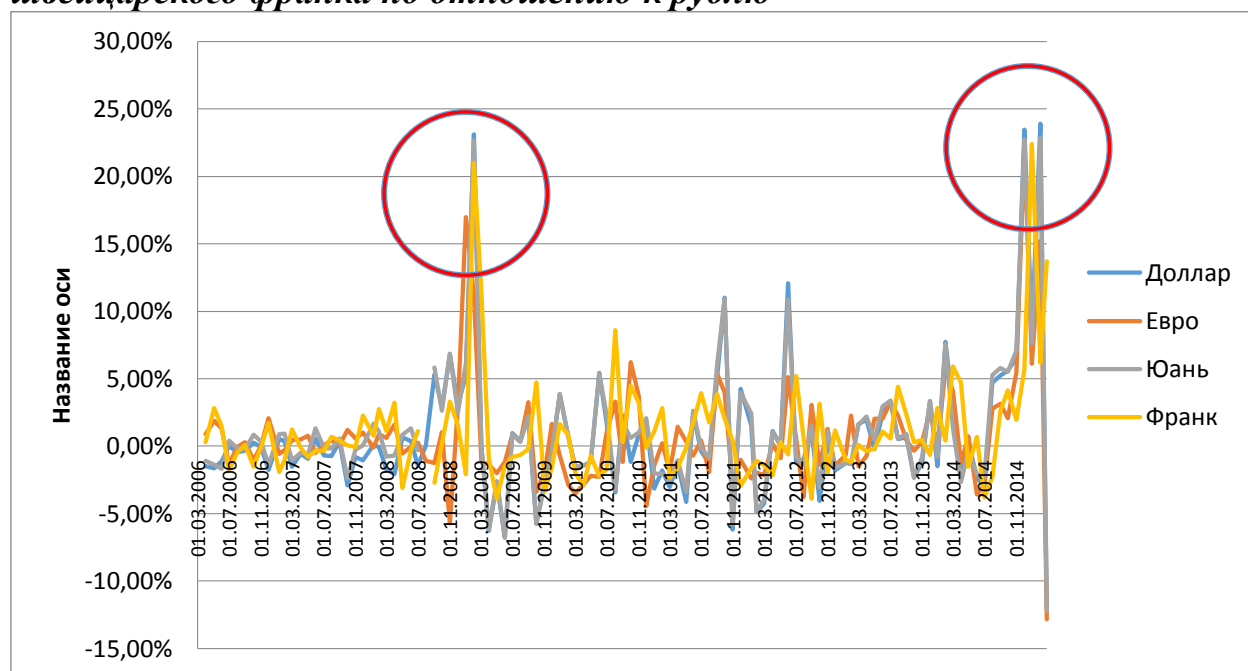
Источник для составления: investing.com

При этом, стоит заметить и то, что финансовая нестабильность в России только началась, и многие экономисты и аналитики предсказывают и дальнейшее ухудшение экономической ситуации в последующие 3-5 лет, соответственно, стоит предполагать дальнейшее падение доходности индекса.

На графике 2 представлена динамика котировок доходности доллара США, евро, китайского юаня и швейцарского франка по отношению к российскому рублю.

Как видно из графика 2, достаточно высокая доходность (волатильность) данных валютных пар наблюдается в период 2008 – 2009 годов, а именно 23,09% у доллара США, 11,15% у евро, 22,66% доходности у китайского юаня и 20,99% у швейцарского франка 03 февраля 2009 года.

График 2. Динамика доходности доллара США, евро, юаня и швейцарского франка по отношению к рублю



Источник для составления: *cbr.ru*

Также сравнимо высокая доходность видна в период 2014 -2015 годов: 23,87% у доллара США, 15,24% у евро, 22,81% доходности у китайского юаня и 6,17% у швейцарского франка (таблица 1).

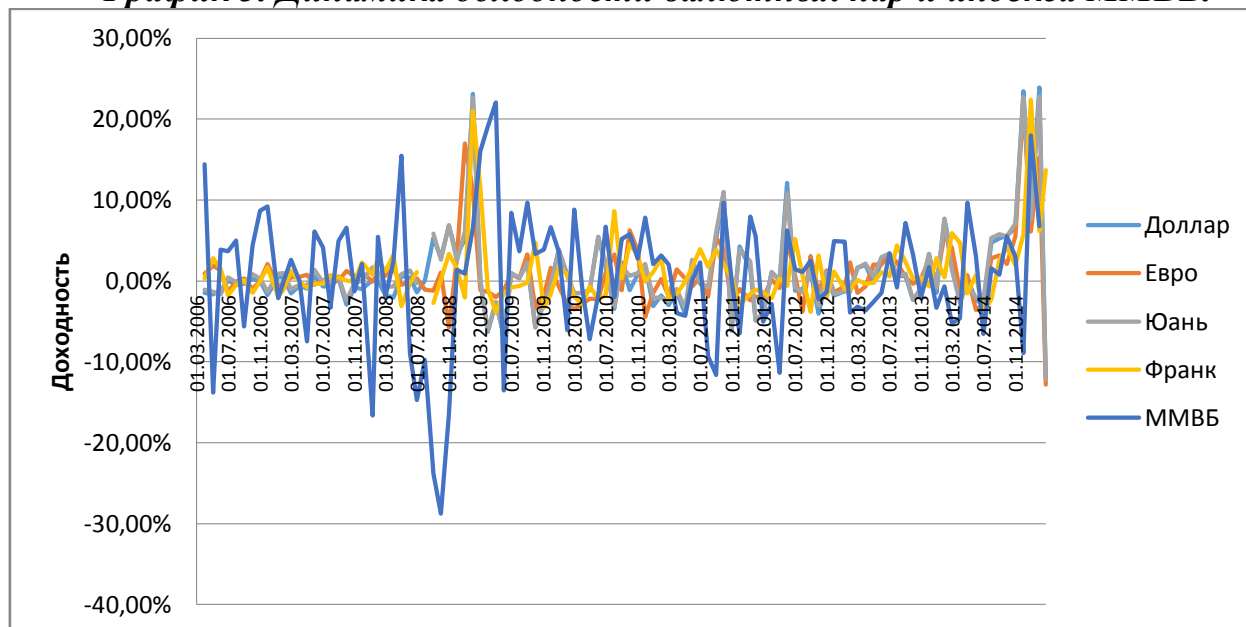
Таблица 1. Выборочная максимальная доходность валютных пар.

Дата	Доходность Доллар	Доходность Евро	Доходность Юань	Доходность Франк	ММВБ
03.02.09	23,09%	11,15%	22,66%	20,99%	6,59%
01.11.14	6,55%	5,48%	7,10%	1,96%	3,04%
02.12.14	23,46%	22,23%	22,69%	5,68%	-8,94%
01.01.15	8,55%	6,09%	7,59%	22,40%	17,98%
03.02.15	23,87%	15,24%	22,81%	6,17%	6,75%

Источник для составления: *cbr.ru*

Комбинируя вышеописанные данные, можно составить график 3, где представлена доходность как по индексу ММВБ, так и по валютным парам. График 3 стоит проанализировать для ответа на главный вопрос, какой из объектов является выгоднее для инвестиций?

График 3. Динамика доходности валютных пар и индекса ММВБ.



Источник для составления: cbr.ru

Как видно из комбинированного графика 3, ответ зависит от экономической и политической ситуации в стране. Заметим, что в период финансового кризиса 2008 и финансового кризиса 2014 года доходность (волатильность) валютных пар максимальна. Из 4 выбранных валют максимальную доходность имеет доллар США, далее по убывающей идет доходность китайского юаня, затем по уровню доходности идет швейцарский франк, и замыкает четверку валютных пар по доходности евро. Одновременно доходность индекса в данный момент минимальна: -23,82% 02 сентября 2008 года и -28,77% 01 октября 2008 года в сравнении с 14,44% доходности 01 апреля 2006 года.

Рассматривая период второй финансовой нестабильности 2014 года, необходимо обозначить похожую. Доходность валютных пар максимальна: 23,46% у доллара США, 22,69% у китайского юаня, 22,23% у евро и 5,69% у швейцарского франка, а индекса минимальна: -8,94% на 02 декабря 2014 года (таблица 1).

Таким образом, подводя итог исследованию, необходимо заключить, что в период экономической и политической нестабильности, финансовых кризисов, валюта имеет наибольшую доходность по сравнению с индексной доходностью. Конкретнее стоит выделить, что максимальную доходность имеет доллар США, за ним следует китайский юань, затем идет швейцарский франк и далее идет доходность евро. Про приоритетность индекса в период экономического благополучия сказать тяжело, потому что индекс был более привлекательным только до кризиса 2008-2009 годов. Из этого можно заключить, что после кризиса 2008-2009 годов наиболее привлекательным объектом для инвестирования в любой ситуации является валюта. Следовательно, выбирая среди исследованных валют и индекса ММВБ наиболее логично инвестировать в доллар. Более того, сравнивая

динамику валютных пар, российский рыночный индекс ММВБ не является привлекательным инструментом после кризиса 2008-2009 годов.

Использованные источники:

1. Cbr.ru – официальный сайт Центрального банка Российской Федерации
2. Finam.ru – сайт инвестиционной компании
3. Investing.com – информация об акция, финансовых новостях

*Кузьмина А.С.
студент 5 курса
гр. Мб-105
менеджер по продажам
ООО «Золотой»
Круг Э.А., к.э.н.
доцент
кафедра МиЭ
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
Россия, г.Псков*

**ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ
ПРИ ВЫБОРЕ ЮВЕЛИРНОЙ ПРОДУКЦИИ**

Рынок ювелирных товаров города Пскова представлен различными торговыми предприятиями, реализующими ювелирную продукцию. Оценка предпочтений потребителей очень важна для магазина, так как это поможет лучше понять предпочтения покупателей для улучшения деятельности магазина [1].

С целью оценки исследования поведения потребителей была разработана анкета и проведен опрос, в котором приняло участие 272 чел. Цель опроса - исследовать поведения потребителей в процессе покупки ювелирных изделий.

В исследовании приняло участие 272 человека, большинство из которых (86%) согласны с утверждением, что ювелирное украшение является важным атрибутом для каждой женщины, что невозможно представить себе жизнь современного общества без различного вида ювелирных товаров, украшающих быт человека.

В процессе исследования были выявлены мотивы приобретения ювелирных изделий. Результаты опроса приведены в таблице 1 :

Таблица 1 - Мотив для приобретения ювелирного изделия

Мотив покупки	Количество опрошенных, %	
В подарок	для женщины	31
	для мужчины	7
	детям	6
Для себя лично	На день рождения	20
	В подарок	3

	Про запас	1
	Вложение денежных средств	-
Узнал об акциях	скидки	9
	2 по цене 1	10
	дополнительная скидка 1000 рублей	7
Просто шел мимо		6
Итого	100	100

По данным из таблицы видно, что большая часть покупателей, а именно 31% опрошенных, приходит в магазин с конкретной целью, желая приобрести ювелирное изделие в подарок женщинам. Остальные 13% желают приобрести подарок для мужчин или детей, 20% из опрошенных пришли в магазин с целью приобрести украшения для себя лично (в основном на день рождения). Так же существуют потенциальные покупатели, которые составляют 6%, которые зашли в магазин случайно, без определенной цели.

В магазине реализуется широкий ассортимент ювелирной продукции: украшения для шеи, украшения для рук, украшения для головы, украшения для тела и украшения для ног. В магазине представлены изделия с камнями и без вставок на любой вкус и цвет. В опросе респондентов важно было узнать, каким камням отдается наибольшее предпочтение. Результаты представлены в таблице 2:

Таблица 2

Предпочтения в камнях

Виды камней	Количество опрошенных, чел	Количество опрошенных, %
Драгоценные:		
Бриллиант	19	7
Рубин	5	2
Сапфир	10	4
Изумруд	5	2
Александрит	3	1
Полудрагоценные:		
Топаз	16	6
Аметист	10	4
Хризолит	5	2
Цитрин	3	1
Гранат	13	5
Раух-топаз	8	3
другое	3	1
Поделочные:		
Агат	5	2
Бирюза	3	1
Оникс	5	2
Другие	3	0,5

Искусственные:		
Фианит	54	20
Горный хрусталь	3	1
Стразы Swarovski	1	0,5
Без камней	103	38
Не имеет значения	11	4
Итого:	272	100
Одиночные камни	68	43
Ассорти	11	7
Дорожки	60	38
Кармезиновый каст	19	12
Итого :	158	100

Из данных таблицы 2 можно сделать вывод, что при выборе изделий 42 % опрошенных предпочли украшения без вставок. Остальные 58% при выборе украшений из драгоценных камней, предпочтения отдают бриллиантам-7%. При выборе изделий с полудрагоценными камнями, предпочтения отдаются топазам-тоже 6%, так как они имеют различные оттенки, которые подойдут как для повседневной носки, так и для праздников. Среди поделочных камней предпочтения разделились между агатом и ониксом по 2%, это связано с тем, что в магазинах, где они встречаются, покупателям их сложно различить. Они могут быть как оба черными, так и белыми. Лидером среди камней стал фианит-20%, так как он – полная имитация бриллианта. Обычному человеку невооруженным глазом на первый взгляд сложно отличить, зато разницу в цене видно сразу. При выборе изделий с камнями отдали предпочтения изделиям с одиночными камнями-43% и дорожкам-38%.

Соотношение социального статуса и вида приобретаемого изделия представлено в таблице 3:

Таблица 3

Соотношение социального статуса и вида изделия

Вид изделия	Руководитель	Служащий	Специалисты	Рабочие	Безработные	Пенсионеры	Учащиеся	%
Без вставок	3	4	6	17	5	2	2	38
С фианитом	2	4	2	5	4	1	2	20
С полудрагоценными камнями	2	2	5	7	2	3	1	22
С драгоценными камнями	5	6	3	2	-	1	-	17
Не имеет значение	-	-	-	1	-	1	1	3
Итого,%	12	16	15	32	11	8	6	100

По данным из таблиц 2.2.6 хорошо видно, что большинство людей останавливают свой выбор на изделиях с камнями и без вставок, в основном

это серьги и кольца. Согласно проведенного исследования можно сделать вывод, что из 272 опрошенных респондентов при выборе изделий с драгоценными камнями, 7% отдают предпочтения изделиям с бриллиантами, 4% с сапфирами, рубины и изумруды делят третье место-по 2%, александрит набрал всего 1%. Среди полудрагоценных камней лидером стали топаз-6% и гранат-5%, на втором месте аметист-4%, затем идет раух-топаз -3%.

Одним из первых вопросов в анкете, был вопрос о социальном статусе покупателей. Этот вопрос поможет понять, какая группа людей является потенциальными и постоянными покупателями в магазине, можно увидеть, каким изделиям отдаются предпочтения, в зависимости от социального статуса. Данные по опросу приведены в таблице 4:

Таблица 4

Социальный статус покупателей, в %

Социальный статус	Виды изделий								итого
	кольца	серьги	цепи	браслеты	подвесы	очки	колье	печатки	
Руководители	5	3	1	0	2	0	0	1	12
Специалисты	11	10	7	0	0	0	1	0	29
Служащие	4	7	5	0	0	0	0	0	16
Рабочие	4	7	2	2	2	0	0	1	18
Безработные	2	3	3	0	3	0	0	0	11
Пенсионеры	0	3	0	0	5	0	0	0	8
Учащиеся	2	2	0	1	1	0	0	0	6
итого	28	35	18	3	18	0	1	1	100

Из таблицы 4 можно сделать вывод, что основными покупателями являются специалисты, они составляют большую часть покупателей-29%, служащие -16% и рабочие-18%, большинство из которых женщины. Основными предпочтениями при выборе ювелирного украшения среди рабочих являются кольца -10% и серьги- 13%, среди служащих – серьги 7% , цепи 5% и кольца 4%, среди специалистов – кольца 5%, цепи 5% и серьги 4%.

На рисунке 1 представлены результаты опроса о факторах, влияющих на покупку ювелирных изделий :

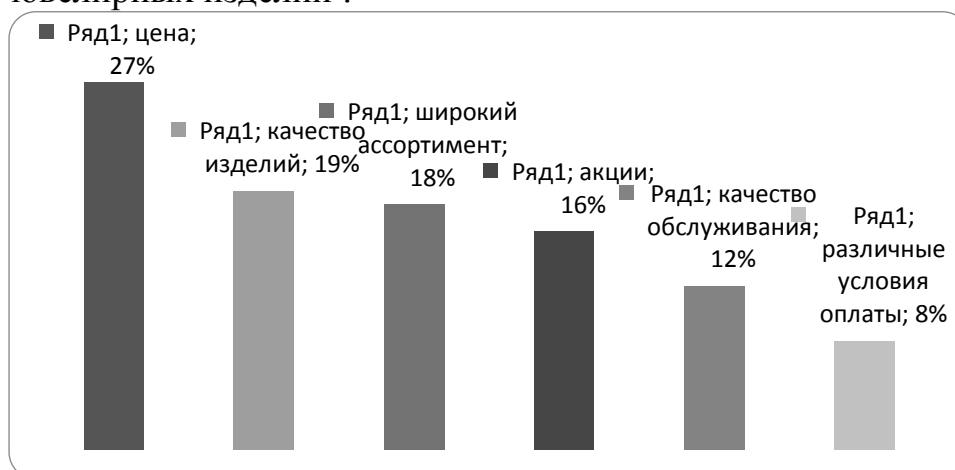


Рис. 1 Факторы, влияющие на приобретение ювелирных украшений

По рисунку 1 можно сделать вывод, что основными факторами покупки является цена, качество изделий и широта ассортимента.

Среди женщин, конкретный производитель важен для 55% опрошенных, для 35% имеет значение только российское или зарубежное производство, а для остальных 10% производитель значения не имеет. При выборе конкретного производителя из опрошенных женщин, 29% женщин выбрали Московские заводы, 32% выбрали Санкт-Петербург, у 28% женщин предпочтения были отданы Костроме, остальные 11% предпочли свой вариант. Из мужчин только 36% интересуются производителями, выбирая Москву и Кострому, для остальных 64% конкретный производитель большого значения не имеет, главное чтобы изделия были из российского золота.

На выручку предприятия прямое влияние оказывает сумма среднего чека за приобретенный товар. Сумма среднего чека напрямую зависит от уровня дохода покупателей. Данные об уровне дохода и суммах среднего чека представлены в таблице 5:

Таблица 5

Анализ уровня дохода и суммы среднего чека

Уровень дохода	Сумма среднего чека									%
	до1500	1501-3000	3001-5000	5001-10000	10001-15000	15001-20000	20001-25000	25001-30000	свыше 30000	
	%									
до 10,0	5	2	1	2	-	-	-	-	-	10
10,01-15,0	3	5	3	1	-	-	-	-	-	12
15,01-20,0	1	3	3	2	-	1	-	-	-	10
20,01-25,0	1	-	2	3	3	1	1	1	-	12

25,01-30,0	1	2	2	5	6	4	2	-	1	23
свыше 30	2	5	9	8	5	2	1	1	-	33
Итого	13	17	20	21	14	8	4	2	1	100

По данным из таблицы 5 видно, что сумма среднего чека составляет в основном от 1,5 тысяч рублей до 15 тысяч рублей. Покупки на сумму до 1500 тысяч рублей приобретают 13% опрошенных. На сумму от 1500 тысяч до 3000 тысяч рублей приобретают 17%. На сумму от 3000 тысяч до 5000 тысяч рублей приобретают 20%. На сумму от 5000 тысяч до 10000 тысяч могут позволить 21% опрошенных респондентов. Меньший процент, а именно 14% опрошенных, приобретают изделия на сумму от 10000 тысяч до 15 тысяч рублей. На сумму от 15000 тысяч до 20000 тысяч рублей приобретают всего 8% людей. Из данных таблицы можно сделать вывод, что основной массой покупателей в магазине «Золотой» являются люди с заработной платой от 10 тысяч до 25 тысяч рублей.

В результате исследования были опрошены люди, относящиеся к различным типам покупательского поведения. Результаты показаны в таблице 6 :

Таблица 6

Критерии различных типов покупательского поведения.

Тип поведения	Время на выбор товара, мин	Степень вовлечения	Риск	Ориентация на стоимость	Разница между марками	Количество	
						Чел.	%
Поисковой	25-75	низкая	минимальный	незначительная	значительная	67	24
Сложный	15-90	сильная	большой	значительная	значительная	164	60
Неуверенный	5-45	высокая	минимальный	значительная	незначительная	32	11
Привычный	5-20	низкая	средний	незначительная	незначительная	9	3

По данным таблицы 6 можно сделать вывод, что основной тип покупательского поведения потребителей – сложный, так как при выборе ювелирных украшений всегда присутствует риск для покупателей, время выбора изделия длительное, от 15 минут до полутора часов, и для многих потребителей значительно важна разница между марками.

Маркетологам необходимо понимать особенности поведения потребителей. Важно предоставить подробную информацию о свойствах товара и об отличительных особенностях разных марок. При этом во время диалога с покупателем необходимо акцентировать внимание на характеристиках каждой торговой марки, обрисовать преимущества и сильные стороны разных вариантов.

Использованные источники:

1. Круг Э.А. Исследование предпочтении потребителей как один из элементов, используемых в оценке конкурентоспособности торгового предприятия – Вестник Академии, 2009. № 1. - С. 49-51.

Кулешов А.В.

бакалавр 4 курса

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Уфимский институт (филиал)

Россия, г. УФА

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

В условиях рыночной экономики наиболее привлекательными сферами приложения капитала являются те сферы деятельности, которые обладают высокой способностью к адаптации изменяющимся условиям хозяйствования. К такой сфере и относится сфера услуг общественного питания.

Общественное питание – специфическая отрасль экономики, осуществляющая производство, реализацию и организацию потребления продуктов питания. Именно выполнение трёх функций, неразрывно связанных во времени и пространстве: производственная, торговая, организация потребления и досуга, позволяет предприятиям общественного питания выживать в условиях финансово-экономических кризисов. Так, под влиянием кризисов 1998г. и 2008г. появились новые форматы заведений общественного питания, выросло количество и качество предоставляемых услуг, стали развиваться новые технологии в организации снабжения предприятий общественного питания полуфабрикатами, сырьем, материалами. Кроме этих моментов, следует отметить и тот факт, что система общественного питания относится к отрасли наиболее привлекательной для предпринимательской деятельности из-за высокой скорости оборота средств и быстрой окупаемости (от 12 месяцев до 5 лет), высокой ликвидности основных фондов и широкой возможности развития дополнительных услуг.

Рост сети общественного питания и связанные с этим усиление конкурентных отношений заставляет предприятия общественного питания вести активную инвестиционную деятельность с целью повышения эффективности своей работы. К приоритетным направлениям инвестиций следует отнести развитие предприятий общественного питания, удовлетворяющих потребности той части населения, сохранение здоровья которой является первостепенной задачей общества (дети, подростки, пожилые и больные люди), а также социально уязвимых групп населения (бездомные, беженцы, инвалиды). Это вполне согласуется с основами

государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020г., согласно которой планируется:

- достижение уровня обеспечения сбалансированным горячим питанием в организованных коллективах, в том числе трудовых, не менее 80% лиц, входящих в состав организованных коллективов;

- обеспечение 80% рынка специализированных продуктов для детского питания, в том числе диетического (лечебного и профилактического), за счет продуктов отечественного производства;

- снижение до 10% заболеваемости среди детей и подростков, связанных с питанием (анемия, недостаточность питания, ожирение, болезни органов пищеварения);

- повышение адекватной обеспеченности витаминами детей и взрослых не менее чем на 70% [1].

Именно такой подход, направленный на объединение требований максимальной экономической доступности и здорового питания, требует поиска новых путей инвестиционной деятельности.

Условием для решения задач, направленных на экономический рост является наращивание объема и повышение эффективности инвестиций в создание новых и развитие, совершенствование действующих основных фондов и производств, в материальные и нематериальные активы. Это в свою очередь предполагает разработку эффективных направлений и форм инвестиций, обоснование инвестиционных ресурсов, формирование эффективного и сбалансированного инвестиционного портфеля.

Инвестиционная деятельность предприятий общественного питания имеет свою специфику и может быть выстроена на основе выявления особенностей, механизмов и внутренней их структуры. Осуществление инвестиционной деятельности предприятиями общественного питания, в том числе и социального питания, происходит в основном стихийно, что приводит к нерациональному использованию имеющихся ресурсов. Использование предприятиями общественного питания бюджетных средств для обеспечения своего инвестиционного процесса в настоящий момент сильно затруднено по ряду причин. Во-первых, недостатком финансовых ресурсов у государства (особенно в условиях кризиса или санкций); во-вторых, недостаточной разработанностью нормативно-правовой базы государственного финансирования инвестиционных проектов; в-третьих, отсутствием государственных приоритетов в отношении развития сферы общественного питания. Тем не менее, целый ряд предприятий общественного питания, особенно относящихся к социальной сфере (школьное питание, питание в детских садах, больницах и т.п.) осуществляют свою деятельность на бюджетные средства и поэтому их инвестиционная деятельность носит ограниченный характер. И как следствие, ведется поиск дополнительных источников инвестиций и на этой основе осуществление новых инновационных технологий.

Возможными источниками финансирования инвестиций предприятий общественного питания могут быть собственные средства предприятий (прибыль, амортизационные отчисления, арендная плата), банковские кредиты, адресные государственные инвестиции на поддержку и развитие системы общественного питания в отдельных регионах, средства фондов поддержки малого предпринимательства и прочие источники [2].

Специфика технологического и торгового процесса в общественном питании предполагает использование в качестве инвестиционных ресурсов франчайзинг. Франчайзинговыми предприятиями питания в РФ являются Макдоналдс, Баскин-Робинс, Русское бистро и др.

Учитывая социальную направленность сферы общественного питания, в качестве источника можно использовать фандрейзинг, то есть привлечение средств спонсоров или меценатов для осуществления социально значимых проектов. Отличие данного механизма заключается в том, спонсор, меценат не имеет в качестве своей основной функции решение социальных проблем. Он делает это по различным мотивам, но сугубо на добровольной основе. Он не ищет организации, которые могли бы предоставлять услуги питания для социально уязвимых групп населения. Напротив предприятия общественного питания ищут таких спонсоров и меценатов и стремятся завоевать их благорасположение [3]. В г.Уфе в 2011г. появились первая социальная столовая на средства спонсора. Это подтолкнуло к разработке городской программы «Социальная столовая», в результате реализации которой таких столовых насчитывается восемь. Столовые организуются в рамках трёхстороннего соглашения, регулирующие взаимоотношения между МУП «Центр школьного и детского питания» городского округа г.Уфа, МБУ «Комплексный центр социального обслуживания населения» городского округа г.Уфа и депутатами городского совета. В г.Уфе в период с 2011-2013 годы социальным питанием было охвачено свыше 6 тыс. человек.

Перспективными источниками инвестиций является кредитование через использование механизма лизинга. К основным преимуществам лизинга оборудования предприятиями общественного питания можно отнести:

- возможность сезонного расширения номенклатуры продукции и услуг;
- распределение денежных выплат во времени позволяет избежать изъятия значительных средств оборотного капитала;
- более тесная увязка финансовых расчётов по лизингу с ходом реализации инвестиций и использования гибких графиков расчётов по лизинговым платежам;
- налоговые льготы.

Анализ источников инвестиций предприятий общественного питания позволяет сделать следующие выводы:

- основным источником финансирования инвестиций выступают собственные средства предприятия;
- недостаточно используется механизм лизинга;
- не применяется франдрейзинг.

С целью дальнейшего развития перспективных направлений источников финансирования, необходимо в внедрение государственной программы поддержки частного капитала в системе социального общественного питания.

Использованные источники:

1. Распоряжение от 25 октября 2010г. №1873-р «Об утверждении Основ государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020года». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС Консультант Плюс.
2. Русакова О.В. О роли повышения кредитно- инвестиционного фактора в развитии предприятий общественного питания /О.В. Русакова //Проблемы современной экономики. -2012. -№3(43).
3. Чернов Г.Е. Управление общественным питанием в социальной политике государства: Автореферат дис. док.эконом.наук:08.00.05: Санкт-Петербург,2002г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/free/economika.html>

*Кулешов А.В.
бакалавр 4 курса
Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова
Уфимский институт (филиал)
Россия, г. УФА*

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

В процессе управления предприятием осуществляются меры воздействия на хозяйственную деятельность. Эти меры включают в себя и инвестиционные процессы.

Процесс управления инвестициями включает регистрацию, сбор и обработку информации, подготовку и выбор альтернатив решения, определение ресурсного обеспечения и этапов его выполнения, контроль и анализ его осуществления. Этот процесс представляет собой совокупность частных циклов подготовки, принятия и реализации решений.

Подготовка, принятие и осуществление решения представляют собой части процесса управления, отражающие его основное содержание и характеризующиеся одноразовостью действия, альтернативным характером, целенаправленностью и наличием программы действий.

По мнению Бланка И.А., управление инвестициями представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации

управленческих решений, связанных с осуществлением различных аспектов инвестиционной деятельности предприятия [3].

Задачи управления инвестиционной деятельностью предприятия направлены на обеспечение:

- инвестиционной поддержки развития операционной деятельности;
- максимальной доходности отдельных реальных и финансовых инвестиций;
- минимизации инвестиционного риска;
- оптимальной ликвидности инвестиций;
- формирования достаточного объёма инвестиционных ресурсов;
- финансового равновесия [3].

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что управление инвестициями включает три функциональных блока:

- 1 блок – это управление формированием инвестиционных ресурсов;
- 2 блок – это управление реальными инвестициями;
- 3 блок – это управление финансовыми инвестициями;
- 4 блок – это управление инвестиционными потоками денежных средств.

Каждый блок чётко структурирован (таблица).

Таблица - Этапы управления инвестициями

Управление формированием инвестиционных ресурсов	Управление реальными инвестициями	Управление финансовыми инвестициями	Управление инвестиционными потоками денежных средств
1. Определение объёма и оптимизации структуры инвестируемого капитала	1. Определение форм и объёмов реального инвестирования	1. Определение форм и объёмов финансового инвестирования	1. Прогнозирование объёмов расходования и поступления денежных средств по инвестиционной деятельности
2. Управление формированием собственных инвестиционных ресурсов	2. Управление разработкой реальных инвестиционных проектов	2. Оценка и отбор отдельных финансовых инструментов	2. Сбалансирование объёмов отдельных видов инвестиционных денежных потоков
3. Управление формированием заёмных и привлечённых инвестиционных ресурсов	3. Управление формированием инвестиционной программой предприятия	3. Управление формированием портфеля финансовых инвестиций	3. Синхронизация инвестиционных денежных потоков во времени
	4. Управление реализацией инвестиционных проектов	4. Управление реструктуризацией портфеля	

Однако следует подчеркнуть, что управление инвестициями определяется отраслевыми особенностями деятельности предприятия. Главными особенностями предприятий общественного питания, как субъектов инвестиционной деятельности, являются:

- одновременное выполнение производственной, торговой функций и организация потребления и досуга, которые связаны во времени и пространстве;

- сезонность продаж, что оказывает влияние на ценовую политику предприятия;

- значительная часть предприятий общественного питания относятся к малым, которые быстро адаптируются к изменяющимся условиям;

- организации общественного питания создаются в форме ЗАО, ООО, что не требует первоначальных больших затрат;

- быстрая окупаемость вложенных средств и высокая ликвидность основных фондов;

- широкая возможность развития дополнительных услуг;

- предприятия общественного питания выполняют конкретные задачи социальной политики государства с точки зрения социальной защиты населения.

В системе управления инвестициями предприятия общественного питания особое место занимает правовое обеспечение, то есть воздействие на управление осуществляется законодательными и нормативно-правовыми актами. Инвестиционная деятельность предприятий, в том числе и предприятий общественного питания, регламентируется рядом федеральных актов: Гражданским Кодексом РФ, Налоговым Кодексом РФ, ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений», ФЗ «О лизинге» и др.

К нормативным документам, регламентирующим специфическую деятельность предприятий общественного сектора относятся стандарты и санитарно-эпидемиологические правила и нормативы:

1.ГОСТ Р 50762-2007 Услуги общественного питания. Классификация предприятий общественного питания (утрачивает силу с 1 января 2016г. в связи с введением ГОСТ 30389-2013 Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования).

2.ГОСТ Р 50763-2007 Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия (утрачивает силу с 1 января 2016г. в связи с введением ГОСТ 30390 – 2013 Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия).

3.ГОСТ Р 50764-2009 Услуги общественного питания. Общие требования (утратил силу с 1 января 2015г. в связи с введением ГОСТ 31984 – 2012 Услуги общественного питания. Общие требования).

4.ГОСТ Р 50935-2007 Услуги общественного питания. Требования к персоналу (утрачивает силу с 1 января 2016г. в связи с введением ГОСТ 30524-2013 Услуги общественного питания. Требования к персоналу).

5.ГОСТ Р 50647-2012. Услуги общественного питания. Термины и определения (утратил силу с 1 января 2015г. в связи с введением ГОСТ 31985-2013 Услуги общественного питания. Термины и определения)

6.СанПиН 2.3.2.1324-03. Гигиенические требования к срокам годности и условиям хранения пищевых продуктов. (Зарегистрированы Минюсте РФ в 06.06.6 2003 г. № 4654).

7.СанПиН 2.3.2.1078-01. Продовольственное сырье и пищевые продукты. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы. (Зарегистрированы в Минюсте РФ 22.03.2002 N 3326).

8.СанПиН 2.3.6.1079-01. Организации общественного питания. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям общественного питания, изготовлению и оборотоспособности в них пищевых продуктов и продовольственного сырья. Санитарно-эпидемиологические правила(Зарегистрированы в Минюсте РФ 07.12.2001 №3077)

9.СанПиН 2.4.5.2409-08 Санитарно-эпидемиологические требования к организации питания обучающихся в образовательных учреждениях, начального и среднего - профессионального образования (Зарегистрировано в Минюсте РФ 07.08. 2008 N 12085) и ряд других стандартов и санитарно-эпидемиологических правил и нормативов.

В общественном питании требования, предъявляемые к объектам инвестиционной деятельности особо жёсткие. Например, для получения лицензии предприятие питания должно иметь заключение санитарно-эпидемиологической службы о состоянии производственных, торговых, складских, подсобных помещений и оборудования на соответствие требованиям, предъявляемым к предприятиям общественного питания и условиям производства, хранения, реализации и организации потребления кулинарной продукции государственного регулирования безопасности услуг (продукции) общественного питания стала обязательная сертификация в соответствии с Федеральным закон от 27.12.2002 N 184-ФЗ (ред. от 23.06.2014) "О техническом регулировании" (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.12.2014)

Если рассматривать, функциональные блоки управления инвестициями предприятий общественного питания, то так же следует отметить ряд особенностей. Так при управлении инвестиционными ресурсами (1 блок), следует учитывать, что основными источниками собственных инвестиционных ресурсов выступает прибыль. Особенностью предприятия общественного питания, определяемой спецификой его торгово-хозяйственного процесса, является возможность получения прибыли из трех источников. Одна часть прибыли создается в процессе производства

продуктов питания, другая в сфере обращения, третья в сфере услуг. С экономической точки зрения, источником прибыли является наценка на продукцию собственного производства, покупные товары, на услуги. Инвестиционные средства, получаемые от зданий и сооружений носит в основном характер арендных платежей. Одним из значимых инвестиционных ресурсов выступает амортизация основных средств. Однако, на практике средства, полученные от амортизации далеко не всегда используются по прямому назначению. Поскольку нестабильные экономические условия и постоянный дефицит оборотных средств заставляют направлять амортизационные отчисления на пополнение оборотных средств, на уплату разного рода задолженностей. Кроме того амортизационный ресурс достаточно ограничен и определяется стоимостью имеющегося оборудования и скоростью процесса списания.

Среди внешних источников инвестиционных ресурсов наибольший удельный вес занимают кредиты и займы. Тем не менее, целый ряд предприятий общественного питания, особенно относящихся к социальной сфере (школьное питание) используют бюджетные средства, для обеспечения своего инвестиционного процесса, хотя этот ресурс крайне ограничен.

Специфика технологического и торгового процесса в общественном питании предполагает использование в качестве инвестиционных ресурсов франчайзинг. Франчайзинговыми предприятиями питания в РФ являются Макдоналдс, Баскин-Робинс, Русское бистро и др.

Перспективными источниками инвестиций является кредитование через использование механизма лизинга, осуществление краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений.

В процессе управления реальными инвестициями (2 блок) на предприятиях общественного питания актуальными становятся обновление и реконструкция имеющегося оборудования, в частности замена технологического оборудования на более современное, энергосберегающее и позволяющее сохранить качество продуктов питания. Речь в данном случае идет о применении таких технологий, как шоковая заморозка, применении витаминных комплексов при производстве хлебобулочных, кондитерских изделий, напитков и т.д.. Заслуживает внимание, вложение инвестиций в детское питание. Очень актуальным является и направление технического переоснащения школьных пищеблоков. Необходимость данного направления четко прописывается в государственной политике РФ в области здорового питания до 2020 года [1] в Доктрине продовольственной безопасности РФ [2].

Что касается управления финансовыми инвестициями (3 блок), то данное направление на российских предприятиях общественного питания пока не получило должного развития. Поскольку их деятельность в основном направлена на рост выручки, получения максимальной прибыли за

счет расширения операционной деятельности на основе рационального использования инвестиционных ресурсов, и еще нет примеров выпуска ценных бумаг российскими предприятиями общественного питания.

Таким образом, управление инвестиционной деятельностью на уровне предприятия направлено на обеспечение реализации наиболее эффективных форм вложения капитала. Процесс управления инвестициями представляет собой совокупность частных циклов подготовки, принятия и реализации решений. В процессе управления инвестициями на предприятиях общественного питания следует учитывать их особенности, как субъектов инвестиционной деятельности. Правильно построенная система управления инвестициями позволяет оценить инвестиционные возможности предприятия; обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, которые неизбежно возникают в процессе изменений факторов внешней рыночной инвестиционной среды; определяет соответствующую политику инвестиционной деятельности в рамках реализации наиболее важных стратегических инвестиционных решений.

Использованные источники:

1. Распоряжение от 25 октября 2010г. №1873-р «Об утверждении Основ государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020года»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС Консультант Плюс.
2. Указ Президента РФ от 30 января 2010г. №120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС Консультант Плюс.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент.- Киев: «Ника-Центр», «Эльга», 2004.

Кунаш А.А.

студент

Беженцева В.А.

студент

Морозова Н. Н., к.э.н.

доцент

БГЭУ

Беларусь, г. Минск

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Исследование эффективности функционирования банков не только актуально, но и необходимо в условиях современной реальности. Банки представляют собой институты, аккумулирующие денежные ресурсы для инвестирования, стимулирования роста экономики, увеличения общего благосостояния. Эффективность функционирования банковской системы во многом определяет потенциал для экономического роста страны. Однако для

того, чтобы осуществить мероприятия по повышению эффективности функционирования, необходимо оценить текущее состояние и выявить существующие проблемы.

Развитие банковской системы должно быть направлено на достижение основных социально-экономических целей, рациональную организацию общественного производства и более эффективное использование всех имеющихся ресурсов. Чтобы управлять этими процессами, изыскивать наиболее экономичные пути их формирования, необходимо создать определенную систему экономических рычагов, правильно определять экономическую эффективность функционирования и управления банковской системы. Исчисление фактических затрат и результатов, правильное установление показателей эффективности и степени развития банковской системы на различных уровнях дают возможность конкретно проанализировать влияние ее на развитие экономики в нынешних условиях, а также определить направления развития и самой банковской системы. Центральной проблемой является оценка эффективности функционирования как отдельных коммерческих банков Республики Беларусь, так и банковского сектора в целом. Знание уровня эффективности отдельного банка и сравнение его с другими банками в отрасли поможет правильно распределить имеющиеся у банка ресурсы и выявить необходимые изменения в работе конкретного банка для повышения его производительности. Имея представления об эффективности каждого отдельного банка, можно оценить уровень эффективности всего банковского сектора, что станет важной информацией, например, для государства, в том числе при планировании развития экономики, а также при ведении международной или внутренней политики. Оценка эффективности банков представляет собой достаточно сложную аналитическую проблему. Она требует решения ряда принципиальных задач методологического характера. В частности, отсутствуют общепринятые понятия эффективности, унифицированные разработки по показателям оценки эффективности и т.д. Понятие эффективности деятельности коммерческого банка многоаспектно, и в качестве критериев эффективности банка можно рассматривать как сами финансовые результаты его деятельности, так и результативность, а также всю совокупность показателей финансового состояния достигнутых банком с учетом их ценностной или целевой значимости [1]. В данном анализе в качестве входных переменных (ресурсов банка) были использованы затраты по содержанию основных средств банка: процентные, комиссионные и операционные расходы банков. В качестве выходных переменных (продуктов деятельности) используются объем выданных кредитов, размещенных депозитов, а также сумма полученных чистых доходов. На основе современной методики Data Envelopment Analysis (DEA) было проведено оценивание эффективности деятельности белорусских банков, в результате которого были получены индивидуальные значения

эффективности деятельности всех банков выборки (т.е. для каждого банка рассчитываются индексы, показывающие, насколько эффективно «ресурсы превращаются в продукты»), а также значения эффективности банковского сектора в целом. DEA является непараметрическим методом оболочечного анализа, который позволяет на основе эмпирических данных построить производственную границу эффективности и определить относительно нее положение отдельных банков.

Этот способ оценки функционирования может быть полезен для планирования и контроля деятельности в сравнении с непосредственными конкурентами или банковским сектором в целом. Существуют убедительные доводы в пользу данного метода анализа [2]. Так, предложенная методика оценивания позволяет получить объективные и сравнимые индивидуальные оценки эффективности деятельности банков. Появляется возможность обойти несовершенство классических подходов к оценке эффективности, получив агрегированную метрику и учитывая несколько зависимых переменных.

Анализ полученных результатов по всем моделям показал, что индексы эффективности исследуемых коммерческих банков характеризуются большой неоднородностью. Из расчета экспериментальных индексов функционирования банков получается, что в оптимальном масштабе функционирует 5 банков, 6 – близки к этому. Оценка эффективности функционирования банковского сектора РБ в целом составила 70% от максимально возможной. Основную долю составляют системообразующие банки, средняя эффективность которых составила 86%. Подобный эффект (достаточно высокая эффективность данной группы) может быть вызван наличием развитой филиальной сети, конкретной направленностью на работу с кредитными и депозитными счетами населения, большой клиентской базой, многолетним опытом работы. Прочие банки, к которым относятся все оставшиеся, функционируют с эффективностью в 65%.

Интерес представляет не только сопоставление отдельно взятых объектов, но и сравнение различных групп банков. Так по величине активов получают следующие результаты: крупные банки – 86%; средние банки – 56%; мелкие банки – 68%. Такой результат может заключаться в том, что исследуемая группа крупных банков весьма малочисленна, а оценки эффективности для них отдельно предельно большие, отсюда и высокое значение средней эффективности по группе в выборке. Из 32-х ныне действующих банка 4 являются государственными, 23 – банки с иностранным капиталом, 5 банков – частные. Их эффективность составила соответственно: государственные банки – 73%; банки с иностранным капиталом – 70%; частные банки – 61%.

Прежде всего, результаты анализа говорят о том, что банковский сектор в Беларуси функционирует не хуже, чем за рубежом. Среди

эффективных банков оказались многие крупнейшие банки. Однако большинство обнаруженных закономерностей и выводов, сделанных в международных исследованиях, не подтвердились в белорусских условиях. Это свидетельствует о специфичности нашего банковского сектора по сравнению с зарубежными банками. Детальный анализ эффективности переворачивает традиционное представление о работе банков.

Таким образом, при помощи данного инструментария можно судить о скрытых резервах той или иной кредитной организации, или же, говоря другими словами, о том, каковы дополнительные возможности повышения эффективности банка в рамках конкретных, заданных условий его деятельности.

Объем нормативного капитала банков на 1 января 2014 г. составил 53,6 трлн. рублей, увеличившись за 2013 год на 19,4% в номинальном выражении. Основными источниками роста нормативного капитала в целом по банковскому сектору в 2013 году являлись переоценка основных средств, увеличение зарегистрированного уставного фонда, а также прибыли и фондов, сформированных за счет прибыли банков.

Таким образом, в 2013 году была обеспечена стабильность банковского сектора и на 1 января 2014 г. уровень его устойчивости характеризовался как достаточный для противостояния в краткосрочном периоде возможному воздействию негативных событий.

Результаты исследования могут быть использованы банками для анализа и повышения эффективности их работы и мониторинга конкурентного окружения, изучения финансового состояния потенциальных контрагентов банковского сектора, а это, в свою очередь, является важным этапом качественного развития всей банковской системы РБ, роста ее устойчивости и конкурентоспособности. Предложенная модель оценки эффективности может послужить основой для разработки рейтинга банков

Использованные источники:

- 1 Каллаур, П. Банковская система РБ на современном этапе развития / П.Каллаур//Банковский вестник. - 2009. - №25. – С. 7-9
- 2 Camanho, A.S. Cost efficiency measurement with price uncertainty: a DEA application to bank branch assessment / A.S. Camanho, R.G. Dyson // European Journal of Operational Research. – 2005. – No161. – P. 432–446.
- 3 Алескеров, Ф.Т. Анализ и оценка эффективности функционирования банков и банковских систем / Ф.Т. Алескеров, Ю.И. Мартынова, В.М. Солодков // Модернизация экономики и общественное развитие. – Том 3. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ. – 2007. – С.65–80

*Куприкова Н.В.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОБОТИЗИРОВАННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Значимость молока и молочных продуктов, производимых сельскохозяйственными предприятиями очень велика. За счет реализации молока и молочных продуктов предприятие формирует прибыль и заработную плату работникам, обеспечивая экономическую эффективность. Это позволяет восстанавливать основные производственные фонды и способствует развитию социальной инфраструктуры на селе.

Основная цель аграрной политики, проводимой Правительством Калужской Области – преобразовать сельское хозяйство в престижную и доходную отрасль. Эта цель достигается посредством создания условий для проведения модернизации всех подотраслей сельского хозяйства, внедрения новейших технологий, оптимизации организации труда, повышения экономической эффективности и производительности труда. Одним из приоритетных направлений сельского хозяйства является молочное скотоводство. Доля молочной продукции в валовом объеме животноводческой продукции области составляет более 32 %. В Калужской области имеются все необходимые природно-климатические и ресурсные предпосылки для развития молочного скотоводства.

В 2014 году приоритетным направлением развития агропромышленного кластера Калужской области стал проект «Сто роботизированных ферм», инициатором которого выступил Губернатор области. Проект был реализован в течение 2-х лет за счет средств частных инвестиций при субсидиарной поддержке региона. Программа имеет огромное социальное и экономическое значение для региона. Производство молока в области в 2013 году составило 217, 6 тыс. тонн или 216 кг на душу населения при оптимальной норме потребления 340 кг на человека. Имеет место колоссальный потенциал развития в данном направлении. Результатом реализации программы «Сто роботизированных ферм» стало увеличение производства молока в области на 40 % или на 90 тыс. тонн в год (при средней производительности одной коровы 5 000–6 000 кг/год), укрепление позиций молочной отрасли, а главное – увеличение потребления населением экологически чистого молока [5].

Установка двух автоматических доильных станций позволило повысить эффективность производства молока в СПК «Русь» Хвостовичского района. В этом сельхозпредприятии сегодня содержится 1830 голов крупного рогатого скота, дойное стадо насчитывает 425 коров. Производство молока за январь-октябрь текущего года составило 3102

тонны, что на 78 процентов больше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. С внедрением современных технологий руководство предприятия рассчитывает значительно улучшить производственные показатели.

В настоящее время в области работает 13 роботизированных ферм, введено в эксплуатацию 40 роботизированных установок различных модификаций. Планируется, что до конца текущего года их количество увеличится до 60. В 2014-2015 годах на приобретение двухсот роботов предусмотрено более 600 миллионов рублей. Участникам программы субсидируют 40 процентов от стоимости оборудования. Оказывается государственная поддержка в создании необходимой инфраструктуры – строительстве дорог, подключении к электрическим и газовым сетям. Для инвесторов разработана программа привлечения кредитных средств на льготных условиях

Модернизация производственной базы молочного скотоводства наиболее активно ведется в Мосальском, Думиничском, Жиздринском, Козельском, Перемышльском, Сухиничском, Хвостовичском и Ферзиковском районах.

В дальнейших планах – строительство в Калужской области сервисного центра с возможностью стартового обучения сервисных специалистов по обслуживанию роботизированной техники на молочных фермах, создание единой учебно-практической базы для учащихся Калужского аграрного колледжа, а впоследствии – создание Российской школы инновационного молочного животноводства для обучения молодых фермеров и повышения квалификации других специалистов, занятых в этой сфере.

Использованные источники:

1. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
2. Жирнов, А.В. Проблемы подготовки специалиста технического профиля для аграрного производства /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
3. Заринова П. Повышение финансовой устойчивости предприятий АПК /Заринова П. // Экономика сельского хозяйства России – 2007. - №1
4. Лапшина, Г.В. Проблемы кадрового обеспечения организаций АПК Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы Международной научно-практической конференции «Наука и образование в XXI веке» 30 сентября 2013 г.: сборник научных трудов. В 34 частях. Часть 12. – Тамбов, 2013. - С. 63-66.

5. Петров Е.Б., Тараторкин В.М. Основные технологические параметры современной технологии производства молока на животноводческих комплексах (фермах). - М.: ФГУНУ «Росинформагротех», 2012;
6. <http://www.agritimes.ru/articles/1481/ocenka-ekonomicheskoy-effektivnosti-innovacionnyh-tehnologij-doeniya-i-soderzhaniya-molochного-stada>;
7. <http://apkko.ru/uploads/userfiles/bulletin-2013.pdf>;
8. http://www.mcx.ru/news/news/v7_show/32046.285.htm;

*Куприненко Р. М.
студент гр. Эс-11
Круг Э.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра менеджмента и экономики
ФГБОУ ВО СПбГЭУ
филиал в г. Пскове
Россия, г. Псков*

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УСЛУГ МЕТОДОМ КАНО НА ГППО «ПСКОВПАССАЖИРАВТОТРАНС»

АННОТАЦИЯ: Вопросам качества и эффективности пассажироперевозок на всех этапах развития общества всегда уделялось пристальное внимание. Своевременность и безопасность, гарантированность высокого качества перевозок пассажиров, расширение сфер транспортных услуг является гарантом успешного развития экономики

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: метод Кано, критерии и атрибуты исследования, удовлетворенность пассажиров

Оценка качества предоставляемых услуг проводилась за период с 08.12 по 21.12. 2014г. В исследовании принимали участие пассажиры пригородных и городских маршрутов. Для потребительской оценки качества услуг предприятия транспорта целесообразно использовать метод Кано, ценность метода заключается в том, что потребности клиента могут быть классифицированы путем характеристики по одной из 6 категорий: привлекательная; обязательная; линейная; безразличная; обратная; спорная [1].

Цель исследования заключается в сборе данных по определению уровня качества услуг предприятия транспорта. В соответствии с целью исследования необходимо оценить уровень и методы обслуживания клиентов по критериям:

- безопасность: надежность - пассажир должен быть уверен, что транспортное средство доставит вовремя (время поездки), безопасность - вероятность безотказной работы общественного транспорта (пассажиры должны себя чувствовать в безопасности);

- комфортность: удобство - пассажир должен иметь возможность пользоваться средством пассажирским транспортом общего пользования, чистота и комфорт - средства передвижения и основные другие услуги при поездке и ожидании должны быть чистыми и удобными, доступность - система перевозок на пассажирском транспорте должна быть доступна для потребителей;

- информационность: ясность - пассажиры должны легко понимать, как пользоваться услугами, используя информацию, понятливость информации.

На основании вышеизложенных критериев оценки качества услуг, была составлена анкета маркетингового исследования и получены следующие результаты (таблица 1):

Таблица 1 - Результаты маркетингового исследования, голоса

Показатель	Привлекательная (максимальная функциональность)	Обязательная (стандартная функциональность)	Линейная (нормативная функциональность)	Безразличная (недействительная функциональность)	Обратная (частичная нефункциональность)	Спорная (полная нефункциональность)
Безопасность (ср.)	89	92	62	14	11	3
- надежность выполнения услуг	76	81	60	27	22	5
из них:						
городские	40	40	32	14	9	2
пригородные	36	41	28	13	13	3
- безопасность предоставления услуг	103	103	65	0	0	0
из них:						
городские	53	50	33	0	0	0
пригородные	50	53	32	0	0	0
Комфортность (ср.)	128	83	54	5	0	0
- удобство предоставления услуг	152	81	33	5	0	0
из них:						
городские	79	39	14	3	0	0
пригородные	73	42	19	2	0	0

- чистота салонов автобусов и остановок	98	92	70	11	0	0
из них:						
городские	51	44	35	6	0	0
пригородные	47	48	35	5	0	0
- доступность услуг	136	75	60	0	0	0
из них:						
городские	64	37	35	0	0	0
пригородные	72	38	25	0	0	0
Информационность (ср.)	108	87	70	5	0	0
- ясность информации	114	87	70	0	0	0
из них:						
городские	58	46	32	0	0	0
пригородные	56	41	38	0	0	0
- понятливость информации	103	87	70	11	0	0
из них:						
городские	60	40	30	6	0	0
пригородные	43	47	40	5	0	0

Согласно представленным данным критерий безопасности по мнению респондентов выражен на 33% как привлекательный и на 34% как обязательный. Следует отметить, что резких различий в оценки респондентов пригородных и городских маршрутов нет, так как, как по пригородным маршрутам ходят те же марки автобусов, что и по городским. При этом уровень безопасности, подразумевающий надежность и соответствие расписанию движения автобусов и безопасность предоставления услуг находится на одинаковом уровне. Отдельной проблемой в качестве обслуживания пассажиров автобусов стоит их безопасность. Так сотрудники полиции неоднократно обращают внимание руководства государственного автотранспортного предприятия на

имеющиеся преступления карманных краж, выявления фальшивых денежных купюр и обеспечения безопасности дорожного движения.

Согласно представленным данным критерий комфортности по мнению респондентов, выражен лишь на 47% как привлекательный и на 31% как обязательный. В качестве мер по повышению комфортности перевозок целесообразно включить меры по предоставлению комфортных условий перевозки инвалидам. Это в первую очередь установка светящейся панели на автобусах, как впереди автобуса, так и с боковых сторон.

Согласно представленным данным критерий информативности по мнению респондентов, выражен на 40% как привлекательный и на 32% как стандартный. 26% опрошенных считают что он выражен в рамках нормативов и 2% что он не выражен. Для повышения качества услуг в области информативности, целесообразно организовать звуковое сообщение номера подошедшего автобуса. Данное решение возможно за счет использования громкоговорящей установки ГУ-70, которая используется для оснащения школьных и туристических автобусов в качестве устройства системы внутренней и наружной автомобильной громкоговорящей связи.

В целом, согласно полученным данным необходимо отметить, что по всем показателям параметры максимальной и стандартной функциональности является лидирующими. Однако существует определенный потенциал развития в направлении развития комфортности, как наиболее низкого показателя по оценке респондентов.

Проблема качества перевозок достаточно тесно связана и с ценой услуги перевозки которая постоянно растет. Причина подорожания проездных билетов - та же самая, что и везде это подорожание электроэнергии, топлива, газа. Если не повышать цену на проездные, придется сокращать количество автобусов и увеличивать интервалы между ними на каждом маршруте. Самый простой закрывать или увеличивать интервал движения автобусов на убыточных маршрутах, а это №1, №5, №6, №7, №8, №9, №12, №15 и прочие, которые содержатся за счет прибыльных. Либо увеличить тарифы и сохранить все как есть. Снижение цен также возможно при финансировании перевозок из муниципального бюджета. А это значит – значительно снизить качество перевозок.

В целом согласно проведенному анализу недостатков в системе обслуживания пассажиров, необходимо отметить, что в своем большинстве они связаны с безопасностью перевозок, в том числе с несоблюдением надежности состояния автотранспортных средств, угрозой мелкого хулиганства во время проезда пассажира.

Использованные источники:

1. Будрина, Е.В. Проблемы формирования и управления развитием регионального рынка транспортных услуг / Е.В. Будрина. – СПб. ГИЭУ, 2002.

Кураמיшина А.Ш., к.м.н.

Хатмуллина А.Р.

Башкирский Государственный Аграрный Университет

РБ, г. Уфа

РАЗВИТИЕ ПАТРИОТИЗМА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность данного исследования направлена на рассмотрение проблемы воспитания патриотизма среди молодежи Российской Федерации. Перед государством стоит цель сохранения чувств любви к семье, родине и традициям. Встают важные вопросы, как сохранить и улучшить чувство патриотизма у молодого поколения нашей страны. Как улучшить жить и благоустройство у молодого населения. Стоит сказать, что молодежь несет ответственность за сохранения и развитие своей страны.

Патриотизм представляет собой нравственный и политический принцип, социальное чувство, содержанием которого является любовь к отечеству.[1] На сегодняшний день в России происходят динамичные изменения в молодом поколении. Меняется не только интересы, но и ценности и сама жизнь. Перед государством стоит нелегкая задача – развитие патриотизма среди молодого населения России. Если решить политические и экономические проблемы еще можно, то патриотизм, решается не сразу в обществе, а он начинается с самого человека.

Проведенные за последние несколько лет социологические опросы фиксируют следующую тенденцию: молодая часть населения (до 25 лет) рассматривает предпочтение жить за границей. По данным «Левада-центра», об отъезде «на время, поработать» думают 59 % молодых респондентов, «уехать учиться» – 48 %. Готовы покинуть Россию навсегда 28 %. Данная картина обусловлена рядом пессимистичных факторов. Это в свою очередь низкий уровень жизни и обслуживание населения. Для решения данной проблемы потребуется много времени для улучшения уровня жизни и создание условий для молодых специалистов.

Для развития патриотизма, как и любой другой сферы, государство разработала специальную программу. Она называется «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации 2011 - 2015 годы», которая была утверждена постановлением РФ от 5 октября 2010 года. Данная программа уже была введена в 2001 по 2010 годы. За данный период было реализовано большое количество культурно-массовых мероприятий о введении патриотизма и культурных наследований у граждан. [1]

Программа представляет с собой большой комплекс организационных мероприятий на общероссийском и региональном уровне. Необходимость распространения программы нужно по всей стране. Это можно объяснить тем фактором, что молодежь различается по таким признакам, как место рождения, видом, культурой и традицией поселения. Программа рассчитана на знании истории России, ее достижениях в прошлом и настоящем.

Молодое поколение должно ценить, сколько было отдано на создание и развитии такой большой страны. Проблема кроется в малые отдачи в Истории.

Как и в любой государственной программы существуют свои цели для решения следующих задач:

-Повышение роли государственных и общественных структур в формировании у граждан высокого патриотического сознания;

-Форсирования позитивного отношения общества к военной службы;

-Создание современных форм, методов и средств для воспитательной работы;

-Развитие материально-технической базы патриотического воспитания в образовательных, трудовых, творческих коллективов и объединениях [2].

Общий объем финансирования программы в 2011-2015 годах составит 777,2 млн. рублей. Стоит отметить, что часть денег выделяется за счет внебюджетных источников, выделяемые из фондов культуры и спортивных организаций. [1]

В целом данная программа направлена на создание мероприятий по совершенствованию методов патриотического воспитания. Из плана можно выделить такие мероприятия, как встреча с ветеранами ВОВ и руководителей патриотических клубов, которые готовы рассказать об Истории и Родине при молодом поколении. На региональном уровне в учреждениях среднего общего образования приглашались ветераны войны и проводились лекции о воспоминаниях во время ВОВ. Также организовывается мероприятия по помощи ветеранам.

Следует отметить подготовку телепрограмм и вовлечено размещение в СМИ социальной рекламы. Показ научно-документальных и художественных фильмов становится популярным среди молодежи.

На каждый год намечены проведение конкурсов «Моя малая Родина», «Патриот России» и т.д. Проведение научных конференций среди студентов на темы «Патриотизм XXI века». Намечены выпуски журналов, книг и публикаций в сборниках.

Из выше перечисленного можно сделать выводы, что для развития патриотизма государство создает целый комплекс мер и мероприятий. Следует сказать, что не стоит навязывать патриотизм, а необходимо интересно рассказать и показать молодому населению достижения нашей страны за всю историю. Для этого и проводится мероприятия-встречи с героями Войны и руководителей патриотических клубов. Было выделено немало средств из федерального бюджета и средств из внебюджетных источников. Программа по развитию патриотизма была разработана только одна, по сравнению с другими задачами государственного управления.

Используемые источники:

1. Портал «Архивы России». Государственная программа «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2011–2015

годы».[Электронный ресурс] - режим доступа:
http://archives.ru/programs/patriot_2015.shtml - 01.12.2014

2. Чернов В.В. Гражданско-патриотические аспекты социализации российской молодежи [Текст] // Политическая культура современной России: состояние, проблемы, пути трансформации: Материалы «круглого стола»/ Под ред. Н.С. Федоркина, Н.В. Карповой. — М.: КДУ, 2013. — 168 с

Курач Е.В.

ассистент

кафедра туризма и социально-культурного сервиса

Иваскив И.С.

магистрант 1 курса

факультет бизнеса и сервиса

Институт экономики

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА

Сфера туризма – одна из самых быстро развивающихся сфер мировой экономики. Положительное влияние развития туризма в регионе проявляется в виде повышения качества жизни населения, также показатели развития сферы туризма учитываются в процессе формирования валового внутреннего продукта.

Белгородская область имеет значительный туристский потенциал, но, тем не менее, состояние материальной базы туризма, в частности гостиниц, организаций санаторно-курортного типа, баз отдыха и т.д. не обеспечивает в достаточной степени удовлетворение потребностей туристов, путешествующих с деловыми целями. Анализируя состояние туризма в Белгородской области, отметим, что регион обладает огромным потенциалом возможностей этого направления.

Важными факторами развития отрасли делового туризма в Белгородской области являются развитие туристской инфраструктуры и приток инвестиций в область за счет туристской деятельности. Это может способствовать поддержке социально-культурной сферы региона.

Привлекательность любого региона для посещения туристами определяется наличием туристских ресурсов, которые включены в туристско-рекреационный кластер региона наряду с туристской инфраструктурой, информационно-организационным, нормативно-правовым, финансово-кредитным и кадровым обеспечением развития туристской сферы и перспективных видов туризма. При этом основными принципами выступают формирование и развитие устойчивых

организационно-экономических отношений между существующими субъектами туристской отрасли и достижение баланса их интересов.

К ресурсам, определяющим перспективы развития делового туризма в Белгородской области, в первую очередь относятся:

- предприятия сферы туризма и гостиничного бизнеса;
- предприятия развлечений и питания;
- транспортная инфраструктура.

В 2014 году в Белгородской области функционировало более 80-ти туристских фирм. Преимущественно увеличивалось количество турагентов, число туроператоров снизилось. Это, прежде всего, связано с конкуренцией на рынке туристских услуг и деятельностью туроператоров разрабатывать новые туристские направления.

подавляющая часть туристических компаний региона, более 70%, в независимости от сезонности туристского бизнеса осуществляют деятельность круглогодично, при этом определенную устойчивость туристскому бизнесу придает совмещение туристской и других видов деятельности, чаще всего коммерческой, которая связана с организацией путешествий за границу с нетуристскими целями.

В целях изучения инфраструктуры необходимо упомянуть о деятельности средств размещения, питания и развлечений. В соответствии с назначением средств размещения их услугами посетители пользуются в основном в целях досуга, рекреации, отдыха и лечения [1]. Можно говорить о положительной динамике роста числа коллективных средств размещения. В 2014 году количество средств размещения данного типа составляло более 40 единиц. Следует отметить, что услуги гостиниц и аналогичных мест размещения используются туристами чаще всего именно в деловых и профессиональных целях. Кроме того, для туристов, путешествующих с деловыми целями, необходимо размещение с высокими стандартами обслуживания и предложениями развлекательных услуг, а также отличное обслуживание в ресторанах и барах.

Также, фактором, немаловажным для развития делового туризма в Белгородской области, является транспортная инфраструктура. В этом направлении проведена активная работа по строительству современного аэропорта в областном центре – Белгороде. Новый аэропорт, несомненно, увеличивает степень развития туризма в Белгородской области и поднимает его на новый уровень.

Кроме того, Белгородская область занимает выгодное географическое положение, являясь приграничной областью в юго-западной части Российской Федерации. Через регион проходят значительные транспортные потоки, что также способствует развитию делового туризма: Федеральная магистральная автомобильная дорога М-2 «Крым», а также одна из крупнейших железнодорожных магистралей «Москва-Тула-Орел-Курск-Белгород-Харьков-Крым», которая составляет основу международного

транспортного коридора и соединяет Центральный и Северо-Западный федеральные округа Российской Федерации с курортами Черноморского и Азовского побережий [2].

Наиболее привлекательными районами Белгородской области для туристов, путешествующих с деловыми целями, являются Белгородский, Борисовский, Валуйский, Губкинский, Грайворонский, Ивнянский, Прохоровский, Старооскольский и Шебекинский.

Следует отметить, что в настоящее время эксперты туристской отрасли выделяют следующие факторы, которые сдерживают развитие делового туризма в Белгородской области:

- недостаточно развитая туристская инфраструктура;
- отсутствие положительного туристского имиджа Белгородской области на уровне Российской Федерации;
- отсутствие рекламы туристских возможностей Белгородской области как потенциального туристского региона;
- недостаточное количество средств размещения, отсутствие сети малых гостиниц,
- несогласованность действий субъектов туристического бизнеса;
- отсутствие инвестирования в сферу туризма;
- неразвитость транспортного парка;
- отсутствие туристского продукта, способствующего узнаваемости области.

На основе вышеперечисленного можем выделить направления развития туристического сектора на территории Белгородской области:

- формирование системы государственного регулирования туристской деятельности на уровне региона;
- инвентаризация объектов культурного наследия и паспортизация объектов туристской индустрии;
- выделение субсидий на процентные ставки по кредитованию строительства и реконструкции туристских объектов;
- осуществление профессиональной подготовки и переподготовки квалифицированных кадров для туристского рынка Белгородской области;
- выделение делового туризма в качестве приоритетного направления в связи с имеющимся потенциалом для его развития.

Таким образом, область обладает всеми необходимыми ресурсами для продвижения перечисленных выше видов туризма и на внутреннем, и на внешнем рынке. Многочисленные туристские ресурсы позволяют развивать внутренний туризм и привлекать как отечественных, так и иностранных деловых туристов. На сегодняшний день все больше средств направляется на формирование и поддержку перспективных направлений туризма. Учитывая уникальное культурное и природное наследие, приграничное положение Белгородской области, а также наличие необходимой инфраструктуры, можно говорить о том, что наиболее перспективным направлением развития

экономики области, по нашему мнению, выступает деловой туризм, который, несомненно, является конкурентоспособным направлением, обеспечивающим стабильное развитие региона.

Использованные источники:

1. Аакер, Д. А. Международный туризм [Текст] / Д. А. Аакер, В. Кумар, Д. Дэй. – СПб. : Питер, 2010. – 848 с.
2. Гуляев, В. Г. Организация туристской деятельности: Учебное пособие [Текст] / В. Г. Гуляев. – М. : Нолидж, 2010. – 212 с.

Куркова Д.В.

студент 4 курса

Башкирский государственный университет

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА ПО ПРОФЕССИИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Нестабильное состояние экономики страны обуславливает обострение проблем занятости населения как в России, так и в Республике Башкортостан. Проблемы трудоустройства особо сильно коснулись специалистов с высшим образованием и в первую очередь выпускников, выходящих впервые на рынок труда. Выпускники вузов являются дискриминационной группой в силу отсутствия опыта. Большое количество молодых специалистов, получив диплом, выбирают места трудоустройства согласно не полученной специальности, а размеру заработной платы и возможности трудоустроиться. Также фактором, влияющим на трудоустройство, является мотив получения специальности или даже направления. Хотя специальность уже, чем направление. На сегодняшний день значительная доля студентов совмещает работу с учебой, но, как правило, работают они не по специальности и, зачастую, даже не по направлению своего обучения. В последнее время государство стало обращать внимание на молодежную безработицу и изучать факторы, влияющие на нее. Актуальность темы трудоустройства по профессии выпускников вузов сейчас находится на стадии кульминации.

Автором было проведено исследование на данную тему в г.Уфа в 2014 году, выборка которого составляет 100 человек. Сбор информации осуществлялся методом анкетирования. Выборка осуществлялась по квотам: пол, направление обучения (гуманитарно- социальное, естественно- научное, экономика и управление, техническое), чтобы выявить основные тенденции и проблемы трудоустройства выпускников по специальности в Республике Башкортостан. Опрашивались выпускники высших учебных заведений Республики Башкортостан: БашГУ, УГАТУ, БГАУ, УГАЭС, УГНТУ.

Гипотезами данного исследования являлись: - существуют «широкие» мотивы получения образования (образование ради «корочки») и «узкие» (образование как основа будущей работы); - основным критерием выбора

рабочего места является высокая заработная плата; - специалистам гуманитарно-социального направления значительно тяжелее устроиться на работу, чем специалистам технического направления; - ожидания выпускников по поводу заработной платы завышены и порой не соответствуют реальному предложению на рынке труда.

Исследовательская часть: для проведения социологического исследования была составлена анкета в режиме Online . Распространение анкеты осуществлялось в социальной сети Вконтакте. Выбор респондентов осуществлялся строго по критериям:

- Университет. Участвовало 5 университетов. БашГУ, УГНТУ, УГАТУ, БашГАУ, УГУЭС. Участие именно этих университетов связано с тем, что они являются разными по престижности, уровню взаимодействия с работодателями, по направленности отраслей.

- Пол. Продвижение по карьерной лестнице у девушек и парней происходит по-разному. Это связано с такими причинами как замужество, рождение детей, армия и т.д.

- Направление обучения. Разнородность специальностей нужна для более объективной оценки.

В опросе участвовало 100 человек. От каждого вуза по 20 человек, которые делились пополам по направлениям и участники опроса одного направления делились по полу. Такой выбор респондентов осуществлялся для полноценной и объективной картины.

На первые два вопроса ответы распределились ровно пополам, согласно критериям. Равное количество респондентов мужского и женского пола и по направлениям ситуация аналогичная. Все респонденты обучались на очной форме и 60% из них работали во время учебы. На вопрос «почему вы выбрали именно это направление» половина респондентов выбрали 2 варианта: склонность к данному направлению и совет родственников, друзей. 30 % руководствовались при выборе престижностью профессии и 5 % случайный выбор, а результаты ЕГЭ определили судьбу респондента в отношении выбора направления у 15%. Среди мотива получения образования доминирующим оказался « трудоустройство на хорошую работу» 50%, «учеба ради диплома» и «получение специальных, профессиональных знаний и навыков» получили одинаковое количество ответов, что составило по 16%, «расширить свой кругозор» и «повысить социальный статус»выбрало по 9 %. В данный момент работает по специальности 40 % и столько же работает не по специальности, но , в свою очередь, работает по направлению, но не по специальности 20%. Основным критерием выбора рабочего места является : «случайный выбор»- 50 %,«помощь родственников, знакомых»- 25 %, «место работы определилось в ходе практики во время учебы»- 16 %, 9 % ,выбрали свой вариант и указали такие критерии как «пригласили на работу», «откликнулся на объявление», «остался(ась) в родном вузе продолжать обучение и преподавать».При

принятии решения о приеме на работу должность оказала нейтральное влияние у 40%, высокое 30% и по 15 % очень высокое и незначительное влияние. Фактор «компания» оказал влияние : 30%- нейтральное, 25%- высокое и незначительное, 20%- очень высокое. Фактор «зарплата» : 45%- очень высокое, 25%- высокое, 20- незначительное , 10%- нейтральное. При трудоустройстве на работу по специальности столкнулись с такими проблемами:

- нехватка рабочего стажа (50% в сильной мере, 30% не столкнулись с проблемами и 20% столкнулись в незначительной мере);

- несоответствие профессиональным качествам (60% не столкнулись, 32% в незначительной мере и 8 % в сильной мере);

- непристижность вуза, в котором обучались (93% не столкнулись, 4% в незначительной мере и 3% в сильной мере);

- низкое предложение заработной платы (41% не столкнулись, 36% в незначительной мере и 22% в сильной мере);

- невозможность найти работу по специальности (47% в незначительной мере, 32% в сильной мере и 21% не столкнулись).

Ожидания по поводу заработной платы соответствуют реальному положению у 59 %. По мнению респондентов, следует повышать квалификацию в таких областях как инновации (саамы распространенный ответ), медицина, техника, механика, прикладные науки, во всех вопросах своей отрасли [1].

В результате проведенного исследования выяснилось, что у выпускников преобладает «узкий мотив» получения образования. Фактор высокого уровня заработной платы является важным и основополагающим при выборе рабочего места. Освященность проблемы трудоустройства выпускников по специальности в данный момент немного имеет другие проявления и отличается от ситуации на рынке труда выпускников 2-4 года назад. Более чем половина выпускников получает ожидаемую заработную плату, следовательно гипотеза не подтверждается, но и не отклоняется. Девушки чаще сталкиваются с проблемами трудоустройства. Это связано, прежде всего, с гендерными аспектами страны, республики и политики в целом. Девушки, женщины сталкиваются с таким понятием как «стеклянный потолок», который мешает им двигаться вверх по карьерной лестнице. Мужчинам отдается больше предпочтений в силу того, что они не будут уходить в декретный отпуск, брать больничный по уходу за детьми и просто потому что они мужчины. Во время проведения данного исследования выяснилось такое обстоятельство, что далеко не каждый человек согласен пройти анкетирование. Согласно примерным вычислениям автора, 1 из 3 отвечает положительным ответом и проходит анкетирование. А это означает, что молодые люди не готовы полностью к тому, что ими хотят заниматься, исследовать или просто не готовы тратить время на чужого человека.

Ситуацию на рынке труда следует менять в то направление, где бы молодые люди будучи еще студентами могли получать опыт работы по профессии. Для этого можно придумать программы, направленные на поддержку и сотрудничество со студентами. К примеру, в какой –либо компании есть разные отделы и пусть в каждом отделе будет несколько ставок по 0,5, где бы студенты и работали, но и не во вред учебе. К окончанию учебы у них будет как личный опыт работы, так и опыт зафиксированный в трудовой книжке. Остается надеяться, что сейчас наше общество движется в правильном направлении развития на рынке труда.

Использованные источники:

1. Данные авторского исследования «Проблема трудоустройства по профессии выпускников вузов Республики Башкортостан», проведенного в 2014 году. Объем выборки – 100 экспертов.

*Куркова Д.В.
студент 4 курса*

*Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМА ОТЦОВ И ДЕТЕЙ БЫЛА, ЕСТЬ И БУДЕТ

Поколение родителей, фундаментальные ценности которых сложились в эпоху социалистических общественных отношений, испытывает глубокие противоречия, связанные с необходимостью совмещения старых нравственных принципов и новой рыночной морали. Их детям же наоборот проще адаптироваться к реалиям жизни, к новой системе ценностей, семейных в том числе. В виду присущей им возрастной готовности принимать все новое, они являются более адаптированными и становятся проводниками современных ценностей общества в сферу семьи.

Трансформация российского общества привела к нивелированию многих социальных ценностей старой закалки, но еще не сформирована отчетливая система ценностей новой эпохи. В этом состоит главная трудность осуществления воспитательного процесса в условиях меняющегося общества: нет устойчивых ориентиров будущего развития[6,с.21]. Отсюда актуальным становится проектирование решения вопроса гармонизации отношений в системе «отцы и дети».

Семейным отношениям посвящено множество исследований с древности до наших дней. Еще античные мыслители Платон и Аристотель обосновывали свои взгляды на супружество и семью, критиковали тип семьи своего времени и выдвигали проекты ее преобразования.

С изменением семейных отношений также менялось и взаимоотношения родителей и детей. С развитием общества известны следующие стили отношений к детям:

– инфантицидный – детоубийство, насилие (с древности до IV в. н.э.);

– бросающий – ребенка отдают кормилице, в чужую семью, в монастырь и пр. (IV–XVII вв.);

– амбивалентный – дети не считаются полноправными членами семьи, им отказывают в самостоятельности, индивидуальности, «лепят» по «образу и подобию», в случае сопротивления жестоко наказывают (XIV–XVII вв.);

– навязчивый – ребенок становится ближе родителям, его поведение строго регламентируется, внутренний мир контролируется (XVIII в.);

– социализирующий – усилия родителей направлены на подготовку детей к самостоятельной жизни, формирование характера; ребенок для них – объект воспитания и обучения (XIX – начало XX в.);

– помогающий – родители стремятся обеспечить индивидуальное развитие ребенка с учетом его склонностей и способностей, наладить эмоциональный контакт (середина XX в. – настоящее время) [4, с.158].

Взаимодействие ребенка с родителем является первым опытом взаимодействия с окружающим миром. Этот опыт закрепляется и формирует определенные модели поведения с другими людьми, которые передаются из поколения в поколение. В каждом обществе складывается определенная культура взаимоотношений и взаимодействия между родителями и детьми, возникают социальные стереотипы, определенные установки и взгляды на воспитание в семье, и вряд ли будет преувеличением сказать, что цивилизованность общества определяется не только отношением к женщинам, но и отношением к детям [1, с.144].

Детско-родительские отношения основываются на родительских установках и соответствующих им типов поведения, это родительские позиции, типы позитивного и ложного родительского авторитета, это семейные роли ребенка, стили общения, предлагаемые взрослыми в семье и школе. Учитывая взаимозависимость отношений в семье, их описывают через те роли, которые играет ребенок. Роль - это набор шаблонов поведения по отношению к ребенку в семье, сочетание чувств, ожиданий, действий, оценок, адресованных ребенку взрослыми [3, с.181].

Специалисты выделяют наиболее типичные четыре роли: «козел отпущения», «любимчик», «примиритель», «бэби». «Козел отпущения» - это объект для проявления взаимного недовольства супругов- родителей. «Любимчик» заполняет эмоциональный вакуум в супружеских отношениях, забота и любовь к нему чрезмерно преувеличены и ребенок от этого сильно страдает. Напротив, при сильной близости супругов друг к другу ребенок раз и навсегда остается в семье только ребенком, «бэби» с очень ограниченными правами, он как игрушка, им умиляются, его зацеловывают. «Примиритель» вынужден играть роль взрослого, регулировать и устранять супружеские конфликты и таким образом занимает важнейшее место в структуре семьи, к его мнению прислушиваются, такой ребенок знает, что хорошо и что плохо.

Выделяются и другие роли: «ребенок-обуза», «ребенок-раб», «ребенок как оружие» в борьбе с супругом, ребенок - «заместитель мужа» - от него

требуют постоянного внимания, заботы, чтобы он был рядом и делился своей личной жизнью и умел выслушивать все, что на душе у «брошенного» родителя. Иногда такой ребенок знает многое, что ему и не обязательно знать в его годы. Но разве о нем думают?

Взаимоотношения в семье - форма и условия сосуществования родственников, позволяющие в той или иной мере реализовать ее функции - воспроизводство и воспитание потомства, ведение хозяйства и удовлетворение потребностей ее членов. Такие взаимоотношения определяются степенью взаимного понимания, уважения, поддержки, помощи, сопереживания и взаимопонимания, накладывают отпечаток на психическое и физическое здоровье родственников, их характеры и поступки, создают более или менее благоприятные предпосылки воспитания детей [2,с.122].

Характер взаимоотношений в семье складывается под влиянием определенных факторов, например, традиций семейного общения, степени зависимости жизнедеятельности семьи от общества, формы участия супругов в личном хозяйстве и общественном производстве, от типа семьи - многодетная или с одним-двумя детьми, от психических и личностных свойств родственников, степени их совместимости и конфликтности.

Если в раннем детстве этот изначально заложенный конфликт проявляется в форме детских капризов и слез, то по мере взросления он становится все острее и драматичнее. Поначалу ребенок требует внимания, заботы и любви, но чем старше становится, тем больше настаивает на полной свободе во всех отношениях [5]. Особенно ярко это проявляется в период, когда дети вступают в переходный возраст. Именно тогда конфликты из скрытых форм переходят в открытые и воплощаются в противостоянии детей и «надоевших предков».

Проблема отцов и детей вечна, в ней заложено зерно конфликта - отцы и дети принадлежат к разным поколениям. Среди них нет хороших и плохих, они просто разные, причем каждое поколение несет в себе свою правду, поэтому между ними не может быть абсолютного единства и гармонии[7,с.109]. Разве что бывают, как и везде, исключения.

Семья подготавливает ребенка к жизни, является его первым и самым глубоким источником социальных и культурных идеалов, закладывает основы гражданского поведения.

Следовательно, для того, чтобы максимизировать положительные и свести к минимуму отрицательное влияние семьи на воспитание ребенка необходимо помнить внутрисемейные психологические факторы, имеющие воспитательное значение:

- принимать активное участие в жизни семьи;
- всегда находить время, чтобы поговорить с ребенком;

- интересоваться проблемами ребенка, вникать во все возникающие в годы жизни сложности и помогать развивать свои умения и таланты;
- не оказывать на ребенка никакого нажима, помогая ему тем самым самостоятельно принимать решения;
- иметь представление о различных этапах в жизни ребенка;
- уважать право ребенка на собственное мнение.

Использованные источники:

1. Андреева Т.В. Семейная психология: учеб. пособие / - СПб.: Речь, 2004. — 244 с.
2. Антонов А.И., Медков В.М. Социология семьи/ – М.: Изд-во МГУ: Изд-во Международного университета бизнеса и управления, 1996. – 242 с.
3. Варга А.Я. Введение в системную семейную психотерапию/- М.: Когнитивный центр, 2011. - 291 с.
4. Гребенщиков И.В. Основы семейной жизни / И.В.Гребенщиков. - М.: Просвещение, 1991. – 188 с.
5. Лебединская В.П. Права ребенка в семье /Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. - 2011. - № 4.
6. Левин А.И. Современная семья и ее эволюция в условиях перехода к постиндустриальному обществу / А.И.Левин, Л.В.Левина. - К., 2001. – 188 с.
7. Титенко Ю.А. Вечная проблемы «Отцы и дети» / Ю.А.Титенко // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. – 2012. - № 5. – 139 с.

*Кутыркина М.А.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Развитие предпринимательства играет важную роль в устойчивом росте национальной экономики и повышении благосостояния граждан. Значительна его роль в осуществлении прорыва по ряду важнейших направлений научно-технического прогресса, прежде всего в области электроники, кибернетики и информатики. Очевиден вклад предпринимательства и в решение проблемы занятости.

В Пензенской области в течение долгого времени ведётся интенсивная поддержка института малого предпринимательства (согласно документу «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Пензенской области на 2009–2014 годы» [1]). Среди оказываемых видов поддержки можно отметить: выделение производственных и офисных площадей на льготных условиях.

С целью создания в регионе благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности и улучшения инвестиционного климата, модернизации производства и организации высокопроизводительных

рабочих мест, развития сельских территорий в Пензенской области активно реализуется концепция создания «Центров регионального развития». Ведется работа по расширению форм государственной поддержки, оказываемой резидентам центров регионального развития.

Особо важным звеном среди всех предпринимательских инициатив являются хорошо подготовленные кадры. На территории Пензенской области в 2012 году начал реализовываться губернаторский образовательный проект «Университет малого бизнеса». Министр инвестиционного развития и предпринимательства Пензенской области Алексей Костин не раз отмечал, «...предпринимательство – это ремесло, которому можно и нужно учить». Проект представляет собой курсы повышения квалификации (72 часа), в рамках которого опытные преподаватели и представители бизнес среды дают желающим основы, необходимые для начала и развития предпринимательской деятельности.

Главная цель проекта – повышение квалификации руководителей высшего и среднего звена, специалистов предприятий малого и среднего бизнеса, подготовка кадров для предпринимательской деятельности. Проект направлен на реализацию образовательных программ, содержание которых должно быть максимально приближено к потребностям предприятий и ориентировано на формирование у руководителей и специалистов новых методов деятельности в условиях рыночной экономики. При обучении используется сбалансированное сочетание различных методов обучения (семинары, психологические тренинги, групповой анализ проблемных ситуаций, деловые игры) с привлечением высококвалифицированных специалистов, которые имеют большой опыт работы с предприятиями малого и среднего бизнеса.

Структура проекта несколько раз менялась. Так, в 2012 году (год старта проекта) были представлены программы: «Основы предпринимательской деятельности и бизнес-планирование», «Бухгалтерский учет и налогообложение субъектов малого и среднего предпринимательства» и «Основы маркетинга и управление продажами». Каждая программа читалась отдельно, и соискатель проекта мог при желании пройти их все (по окончании программы выдаётся удостоверение о повышении квалификации установленного образца). Целевая аудитория была достаточно жёстко регламентирована. Потенциальным участником проекта должен быть либо студент старших курсов одного из Пензенского ВУЗа (4–5 курс), либо начинающий предприниматель (не менее 1 года с момента регистрации предприятия), либо же иметь стаж работы не менее 2 лет. В течение 2012 года в проекте получили образование более 120 человек. Обучение проводилось на базе бизнес-инкубаторов г. Пензы и Пензенской области в вечернее время. Для участия в проекте нужно было отправить заявку, и при наличии всех

формальных признаков соискатель автоматически зачислялся на обучение (программа полностью бесплатна).

С течением времени формат проекта изменился. Обучения было решено проводить на базе Пензенских ВУЗов. Выделение средств на право обучения происходило на конкурсной основе (распределителем средств является Министерство инвестиционного развития и предпринимательства Пензенской области). Взамен 3-х разных программ была разработана одна программа (кол-во часов не изменилось), разбитая на различные блоки семинаров. Семинары проходят параллельно, таким образом, соискатель мог сам решать, какая информация ему актуальнее.

В ноябре 2014 году в рамках проекта подготовки профессиональных кадров для предпринимательства «Университет малого бизнеса» в Пензенском государственном университете архитектуры и строительства совместно с Министерством инвестиционного развития и предпринимательства Пензенской области проводились семинары-тренинги. Научить предпринимательству, рассказать о том, как организовать свое дело, оказать помощь в реализации своих бизнес-идей – вот главные задачи семинаров.

На курсах повышения квалификации субъектов малого и среднего предпринимательства, организованных Министерством инвестиционного развития и предпринимательства Пензенской области совместно с Пензенским государственным университетом (октябрь 2014 г.) в рамках проекта «Университет малого бизнеса» рассмотрен теоретический материал, решены бизнес-кейсы, проведены деловые игры, направленные на повышение уровня знаний в сфере ведения собственного бизнеса. Цель обучения – улучшить эффективность предпринимательской деятельности.

Используемые источники:

1. Постановление Правительства Пензенской обл. от 04.07.2012 N 481-пП «О внесении изменений в долгосрочную целевую программу «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Пензенской области на 2009–2014 годы», утвержденную постановлением Правительства Пензенской области от 27.10.2008 N 713-пП (с последующими изменениями)»
2. Гарькин И. Н., Гарькина И. А. Бизнес-инкубатор как инструмент поддержки малого бизнеса [Текст] // Молодой ученый. – 2014. – № 14. – С. 149–151.
3. Фадеева Г. Д., Гарькин И. Н., Железняков Л. А. Опыт развития инновационной инфраструктуры (на примере Пензенской области) / Молодой ученый. – 2013. – № 10. – С. 212–214.
4. Гарькин И. Н., Гарькина И. А., Маркелова И. В. Реализация кластерной политики: повышение конкурентоспособности экономики региона // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2; URL: <http://www.science-education.ru/116-12936> (дата обращения: 30.04.2014).

5. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
6. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
7. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина //Главный агроном, -2012. - №10. – С. 66-68.

*Кляшев М.В.
студент 1го курса
Якунина Ю.С., к.э.н.
доцент
Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТНК В РОССИИ

Аннотация: данная статья посвящена государственному регулированию транснациональных корпораций в России.

Ключевые слова: ТНК, Россия, глобальная экономика, государственное регулирование.

Для современной мировой экономики характерен стремительно идущий процесс транснационализации. В этом процессе основной движущей силой выступают транснациональные корпорации (ТНК). Они представляют собой хозяйственные объединения, состоящие из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов. Головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путем владения долей (участием) в их капитале. В зарубежных филиалах ТНК на долю родительской компании - резидента другой страны - обычно приходится более 10% акций или их эквивалента.

Встраивание России в систему глобальной экономики и формирование соответствующих методов государственного регулирования, в том числе и по отношению к крупным корпоративным структурам, требуют анализа процессов глобализации, исходя из следующих условий:

- анализ перспектив и проблем развития России и обоснование политики рыночных реформ строятся с учетом взаимопроникновения экономики России в мировую, и элементов мировой экономики в национальную российскую экономику;

- система государственного регулирования в России коррелируется с тенденциями развития мировой экономики, служит основой для

формирования конкурентоспособного государства в рамках сохранения национальной идентичности и обеспечения безопасности;

- российские ТНК в своей стратегии учитывают тенденции развития мировой экономики, используя возможности, предоставляемые национальным законодательством, содействуя решению задачи повышения конкурентоспособности страны;

- зарубежные ТНК, функционирующие в России учитывают особенности переходного периода экономического развития России, ее ресурсный потенциал и масштабы рынка.

Все чаще ТНК обращают свой взор на неосвоенные рынки, находящиеся главным образом в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой. При этом основным мотивом прямых иностранных инвестиций ТНК в эти страны выступает расширение рынков сбыта своей продукции. Этот мотив главенствует при принятии решений об организации зарубежного производства, оставляя позади даже фактор дешевизны рабочей силы. При этом производство зарубежных филиалов ТНК, как правило, рассчитано не только на местный рынок принимающей страны, но и на региональный и мировой рынки. Из сфер приложения иностранных капиталов в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой в 90-е гг. приоритет отдается добывающей промышленности, торговле и другим видам услуг, обрабатывающей промышленности, особенно автомобилестроению.

Деятельность иностранных ТНК в России размещена географически крайне неравномерно. Основное количество международных компаний сосредоточено прежде всего в регионах с высокоразвитой инфраструктурой - Москве, Санкт-Петербурге. Сравнительно небольшое число предприятий с иностранным капиталом размещается в промышленно развитых областях - Московской, Ленинградской, Нижегородской, а также в регионах с преобладанием экспортоориентированной добывающей промышленности --- Тюменской и Магаданской областях, Приморском крае.

К российским добывающим предприятиям топливно-энергетического комплекса наибольший интерес проявляют американские и японские ТНК. Примером плодотворного сотрудничества в нефтедобыче на территории России может служить российско-американское предприятие «Полярное сияние» на Ардалинском месторождении Тимано-Печорского нефтегазового района. Оно создано американской ТНК «Коноко» и российским геологоразведочным предприятием «Архангельскгеология».

Активность ТНК несколько возросла после утверждения Госдумой в 1995 г. Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции». Согласно этому закону иностранному инвестору предоставляется право пользования участками недр на основе специального соглашения с государственными органам РФ о разделе произведенной продукции между Россией и иностранным инвестором. В соглашении оговаривается особый

порядок налогообложения, при котором отменяется взимание сборов, пошлин и других платежей за исключением налога на прибыль и за право пользования недрами.

Наиболее мощные российские ТНК функционируют в топливно-энергетическом комплексе. Примером является гигантская организационно-хозяйственная структура РАО «Газпром» - 100%-й монополист в добыче и экспорте газа, контролирующей 34% мировых разведанных запасов природного газа и обеспечивающий около 20% западноевропейских потребностей в этом сырье. «Газпром» является самым крупным в России источником поступления конвертируемой валюты. Деятельность этой компании простирается далеко за пределы национальных границ. «Газпром» имеет фирмы со своим участием в 12 странах, закупающих российский газ. Главным центром зарубежной инвестиционной деятельности «Газпрома» стала Германия. Ценность германского рынка заключается в том, что через эту страну проходят все основные трансевропейские газотранспортные потоки: из Норвегии, России, Голландии. «Газпром» через совместное предприятие с дочерней компанией концерна «БАСФ» контролирует на германском рынке газа 12% продаж. В стратегию «Газпрома» входит активное участие в приватизационных процессах в Чехии, Словакии, Венгрии, Австрии, Литве и Эстонии.

В нефтяной промышленности лидером является крупнейшая в России нефтяная компания «ЛУКойл», в которой 45% акций принадлежит государству. На предприятиях этой компании принята вертикальная интеграция производства: часть добытой нефти перерабатывается на бензин, дизельное топливо, мазут, смазочные масла, нефтяной кокс и авиационный керосин. Совместные предприятия и акционерные компании с участием «ЛУКойл» образованы в Чехии, Ирландии, Израиле, Аргентине, на Кипре, а также в Азербайджане, Белоруссии, Грузии, на Украине, в Литве.

В последние годы заметно усилилась интеграционная активность в металлургическом комплексе России и стран - членов СНГ. При этом одним из важнейших компонентов интеграционного взаимодействия стран Содружества в сфере металлургии, возможно, станут транснациональные корпорации. Они создаются, чтобы противостоять на мировых рынках иностранным ТНК. В этом отношении показателен пример мирового рынка алюминия, где семь-восемь транснациональных компаний, интегрированных по вертикальному технологическому принципу, контролируют более 70% мирового производства алюминия. В этом аспекте, несомненно, заслуживает внимания созданная в 2003 г. транснациональная компания «Сибирский алюминий». В ее состав входят металлургические заводы и финансовые институты из России, стран - членов СНГ и дальнего зарубежья: Залогбанк, Братский, Саянский (Россия) и Павлодарский (Казахстан) алюминиевые заводы, английская компания «Транс Уорлд Алюминиум», Самарская

металлургическая компания «Самеко», Уральский криолитовый и Челябинский электродный заводы.

По примеру иностранных автогигантов крупнейшие российские автомобилестроительные заводы - ГАЗ и ВАЗ - начинают создавать сборочные предприятия в некоторых импортирующих странах, приобретая черты транснациональных корпораций. Так, используя более низкие пошлины на ввоз комплектующих деталей по сравнению с пошлинами на ввоз готовых автомобилей, Горьковский автозавод организовал совместное российско-украинское предприятие «КременчугавтоГАЗ», на котором предусмотрено осуществлять сборку малотоннажных грузовых автомобилей «ГАЗ-3302» - «Газель». АвтоВАЗ организовал сборку автомобилей «Евро-Лада» (ВАЗ-2109) в Финляндии на основе соглашения с фирмой «Валмет». Заводы «Валмет», где собираются машины всемирно известных фирм «Опель», «Сааб», «Дженерал моторс», считаются одним из самых технологически гибких производств в Европе.

Можно надеяться, что на трудном пути интеграции страны в мировую экономику российские международные компании будут играть роль катализаторов преодоления внутреннего экономического кризиса и реализации реформ во внешнеэкономической сфере.

Использованные источники:

1. Деятельность крупнейших ТНК в России [Электронный ресурс] http://knowledge.allbest.ru/international/3c0b65625b3bd78b4d53a88521316d37_0.html
2. Автореферат диссертации по теме «Государственное регулирование хозяйственной деятельности ТНК в России [Электронный ресурс] <http://economy-lib.com/gosudarstvennoe-regulirovanie-hozyaystvennoy-deyatelnosti-transnatsionalnyh-korporatsiy-v-rossii>
3. Деятельность зарубежных ТНК в России [Электронный ресурс] http://otherreferats.allbest.ru/international/00187981_0.html

*Лаврентьева А.Н.
студент 3 курса
Романова Е.В., к.э.н.
доцент*

*Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Аннотация: в статье приводятся результаты анализа основных показателей миграционного движения в Республике Саха (Якутия) за 2008-2013 гг., на основании которого построена картограмма миграционного

прироста (убыли) населения в республике, а также определены доверительные интервалы ожидаемых показателей миграции до 2016г.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, миграция, основная тенденция, структура мигрантов.

Миграция на протяжении прошедшего столетия является одним из важных компонентов формирования населения Якутии. Это один из наиболее динамичных процессов, остро реагирующих на политические, экономические и социальные перемены в обществе, под влиянием которых он изменяет свои тенденции быстрее, чем другие компоненты общественной жизни. Современное развитие Республики Саха (Якутии) также подтверждает реализация на ее территории крупнейших мегапроектов России: строительство железной дороги; освоение новых месторождений; развитие алмазной отрасли, угольной и цветной промышленности, энергетики и др. Особым ключевым звеном в общей стратегии развития республики выступают ее трудовые ресурсы.

Население республики до 90-х годов прошлого столетия формировалось за счет двух основных источников: естественного и миграционного прироста. Анализ источников прироста населения показал, что естественный прирост остается пока единственным источником (рисунок 1). И особую тревогу на этом фоне вызывает общая тенденция уменьшения трудовых ресурсов за счет миграционного оттока населения.

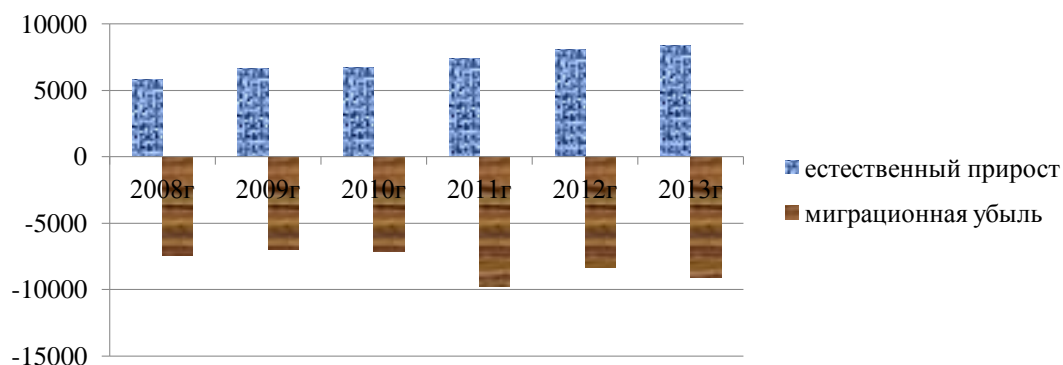


Рис. 1. Компоненты изменения численности населения за период 2008-2013гг в Якутии, чел.

Сравнительный анализ генеральных миграционных потоков в советское время и в настоящее время показал их кардинальное изменение: до 90-х годов прошлого столетия в республику прибывали преимущественно квалифицированные кадры из западной, центральной части России, однако в настоящее время основные миграционные потоки в республику с регионов Дальнего Востока, Сибирского федерального округа, а также южных частей России- Северо- Кавказского федерального округа. При этом, начиная в 90-х годов, проявляется более высокая интенсивность внутренних миграционных потоков в самой республике. Поэтому перераспределение трудовых ресурсов

между улусами (районами) республики является необходимым условием для обеспечения социально-экономического развития республики.

Целью данной работы является прогноз показателей трудовой миграции на основе анализа ее динамики.

Информационной базой исследования послужили статистические данные, предоставленные Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия).

Общая динамика показателей миграционного движения представлена в таблице 1.

Таблица 1. Показатели динамики миграционного движения

показатель	2008г	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г	Темп прироста (убыли), % (2013/2008)
Миграционный прирост (убыль)	-7467	-7023	-7126	-9809	-8359	-9130	+22,3
Прибывшие	21205	14989	14553	26390	33005	33042	+55,8
Выбывшие	28672	22012	21679	36199	41364	42172	+47,1
Коэффициент воспроизводства выбывших	0,74	0,68	0,67	0,73	0,8	0,78	-
Коэффициент миграции	-7,8	-7,3	-7,4	-10,2	-8,7	-9,6	+23

Как видно из таблицы 1, общий объем миграционной убыли населения за период 2008-2013г увеличился на 22,3%, причем объем прибывшего в республику населения увеличился более интенсивно, чем объем выбывшего населения (55,8% против 47,1%). Однако, мы не наблюдаем воспроизводства выбывшего населения, о чем свидетельствует коэффициент воспроизводства выбывшего населения за пределы республики. Коэффициент миграционного оттока населения на пределы республики вырос на 23%, т.е. на каждую тысячу имеющегося населения выбывших становится больше.

Предметом изучения выступают показатели трудовой миграции, поэтому далее рассмотрим показатели динамики и структуры трудовых ресурсов (Таблица 2).

Таблица 2. Показатели динамики и структуры трудовых ресурсов Республики Саха (Якутия) по возрасту

показатель	Показатели динамики (чел.)			Показатели структуры, %		
	2008г	2013г	Тпр, %	2008г	2013г	Изм-е
прибывшие						
Моложе трудоспособного возраста	3346	4841	44,7	15,8	14,7	-1,1
Трудоспособного возраста	16598	26107	57,3	78,3	79,1	0,8
Старше трудоспособного возраста	1261	2057	63,1	5,9	6,2	0,3
выбывшие						
Моложе трудоспособного	6979	5239	-24,9	19,9	12,4	-7,5

возраста						
Трудоспособного возраста	25168	33112	31,6	71,7	78,5	6,8
Старше трудоспособного возраста	2967	3821	28,8	8,4	9,1	0,7
Миграционный прирост (убыль)						
Моложе трудоспособного возраста	-3633	-398	-89	-	-	-
Трудоспособного возраста	-8570	-7005	-18,3	-	-	-
Старше трудоспособного возраста	-1706	-1764	3,4	-	-	-

Данные таблицы 2 показывают, что наибольший удельный вес в трудовой миграции приходится на трудоспособное население. В структуре мигрантов произошли незначительные изменения. Так, среди прибывших увеличилась доля лиц трудоспособного и старше возраста, а доля лиц младше трудоспособного возраста уменьшилась. Среди выбывших наблюдается аналогичная тенденция. При этом наибольший отток трудовых ресурсов приходится именно на лиц старше трудоспособного возраста, а по категории младше и трудоспособного возраста наблюдается уменьшение убыли трудовых ресурсов, что дает основание оценивать данную тенденцию сокращения убыли, как позитивную.

Более наглядно, динамика показателей структуры трудовых ресурсов представлена на рисунке 2.

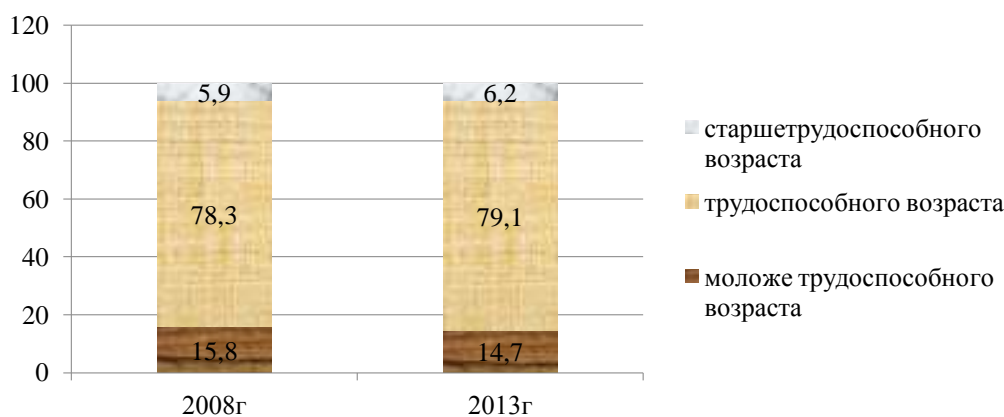


Рис.2. Показатели динамики структуры трудовых ресурсов

Аналогично рассмотрим показатели динамики и структуры миграции по образованию (таблица 3).

Таблица 3. Показатели динамики и структуры трудовых ресурсов Республики Саха (Якутия) по образованию

показатель	Показатели динамики (чел.)			Показатели структуры, %		
	2008г	2013г	Тпр, %	2008г	2013г	Изм-е
прибывшие						
Высшее образование	4370	7049	61,3	24,3	39,2	14,9
Неполное высшее образование	655	1291	97,1	3,6	7,2	3,6
Среднее профессиональное образование	3395	6743	98,6	18,9	37,5	18,6

Среднее общее полное	7452	10554	41,6	41,5	58,7	17,2
Основное общее	1923	1504	-21,8	10,7	8,4	-2,3
Начальное общее	179	360	101,1	1	2	1
выбывшие						
Высшее образование	6146	9574	55,8	24,9	38,7	13,8
Неполное высшее образование	1173	1754	49,5	4,7	7,1	2,4
Среднее профессиональное образование	5833	8736	49,8	23,6	35,3	11,7
Среднее общее полное	9460	12604	33,2	38,3	51	12,7
Основное общее	1842	1816	-1,4	7,4	7,3	-0,1
Начальное общее	271	392	44,6	1,1	1,6	0,5
Миграционный прирост (убыль)						
Высшее образование	-1776	-2525	42,2	-	-	-
Неполное высшее образование	-518	-463	-10,6			-
Среднее профессиональное образование	-2438	-1993	-18,3	-	-	-
Среднее общее полное	-2008	-2050	2,1	-	-	-
Основное общее	81	-312	-485,2	-		-
Начальное общее	-92	-32	-65,2	-	-	-

Данные таблицы 3 показывают, что наибольший удельный вес среди прибывших и выбывших приходится на лиц со средним общим образованием. Однако, более подробный анализ мигрантов по возрасту, по направлению миграции, по причинам, показывает, что среди прибывших мигрантов со средним общим образованием преимущественно лица Северо-Кавказского федерального округа.

Для оценки структурных изменений были рассчитаны коэффициенты А.Салаи и К.Гатева (таблица 3)

Таблица 3. Коэффициенты структурных сдвигов

Структура	Коэффициент А.Салаи	Коэффициент К.Гатева
По возрасту, в том числе:		
-прибывшие	0,03	0,03
-выбывшие	0,01	0,06
По образованию, в том числе:		
-прибывшие	0,27	0,31
-выбывшие	0,17	0,25

Как видно из таблицы 3, более существенные изменения в структуре мигрантов среди прибывших и выбывших наблюдаются по признаку «образование». Следует отметить, что среди выбывающих мигрантов со средним образованием - молодые люди, закончившие школу и поступившие в высшие учебные заведения за пределами республики. молодые люди, выезжая на учебу в такие города, как, Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Владивосток и другие, не возвращаются обратно в республику. Подобная ситуация может расцениваться неудовлетворительно, так как затраты республики на обучение и воспитание молодых людей затем

не компенсируются их дальнейшим участием в роли трудовых ресурсов в экономике региона, т.е. эти затраты не восполнимы.

Здесь следует отметить актуальную и значимую роль Северо-Восточного федерального университета, который был создан в соответствии с Указом Президента РФ в 2008г и призван обеспечить формирование кадрового и научного потенциала для эффективного решения вопросов комплексного социально-экономического развития всего Северо- Востока России.

На фоне миграционной убыли трудовых ресурсов за пределы Республики Саха (Якутия) внутри республики протекают не менее интенсивные миграционные потоки. Используя данные о результате миграционного движения (прирост/ убыль) по районам республики, была произведена группировка районов по показателю миграционного прироста/убыли трудовых ресурсов. Полученный ряд распределения позволил построить наглядную картограмму миграционного прироста (убыли) населения (рисунок 3), где видно, что миграционный прирост наблюдается лишь в г.Якутске- столице Республики Саха (Якутия), в остальных районах- миграционная убыль населения.

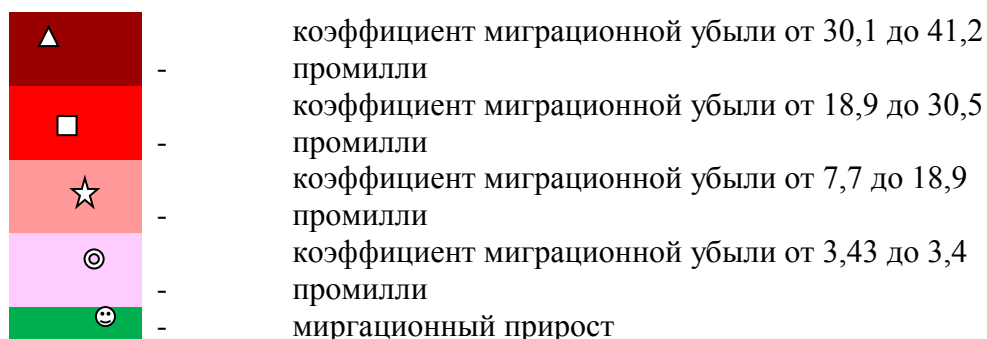
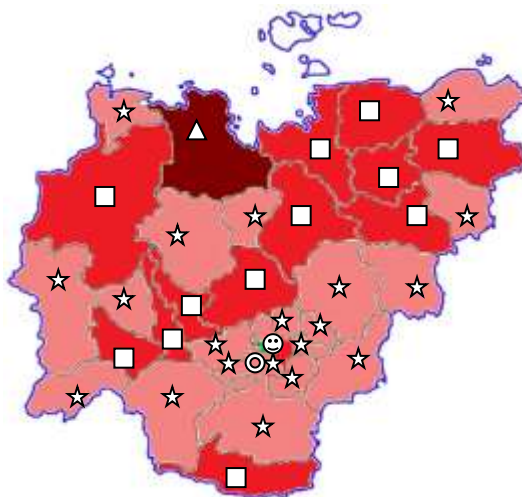


Рис
.3.
Картогра

мма миграционного прироста (убыли) населения в 2013г.

Наибольший прирост миграции наблюдается в столице республики г.Якутске 14,59 чел на каждую тысячу имеющегося населения в среднем за 2013 год. Наибольшая миграционная убыль приходится на Булунский улус 41,21 чел на каждую тысячу имеющегося населения в среднем за 2013г.

Для получения ожидаемых значений численности прибывших и выбывших в трудоспособном возрасте на 2015-2016гг было построено уравнение основной тенденции линейного типа:

Прибывшие: $\hat{Y} = 23357,4 + 2798,55 \cdot t$, где коэффициент a_1 показывает, что число прибывших в трудоспособном возрасте в республику увеличивалось в среднем на 2798,6 чел. за год.

Выбывшие: $\hat{Y} = 34959,7 + 3693,52 \cdot t$, где коэффициент a_1 показывает, что число выбывших лиц в трудоспособном возрасте из республики увеличивалось в среднем на 3693,5 чел. за год.

Результаты расчетов по прогнозу представлены в таблице 4.

Таблица 4. Ожидаемые значения прибывших и выбывших лиц трудоспособного возраста

Показатель	Дискретное значение прогноза	Нижняя граница	Верхняя граница
Прибывшие			
2015 год	70932,7	36076,7	105789
2016 год	76529,8	41673,8	111386
Выбывшие			
2015 год	97749,6	46313,05	149186,1
2016 год	105136,6	53700,1	156573,2

Полученные результаты показывают, что с вероятностью 0,95 можно утверждать, что численность прибывших лиц в трудоспособном возрасте в 2015 году будет находиться в пределах от 36076,7 чел. до 105789 чел, а в 2016г- от 41673,8 чел. до 111386 чел.; численность лиц выбывших в 2015г. будет находиться в пределах от 46313,05 чел. до 149186,1, а в 2016г.- от 53700,1 чел. до 156573,2 чел. Таким образом, на основе линейной модели мы можем сказать, что и в будущем будет наблюдаться аналогичная тенденция миграционной убыли населения в трудоспособном возрасте. Более наглядно результаты прогноза представлены на рисунках 4 и 5.

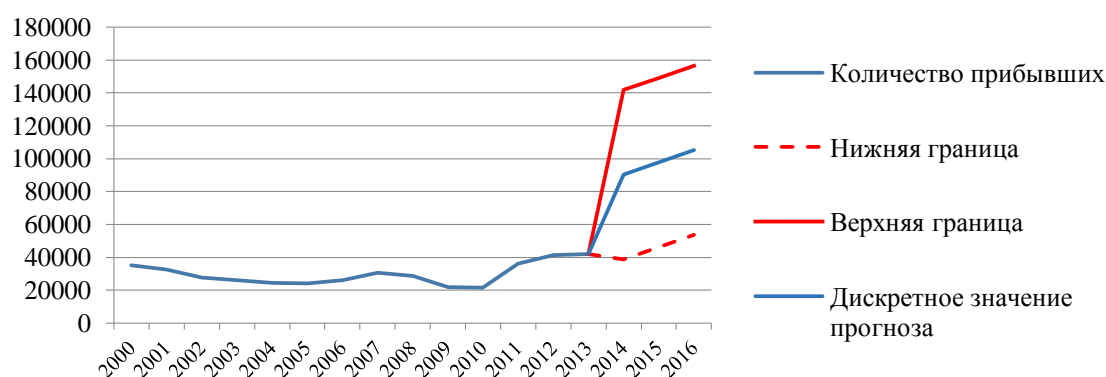


Рис.4. Ожидаемые значения показателя численности прибывших лиц в трудоспособном возрасте в республику в 2015-2016гг

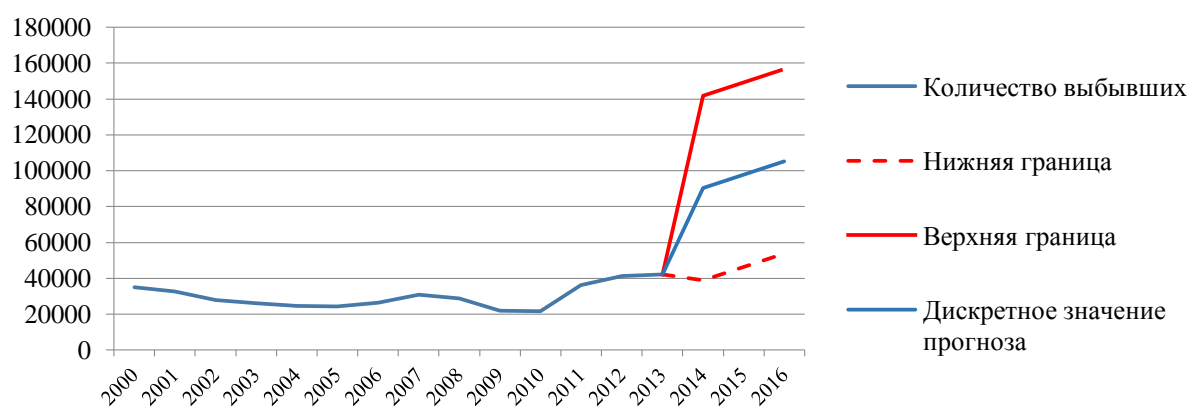


Рис.5. Ожидаемые значения показателя численности выбывших лиц в трудоспособном возрасте из республики в 2015-2016гг

Таким образом, важная роль миграционного фактора в региональном демографическом и социально-экономическом развитии республики не подлежит сомнению.

Высокая доля в миграционном оттоке людей, имеющих высшее и среднее специальное образование, может качественно изменить структуру населения по уровню образования в сторону его снижения. Массовое же привлечение иностранной рабочей силы в условиях развивающейся безработицы нежелательно, так как может лишить собственные трудовые ресурсы рабочих мест, а, следовательно, и надежды на улучшение жизни, достаточное материальное обеспечение себя и детей.

Для того чтобы избежать больших демографических, социальных и экономических потерь, как в настоящем, так и в будущем времени, регулирование процессов миграции должно быть направлено на дальнейшее сокращение числа выбывших путем закрепления населения. При этом следует учитывать, что омоложение населения за счёт оттока людей пенсионного возраста и притока трудоспособных, специфично для северного региона и является экономически выгодным фактором по причине дороговизны развития и содержания социальной инфраструктуры на Севере. Кроме того, данное явление снижает экономико-демографическую нагрузку на трудоспособное население.

Использованные источники:

1. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия): www.sakha.gks.ru

ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В РОССИЙСКОМ И ЗАРУБЕЖНОМ ПРАВЕ

Вопрос относительно возникновения и развития категории недвижимого имущества решался еще во времена существования римского государства. Уже в данный период можно обнаружить разграничение имущества на движимое и недвижимое. К недвижимости римляне относили земельные участки. В состав земельного участка входила сама земля и все, что не может быть отделено от нее без причинения ущерба. К участку относилось также находящееся под и над ним пространство. В качестве общего термина для обозначения участка со всем находящимся на нем римляне пользовались выражением. Все то, что было прочно связано с землей путем посадки, возведения, надстройки или каким-либо иным образом (постройки, посевы, насаждения и т.п.) теряло качество недвижимых вещей с момента отделения от земной поверхности. Причем постройки, посевы, насаждения рассматривались только как единое целое с землей, и в качестве основополагающего принципа был выдвинут следующий: сделанное на поверхности следует за поверхностью. Поэтому, независимо от того, кем и на чьи средства было построено здание, оно всегда являлось собственностью владельца земельного участка, на котором объект возведен.

В период Средневековья в Западной Европе начинают развиваться публичные формы поземельного оборота, сопровождаемые торжественными публичными обрядами. Со временем публичные средневековые формы поземельного оборота уступают место неформальным способам, почерпнутым из римского права. В Средние века особый правовой режим недвижимости обуславливался единством частноправовой и публичной власти над определенной территорией. Дифференциация в то время зашла настолько далеко, что нельзя было уже говорить о движимости и недвижимости, как о двух видах одного рода - вещей, а можно было рассматривать их как совершенно самостоятельные категории, подверженные действию совершенно разных правовых режимов. Такое строгое разграничение в наибольшей степени характерно для правовых систем, не расставшихся еще окончательно с феодальными институтами, вроде российского дореволюционного права с его постановлениями о родовых и, до 60-х годов XIX в., населенных имениях или колониального права в Латинской Америке с его энкомьендами и асиендами. Наиболее же показательным в этом отношении английское право, и поныне разделяющее личную собственность, которая устанавливается на движимое имущество, и реальную собственность на недвижимость, с его бесчисленными вещными правами на недвижимость при формальном признании верховной

собственности короны на землю. Жители континентальной Европы оказались не столь верны традициям и при кодификации своего законодательства в XIX-XX вв. без сожаления расстались со средневековыми институтами, что существенно упростило оборот недвижимости, да и вообще всю систему вещных прав. Однако уже в начале прошлого века И.А.Покровский заметил обратную тенденцию к восстановлению различия между движимым и недвижимым имуществом.

В России разделение имущества на движимое и недвижимое имело первостепенное значение. К недвижимости относили земельные участки и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения, пустые дворовые места, а также железные дороги. Хотя в России, как и в Риме, изначально чувство частной собственности возникло по отношению к движимым вещам, значение земли было столь велико, что в последующем осознанное понятие собственности формировалось в основном в отношении земельных участков.

Огромная территория России позволяла населявшим ее народам свободно перемещаться в ее пределах, размещаясь на необходимых для занятия земледелием землях, не конфликтуя между собой. Родовой или общинный порядок пользования землей с постоянными переходами с места на место в поисках более плодородных участков не мог сформировать по отношению к земле чувства и понятия собственности. Это был период бессознательного владения землей.

С водворением на Руси княжеской власти князья стали править землей русской, раздавая завоеванные и захваченные земли своим дружинникам. Поземельное владение дружинников, хотя и зависело напрямую от их государственной службы, являлось более определенным, более твердым по сравнению с бессознательным, свободным владением рода или общины, потому что опиралось на исключительную власть князя.

Изначальные способы приобретения права на участки земли: завладение, захват, применяемая кое-где давность владения в основе которой лежал труд, т.е. обрабатывание земли в течение четырех-пяти лет непрерывно и бесспорно, отошли на второй план по мере усиления централизованной власти московских государей. Наконец князья сошли в один разряд с людьми служилыми, государство стало единым, а все земли, занимаемые русским народом, стали считаться принадлежащими государю, который предоставлял их лицам, отправлявшим государственную службу, в виде поместья или вотчины.

В российском законодательстве термин «недвижимое имущество» появился сравнительно недавно, а легитимного его определения не существовало вовсе. Все это объясняет наличие разнообразных точек зрения ученых-цивилистов по исследуемому вопросу. Такие видные ученые, как Мейер Д.И., Победоносцев К.П., Синайский В.И., Шершеневич Г.Ф. и др., неоднократно в своих трудах рассматривали вопросы, касающиеся тех или

иных аспектов недвижимости. При этом обращает на себя внимание тот факт, что в науке гражданского права XVIII-XIX вв. усилия цивилистов были направлены на выработку либо признаков недвижимости, либо перечня ее объектов, который видоизменялся в зависимости от развития общественных отношений и появления новых объектов.

Некоторые ученые полагают, что термин «недвижимость» впервые был использован в российском законодательстве в 1597 году царем Федором Иоановичем при введении крепостного права, когда за помещиками закреплялись огромные площади земель, и требовалось их закрепление. Закрепление фиксировалось в крепостных книгах. В течение года акты и документы подшивались по порядку их утверждения в тетради, которые по истечении года переплетались в книги вместе с двумя алфавитными указателями, составленными по названиям недвижимого имущества и по фамилиям собственников.

Влияние римского права отразилось на структуре и содержании Французского гражданского кодекса 1804г. вошедшего в историю под названием Кодекса Наполеона.

Французский гражданский кодекс выделяет три основания классификации имущества на движимое и недвижимое:

1) по природе (земельные участки, строения, ветряные или водяные мельницы, утвержденные на столбах и составляющие часть строения, урожай на корню и плоды, не снятые еще с деревьев, леса и т.д.);

2) по назначению (это предметы, которые собственник земли поместил на свой участок для его обслуживания и эксплуатации, – животные, служащие для обработки земли; земледельческие орудия, семена, удобрения, голуби в голубятнях, ульи, рыба в прудах, солома и удобрение и т.д.);

3) вследствие предмета, принадлежность которого оно составляет (узуфрукт на недвижимые вещи; сервитуты или земельные повинности; иски, имеющие своим предметом возвращение недвижимого имущества).

С того момента, как колосья срезаны, а плоды сорваны, они являются движимостью. Если сжата часть урожая, то лишь эта часть является движимостью. Трубы, проводящие воду в дом или в иное имение, являются недвижимым имуществом и составляют часть земельного участка, на котором они расположены.

Французский гражданский кодекс сформулировал основной критерий отличия недвижимых вещей от движимых – прочную связь с землей. Этот принцип не утратил своей важности и закреплен в законодательстве многих стран мира.

Германское гражданское уложение, принятое рейхстагом в 1896 г. и введенное в действие с 1 января 1900 г., стало крупнейшей кодификацией конца прошлого века. В ходе ее разработки произошло упорядочение и частичное обновление гражданского права, состоящего из разнородных систем (княжеских, городских, вотчинных). Княжеское и вотчинное право

отдельных земель сосуществовало со сборниками общественного пандектного римского права (называвшегося иначе современным римским правом). Итак, Германское гражданское уложение 1896 г. в значительной мере базировалось на римском праве, которое в свое время подводило итог исторического прошлого и выхода на новую ступень своего развития.

Все вещи делятся на земельные участки и движимые вещи. Движимостью считается все, что не является земельным участком и его принадлежностью, прочно связанной с почвой. ГГУ содержит большее количество ограничений прав собственника, чем Кодекс Наполеона, что соответствует духу времени. Право собственности на недвижимость подвергалось существенным ограничениям по сравнению с правом собственности на движимые вещи.

Свое развитие получила и англосаксонская правовая система, которая базировалась на общем праве Англии, возникшем на рубеже XI и XII вв. Право Англии обладает большим своеобразием, что во многом объясняется ее географической обособленностью. В английском праве различалось движимое и недвижимое имущество, но традиционным было деление вещей на реальную и персональную собственность. Это деление, сложившееся исторически, было связано с различными формами исков, которыми защищалась реальная или персональная собственность. Реальными исками защищались родовая недвижимость и только такие права на землю, которые носили характер свободного держания, феодального владения от короля или другого лорда. К ним относились и права на феодальный титул. Все другие вещи защищались персональными исками, по которым можно было требовать возмещения ущерба.

В США гражданское право на протяжении всей истории, по существу, складывалось из отдельных важных правовых институтов – права корпораций, договорного права, собственности и т.д. Регулирование гражданско-правовых в основном входит в компетенцию отдельных штатов, в некоторых из которых были приняты гражданские кодексы (Калифорния, Монтана и др.). Юридическая техника конструирования корпорации с некоторыми модификациями позаимствована правовой системой США из английского общего права.

Гражданский кодекс штата Калифорния 1872 г. закрепляет, что все имущество делится на реальное, или недвижимое, и личное, или движимое. К недвижимому имуществу относится земля; все то, что прикреплено к земле; то, что следует вместе с землей или считается ее принадлежностью и что считается недвижимостью согласно закону. Исключение составляет то, что можно отделить от земли в целях продажи, – плоды, урожай сельскохозяйственных культур, вещи, которые, будучи прикрепленными к земле либо являясь ее частью, были отделены перед передачей покупателю или перед заключением договора о продаже. Всякое имущество, не являющееся недвижимым, считается движимым.

Однако большинство ученых первое появление термина «недвижимое имущество» в российском законодательстве связывают с Указом Петра I «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах» от 23 марта 1714 г. Используя термин «недвижимое», законодатель не дал его легального определения. Если до принятия названного Указа земельные участки носили особые названия в зависимости от основания происхождения права на них или характера (вотчины, поместья, дворы, тягловые земли), то после принятия Указа о единонаследии эти названия потеряли свое специфическое значение, различие между ними было сглажено.

Вступивший в действие с 1835 г. Свод законов Российской империи (далее – Свод законов) определял, что имущество делится на движимое и недвижимое. Недвижимым имуществом в соответствии со ст. 384 т. 10, ч. 1 Свода законов признавались земли, которые разделялись на населенные и ненаселенные (называемые порожними землями, степями и другими местными наименованиями), и «всякие» угодья, деревни, дома, заводы, фабрики, лавки, строения и пустые дворовые места, а с 1885 г. также железные дороги. К недвижимости также причисляли водоемы, сокровенные в недрах полезные ископаемые.

Шершеневич Г.Ф. писал по этому поводу: «Законодатель наш, хотя и устанавливает различие движимых и недвижимых вещей, но отличительного признака не дает. Теоретически движимые и недвижимые вещи различаются по тому признаку, способны ли они или нет к перемещению без повреждения сущности и без уменьшения ценности». Специалисты считали, что суда также являются недвижимостью, и в доказательство ссылались на ст. 119 Устава торгового.

В Законе РСФСР «О собственности в РСФСР» от 24.12.1990 г., а затем Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г. впервые в современном российском правовом поле был употреблен термин «недвижимое имущество», где было восстановлено деление вещей на движимые и недвижимые.

Опираясь на римское частное право, разделение вещей на движимые и недвижимые воспринято также было воспринято правовыми системами большинства стран мира.

Статья 516 Гражданского Кодекса Франции устанавливает различие между движимым и недвижимым имуществом. Статьи 517-525 ГК Франции определяют недвижимые вещи по их природе, в силу их назначения или вследствие предмета, принадлежность которого они составляют. В частности, к недвижимому имуществу отнесены земельные участки и строения, урожай на корню и плоды, леса; а также машины, инструменты, сырье, используемое на предприятии, сельскохозяйственные орудия и другие вещи - хотя и движимые по своей природе, но предназначенные для эксплуатации и обслуживания недвижимости. К движимым вещам - вследствие предмета, к которому они принадлежат, - относятся узуфрукт на

недвижимые вещи сервитута или земельные повинности, иски, имеющие своим предметом возвращение недвижимости.

Гражданский кодекс Италии также дает исчерпывающий перечень объектов, относящихся к недвижимости: земля, водные источники и ручьи, деревья, строения и другие сооружения, соединенные с землей постоянно или на определенное время, а также все, что естественным или искусственным образом оказывается в земле.

В соответствии со ст. 130 Гражданского Кодекса Республики Беларусь к недвижимым вещам как объектам гражданских прав относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе многолетние насаждения, здания и сооружения. Недвижимыми вещами также признаются предприятия как имущественные комплексы: подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, суда плавания «река-море», космические объекты.

В ст. 130 части первой Гражданского Кодекса РФ к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

Таким образом, в советский период в отечественной юридической литературе сформировался устойчивый взгляд на собственность как на экономическую категорию. С этой точки зрения собственность представлялась как «общественная форма присвоения произведенных материальных благ», а отношения собственности как определенные производственные, экономические отношения, заключающиеся в состоянии присвоенности, принадлежности материальных благ отдельным лицам или группе лиц.

Современное законодательство, регламентирующее вопросы права собственности на недвижимое имущество, достаточно обширно и включает в себя большое количество правовых актов различных отраслей права.

Среди кодифицированных правовых актов, регулирующих отношения собственности на объекты недвижимости, главное место занимает Гражданский кодекс РФ.

*Лапина Е.Н., к.э.н.
доцент
Абакумова М.Д.
студент 3го курса
СтГАУ*

Россия, г. Ставрополь

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация: Потребность в реформировании налогообложения имущества физических лиц обусловлена необходимостью рационализации формирования денежных доходов муниципальных образований, а также повышением эффективности и потенциала налогообложения в целом.

Ключевые слова: налоги на имущество, физические лица, кадастровая стоимость, налоговые резиденты, ставки налога, налогоплательщики, налоговая база.

В условиях рыночных отношений налог на имущество физических лиц является одним из важнейших экономических регуляторов органов местного самоуправления. Эффективное функционирование местного бюджета зависит от того, насколько грамотно построена система взимания налога на имущество физических лиц. Именно налог на имущество физических лиц на сегодняшний день оказался, пожалуй, главным предметом дискуссий о путях и методах налогового реформирования, равно как и острой критики на местном уровне.

С увеличением благополучия физических лиц в России все больше граждан сооружают либо приобретают здания, коттеджи, гаражи и другие постройки, помещения и сооружения, кроме того приобретают транспортные средства в собственное владение. В современной налоговой системе Российской Федерации также все большую роль начинают занимать имущественные налоги.

Налоги, которые взимаются с физических лиц, не являются добровольными, именно поэтому отношение к ним в нашей стране со стороны населения сложилось крайне негативное.

Налоги на имущество граждан являлись одним из первых механизмов изъятия средств в виде обязательных платежей.

Главная причина заключалась в том, что имущество было одним из нескольких объектов, которые имели возможность подвергнуться воздействию со стороны государства.

Налогообложение имущества граждан не утратило своего фискального значения и даже в наше время, занимает важное место в большинстве налоговых систем развитых и развивающихся стран.

Как известно, 1 января 2015 года Налоговый кодекс РФ пополнился новой главой 32 под названием «Налог на имущество физических лиц», а закон РФ «О налогах на имущество физических лиц» утратил силу.

Налогоплательщиками налога на доходы физических лиц признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, а также физические лица, получающие доходы от источников, в Российской Федерации, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации.

Налоговыми резидентами в 2015 году признаются физические лица, фактически находящиеся в Российской Федерации на территориях Республики Крым и (или) города федерального значения Севастополя не менее 183 календарных дней в течение периода с 18 марта по 31 декабря 2014 года. Период нахождения физического лица в Российской Федерации на территориях Республики Крым и (или) города федерального значения Севастополя не прерывается на краткосрочные (менее шести месяцев) периоды его выезда за пределы территории Российской Федерации.

Одним из главных изменений, введенных новой главой НК РФ, стал переход к исчислению налога на имущество не из инвентаризационной, а из кадастровой стоимости недвижимости.

Кадастровая стоимость, как правило, максимально приближена к рыночной стоимости имущества (поскольку при ее установлении учитывается, например, сегмент недвижимости, расположение, площадь и год постройки). Инвентаризационная же стоимость может быть существенно ниже рыночной цены. Поэтому рассчитанный по кадастровой стоимости налог в большинстве случаев будет выше.

Налог на имущество физических лиц вводится в действие субъектами РФ. Для введения налога каждый субъект РФ должен:

1) определить порядок определения кадастровой стоимости имущества;

2) установить единую дату, с которой на территории субъекта РФ налоговая база по налогу будет определяться исходя из кадастровой стоимости.

Налоговая база с 2015 года определяется отдельно по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки.

Ставки налога на имущество физических лиц с 2015 г. Новой статьей 406 НК РФ определены налоговые ставки по налогу на имущество, который рассчитывается исходя из кадастровой стоимости:

-до 0,1% — для жилых домов и жилых помещений, недостроенных жилых домов, гаражей и машино-мест;

-до 2% — для административно-деловых и торговых центров, а также нежилых помещений, которые используются для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания, а также объектов, кадастровая стоимость которых превышает 300 млн. рублей;

-до 0,5 % — для прочих объектов налогообложения.

При этом муниципальные образования вправе изменять ставку 0,1%, установленную для квартир, домов и гаражей. Местные власти могут повысить данную ставку, но не более, чем в три раза, или понизить ее до нулевого значения.

Также допускается установление дифференцированных ставок в зависимости от:

- кадастровой или суммарной инвентаризационной стоимости объекта;
- вида объекта;
- места его нахождения;
- видов территориальных зон, в границах которых расположен объект налогообложения.

Налог требуется уплачивать в срок не позднее 1 октября года, следующего за истекшим налоговым периодом. Учитывая, что налоговым периодом является календарный год, значит впервые необходимо уплатить налог, рассчитанный по новым правилам, потребуется не позднее 1 октября 2016 года.

Также сократились и послабления, предоставляемые пенсионерам и другим льготным категориям граждан. Если по действующим ранее правилам они вообще не платили налог на имущество, то за 2015 год налог не будет уплачиваться ими только с одного объекта имущества каждого вида. Правда, предусмотрены и вычеты. Так, с 20 кв. м квартиры, 10 кв. м комнаты и 50 кв. м дома налог платить не придется всем категориям налогоплательщиков.

Но существуют некоторые проблемы способа расчета налога на имущество физических лиц. При проведении сделки купли-продажи квартир, дач, загородных домов в целях ухода от уплаты налога или занижения его суммы официальное оформление происходит по инвентаризационной стоимости, а фактическая сделка – по рыночной цене.

Для совершенствования имущественного налога, а также повышения собираемости данного налога, можно внести следующие изменения:

- внедрение в налоговый оборот наибольшего число объектов и субъектов обложения имущественными налогами за счет предоставления качественного информационного обмена между органами местного самоуправления, налогоплательщиками, органами технической инвентаризации;
- введение единого уведомления согласно уплате налогов по всей недвижимости;
- разработка способов для перехода к рыночной оценке имущества.

Делая выводы можно сказать, что благодаря перечисленным изменениям в налоге на имущество, можно добиться большей справедливости налогообложения и упрощению порядка внесения гражданами налоговых отчислений в бюджет.

Итак, что же ждет граждан в среднесрочной перспективе? Несколько увеличится налоговое бремя доходов от банковских вкладов и от продажи имущества, но коснется это только тех, кто на регулярной основе подобным образом извлекает инвестиционный доход. Увеличится нагрузка на конечное потребление, так как за право владеть дорогой недвижимостью и автомобилями придется заплатить повышенный налог. И скорее всего, вклады физических лиц не будут окутаны столь плотным покровом банковской тайны.

Минфин обозначил два основания для направления сведения о вкладах граждан в налоговые органы: первый поток будет носить регулярный характер в случае принятия решения об обложении НДФЛ абсолютной суммы процентов, второй поток будет носить выборочный характер в случае обоснованных подозрений об участии физических лиц в противоправных налоговых схемах.

Использованные источники:

1. Маршавиной, Л. Я., Чайковской, Л. А. /Налоги и налогообложение // - Изд.-Юрайт, -2014г, - 503 с.
2. Косов, М.Е., Крамаренко, Л.А., Аксанова, Т.Н./ Налогообложение имущества и доходов физических лиц // – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 431 с.
3. Майбурова, И.А. / Налоги и налогообложение // -Изд- Юнити-Дана, -2012 г., -591с.
4. Майбуров, И.А. / Налоги и налогообложение // - Изд. - ЮНИТИ-ДАНА, - 2011г.,
5. Черника, Д. Г. / Налоги и налогообложение: учебник для бакалавров // - Изд.-Юрайт, - 2013г., - 393 с.

Лапина Е.Н.

доцент

Боташева Л.Р.

студент 3-го курса

Ставропольский ГАУ

Россия, г. Ставрополь

НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ УПОРЯДОЧЕНИЯ ЛЬГОТ ПО НДФЛ В ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: среди налогов, уплачиваемых населением, наиболее распространенным является налог на доходы физических лиц. Данный налог является одним из инструментов регулирования экономики, с помощью которого государство пытается решить различные задачи. Немаловажное значение при начислении НДФЛ имеют налоговые вычеты. В статье рассматриваются особенности упорядочения льгот по НДФЛ в основных направлениях налоговой политики в 2013-2015 гг.

Ключевые слова: налоговая политика, НДФЛ, льготы, имущественный вычет, налогообложение, налогоплательщики, Налоговый Кодекс, налоговый вычет.

Налоговая политика Российской Федерации – это система ориентиров, позволяющая в среднесрочной перспективе решать задачи в области бюджетного планирования, а также позволяет экономическим агентам определить свои бизнес-программы с учетом планируемых изменений в налоговой сфере. Основные приоритеты налоговой политики предопределяют стабильность и создание условий ведения экономической деятельности на территории Российской Федерации.

Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2013 - 2015гг. был заложен курс на реализацию определенного «налогового маневра», который заключается в снижении налоговой нагрузки на труд и капитал и ее повышение на потребление. Наиболее выражена реализация этого маневра в налогообложении физических лиц. Главной задачей государства является улучшение положения наиболее социально незащищенных групп населения [1].

Для начала следует отметить, что налогообложение физических лиц производится по действующим в настоящее время ставкам, указанным в статье 224 Налогового Кодекса РФ. Введение прогрессивной шкалы налогообложения не предусмотрено. Достижение сбалансированной налоговой нагрузки между различными слоями населения будет происходить за счет других рычагов. В частности, предусмотрено освобождение от НДФЛ социально значимых выплат (оплата работодателем лечения и медицинского обслуживания усыновленных детей (в возрасте до 18 лет); доходов, полученных налогоплательщиками при реализации дополнительных мер поддержки семей, имеющих детей; единовременная компенсационная выплата медицинским работникам и др.), что в свою очередь позволит снизить налоговую нагрузку на малоимущие слои населения. А для того, чтобы облагаемый доход обеспеченных граждан был в поле зрения государства и своевременно облагался НДФЛ, Министерством Финансов РФ было предложено оптимизировать имущественные вычеты.

В Основных направлениях налоговой политики в среднесрочной перспективе предусмотрена систематизация перечня доходов, освобождаемых от обложения НДФЛ, а также устранение имеющихся неточностей и противоречий, приводящих к неоднозначному толкованию норм.

Уже достигнуты определенные успехи в этом направлении. В частности, расширен перечень доходов, освобождаемых от обложения НДФЛ, за счет включения в указанный перечень:

- сумм оплаты работодателями лечения и медицинского обслуживания усыновленных детей работников, их подопечных (в возрасте до 18 лет), а также бывших работников;

- доходов, полученных налогоплательщиками при реализации дополнительных мер поддержки семей, имеющих детей;
- единовременных компенсационных выплат медицинским работникам;
- имущества (жилое помещение и (или) земельный участок из государственной или муниципальной собственности), полученного налогоплательщиком в собственность бесплатно.

Одновременно были упорядочены некоторые льготы по НДФЛ. Так, с 2012 года выходные пособия стали освобождаться от налогообложения НДФЛ в размере, не превышающем в целом трехкратный размер среднего месячного заработка (шестикратный размер – для работников, уволенных из организаций, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях).

В апреле 2013 года Государственной Думой Российской Федерации был рассмотрен в первом чтении проект федерального закона, предусматривающий предоставление налоговых вычетов родителям, усыновившим (удочерившим) ребенка, оставшегося без попечения родителей, в том числе ребенка-инвалида. Предлагалось предоставлять налоговый вычет за каждый месяц налогового периода родителю, супругу (супруге) родителя, усыновителю, супругу (супруге) усыновителя, на обеспечении которых находится ребенок, в следующих размерах: 1400 руб. – на первого ребенка; 2000 руб. – на второго ребенка; 4000 руб. – на третьего и каждого последующего ребенка; 12 000 руб. – на каждого ребенка-инвалида в возрасте до 18 лет, а также на каждого ребенка – учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, являющегося инвалидом I или II группы.

Эта мера должна была стимулировать усыновление детей гражданами РФ и оказать дополнительную финансовую поддержку лицам, усыновившим (удочерившим) детей, оставшихся без попечения родителей.

Однако дата окончательного принятия закона об увеличении размера налоговых вычетов на детей – это неизвестные данные. Поэтому стандартный вычет в 2015 году остается прежним:

- на 1-2 ребенка в семье-1400 руб.,
- начиная с 3-го ребенка и на ребенка- инвалида- 3000 рублей.

А вот опекунам, попечителям, приемным родителям, супруге (супругу) приемного родителя, на обеспечении которых находится ребенок, не было предложено, чтоб вычеты увеличились. Сохранение вычетов на прежнем уровне объясняется тем, что на содержание детей в приемной семье производятся ежемесячные выплаты. Они осуществляются в порядке и размерах, которые установлены региональными законами [2].

Эта и другие меры так же направлены на систематизацию ряда предоставляемых в настоящее время освобождений от налогообложения в отношении социально значимых выплат (доходов). Сейчас п. 1 ст. 217 НК

РФ содержит положение об иных предусмотренных законодательством выплатах и компенсациях, не подлежащих налогообложению. На практике при применении такой неопределенной правовой нормы возникают споры. Речь идет, прежде всего, о следующих доходах:

- компенсационные выплаты, связанные с бесплатной выдачей работникам, занятым на работах с вредными условиями труда, молока (других равноценных пищевых продуктов) или соответствующих выплат в денежной форме, а также бесплатной выдачей лечебно-профилактического питания;

- гранты Президента Российской Федерации, выделяемые для проведения научных исследований, и гранты, предоставленные для поддержки науки и образования, культуры и искусства в Российской Федерации;

- материальная помощь, выплачиваемая органами службы занятости безработным гражданам, утратившим право на пособие по безработице, а также гражданам в период профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации по направлению органов службы занятости;

- материальная помощь, выплачиваемая из стипендиального фонда студентам;

- оплата стоимости проезда физических лиц, проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, к месту проведения отпуска (отдыха) на территории Российской Федерации и обратно и провоза их багажа;

- денежные средства, выплачиваемые органами службы занятости в связи с направлением их на работу или обучение в другую местность и т.д.

Поскольку эти меры направлены на улучшение положения наиболее социально незащищенных групп населения, то Основными направлениями налоговой политики предлагается освободить их от налогообложения.

В отношении имущественного вычета по НДФЛ в качестве наиболее значимого изменения согласно Основным направлениям налоговой политики, предполагается переход от действующего в настоящее время принципа предоставления имущественного налогового вычета по НДФЛ (предоставляемого при приобретении жилья) применительно только к одному приобретаемому объекту имущества. В настоящее время при применении этого вычета его общий размер, зачастую по ценовым причинам, не может быть физическим лицом использован полностью [4].

Для устранения этого неравенства предлагается перейти к принципу предоставления указанного вычета налогоплательщику вне зависимости от количества таких объектов (долей в приобретаемых объектах), в пределах установленного максимального размера имущественного налогового вычета.

Из этого следует, что физические лица, в случае изменения в законодательстве, получают право обращаться в налоговые органы за получением имущественного налогового вычета неоднократно в течение

жизни до тех пор, пока не будет использована предельная сумма такого вычета[3].

Таким образом, налоговые льготы и вычеты являются одним из элементов налоговой политики и предполагают решение социальных и экономических задач государства, исполняя регулирующую функцию налогообложения в пользу малоимущих слоев населения России. Современные направления налоговой политики позволяют экономическим субъектам определить приоритеты своей деятельности с учетом планируемых изменений в налоговой сфере на среднесрочную перспективу и представляют собой систему разработанных рекомендаций и мероприятий для внесения коррективов в законодательство о налогах и сборах. Всё это говорит о предсказуемости и прозрачности действий экономических субъектов, что имеет в последующем весомое значение для инвесторов.

Использованные источники:

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов// Справочная система Консультант Плюс;
2. Уткина, А. В. Налоги и налогообложение// А. В. Уткина. – Система Гарант, 2013. – 246 с;
3. Маслова, Т. Ориентиры налогового стимулирования в трехлетней перспективе, «Практический бухгалтерский учет. Официальные материалы и комментарии». – 2013. – №7. – с. 5 – 12;
4. Орлова, О. Е. Новое в налогообложении физических лиц, «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения». – 2013. – № 12. – с. 7 – 11.

*Лапина Е.Н., к.э.н.
доцент*

*Гочияева А.К.
студент 3 курса
Ставропольский ГАУ
Россия, г.Ставрополь*

ПЛАНИРОВАНИЕ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Аннотация: Контроль над сбором налогов предполагает всеобъемлющий учет налогоплательщиков, объектов налогообложения, отслеживание результатов финансово-хозяйственной деятельности, хозяйственных операций. В статье рассмотрены особенности предпроверочного анализа с целью улучшения планирования выездных налоговых проверок.

Ключевые слова: налоговый контроль, выездная налоговая проверка, предпроверочный анализ, налогоплательщики, налоговые органы.

Выездная налоговая проверка считается более эффективной формой налогового контроля, поскольку основана на изучении объективных,

фактических данных, которые не всегда предоставляются налогоплательщиками в налоговые органы в ходе проведения камерального контроля.

За последние несколько лет Федеральная налоговая служба России изменила свой подход к отбору налогоплательщиков при планировании выездных проверок с целью повышения эффективности и сокращения их количества.

Эти изменения нашли отражение в приказе ФНС России «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333@, разработанной в целях создания единой системы планирования выездных налоговых проверок, повышения налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков, а также совершенствования организации работы налоговых органов при реализации своих полномочий. Основная идея Концепции – налогоплательщики должны стремиться к исполнению своих обязанностей, а налоговые органы обоснованно подходить к отбору налогоплательщиков, подлежащих выездной налоговой проверке. [1]

Включение налогоплательщика в план выездных налоговых проверок напрямую зависит от мероприятий налогового контроля, проводимых до вынесения решения о проведении выездной налоговой проверки, т.е. в рамках предпроверочного анализа финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика. Такой анализ проводится на подготовительном этапе с целью эффективного отбора налогоплательщиков, выбора направлений проведения выездной налоговой проверки и обеспечения ее результативности. [2]

Такая форма налогового контроля, как «предпроверочный анализ», Налоговым кодексом РФ не прописана, не регламентирована подзаконными актами, несмотря на то, что работа в данной области проводится налоговыми органами с 2007 года.

Закрепление на законодательном уровне предпроверочного анализа необходимо для признания действий налоговых органов при планировании выездных налоговых проверок правомерными и направленными на повышение результативности проводимых выездных налоговых проверок, а не на создание неудобств налогоплательщикам проведением необоснованных мероприятий.

Ранее подход к отбору налогоплательщиков, становящихся объектом выездной налоговой проверки, строился на беглом анализе деятельности налогоплательщиков, а в планы выездных налоговых проверок включались предпочтительно крупнейшие и основные налогоплательщики, со значительными показателями доходов, а также налогоплательщики указанные вышестоящим органами и по мотивированным запросам других налогоплательщиков. [3]

Важнейшей составной частью процесса планирования выездных налоговых проверок является формирование информационного массива данных о налогоплательщике и анализ этой информации. Надо помнить, что конечным результатом должен быть отбор налогоплательщиков, у которых наибольшая вероятность обнаружения налоговых правонарушений.

В план выездных налоговых проверок обычно включаются следующие категории налогоплательщиков:

- налогоплательщики, подлежащие обязательной налоговой проверке;
- налогоплательщики, по результатам выездной налоговой проверки которых возможны наибольшие суммы доначисленных налогов.[2]

В настоящее время в структуре налоговых органов созданы специализированные отделы предпроверочного анализа либо рабочие группы в составе других отделов налогового органа. Порядок планирования выездных налоговых проверок закрепляется внутренними регламентами и приказами, а процесс отбора налогоплательщиков начинается с формирования списков налогоплательщиков, представляющих налоговую отчетность, далее осуществляется проверка этих налогоплательщиков на принадлежность к Критериям риска, утвержденным упомянутой выше Концепцией. Каждой налоговой инспекцией разработаны, а в некоторых в утверждены на уровне руководителя инспекции дополнительные Критерии отбора, в частности такие как:

- неоднократное представление уточненных налоговых деклараций, в которых указана сумма налогов в размере, меньшем заявленного ранее;
- при определении организаций и индивидуальными предпринимателями налоговой базы расходная часть составляет более 95% (нотариусы, занимающиеся частной практикой, и адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, более 20%) на протяжении нескольких налоговых периодов;
- снижение общей суммы исчисленных налоговых платежей при росте полученного дохода;
- организации, отнесенные в соответствии со статьей 83 Налогового кодекса РФ к категории крупнейших;
- неоднократная реорганизация налогоплательщика;
- существенные нарушения законодательства о налогах и сборах, выявленные последней выездной налоговой проверкой;
- систематическое превышение суммы профессиональных налоговых вычетов, заявленных в налоговых декларациях по налогу на доходы физических лиц индивидуальными предпринимателями, частными нотариусами и адвокатами, над суммами полученных доходов, или равенство этих величин;
- показатели финансово – хозяйственной деятельности, максимально приближенные к показателям крупнейших налогоплательщиков;

- непредставление налогоплательщиком декларации по основным налогам. [4]

Налогоплательщики также отбираются для проверки по поручениям правоохранительных органов, вышестоящих налоговых органов, мотивированным запросам других налоговых органов, проверяются налогоплательщики – участники предполагаемых схем ухода от налогообложения и участники цепочек вывода денежных средств за рубеж.[3]

Для лучшего взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов и построения между ними партнерских отношений, Концепция рекомендует налогоплательщикам самостоятельно оценить налоговые риски, не прибегать к сомнительным приемам при расчете налоговых обязательств, а также уведомлять налоговые органы о мерах, принятых ими для снижения данных рисков, что дает возможность налоговикам своевременно учитывать скорректированные налоговые обязательства данных налогоплательщиков при отборе объектов для проверок.

После формирования отделами, ответственными за предпроверочную работу, списков налогоплательщиков, отработанных на выездную налоговую проверку, происходит сбор информации о налогоплательщике из внутренних и внешних источников, источников, имеющийся в налоговом органе.

Заключение по результатам предпроверочного анализа содержит информацию о налогоплательщике и его деятельности, предполагаемые нарушения налогового законодательства за конкретный период, направления выездной налоговой проверки и рекомендуемые мероприятия налогового контроля, сумму предполагаемых доначислений, информацию о необходимости привлечения сотрудников правоохранительных органов, а также предложения по рекомендуемому количественному составу проверяющей группы и предполагаемые сроки проведения проверки.[2]

Предложения по составу проверяющей группы и по срокам проверки очень важны с точки зрения планирования налоговым органом трудозатрат на каждую проверку. П.6 ст.89 Налогового кодекса РФ ограничивает продолжительность выездной налоговой проверки двумя месяцами, указанный срок может быть продлен до четырех месяцев, а в исключительных случаях – до шести месяцев.[5]

От качества предпроверочной работы зависят трудоемкость, продолжительность и результативность выездных налоговых проверок. Поэтому считаем целесообразным:

- закрепить «предпроверочный анализ» на законодательном уровне в качестве формы налогового контроля;

- в связи с тем, что сроки предпроверочного анализа превышают продолжительность выездной налоговой проверки, утвердить перечень документов, которые налоговый орган вправе истребовать у

налогоплательщика и других лиц, располагающих информацией о его деятельности в ходе предпроверочного анализа;

- разрешить использование материалов, полученных при проведении предпроверочного анализа, в ходе выездных налоговых проверок как формирующих доказательную базу о наличии налоговых правонарушений либо об их отсутствии.

По результатам выездных налоговых проверок налоговым органом на постоянной основе оценивается качество предпроверочного анализа, выносятся рекомендации для последующих выездных налоговых проверок, предпроверочной работы и использования полученной информации.

Использованные источники:

1. Приказ ФНС России «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@ (с изменениями от 14 октября 2008 г.)
2. Авдеев, В. Ю. Выездная налоговая проверка: порядок проведения и оформление результатов // Audit-it.ru
3. Лапшин, О.И. Некоторые проблемы осуществления налогового контроля в Российской Федерации / Лапшин О.И. // «Налоги и налогообложение», 2010, № 5 – С.35
4. Налоговое администрирование: учебное пособие / Под ред. Л.И.Гончаренко. – М.: Кнорус, 2011.-136С.
5. www.consultant.ru

*Лапина Е.Н., к.э.н.
доцент*

*Кочержова Е.Н.
студент 3го курса
Ставропольский ГАУ
Россия, г. Ставрополь*

НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ КАК МЕТОД СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ

Аннотация: главным способом воздействия на степень развития малого бизнеса в стране были и будут различные налоговые стимулы и ограничения. Так как в последний год произошло резкое увеличение размеров выплат, требуемых в бюджет, многие индивидуальные предприниматели начали уходить в тень в целях укрытия от налогов. Естественно теневилизация бизнеса имеет лишь отрицательные последствия для экономики страны в целом. Вследствие этого, Правительство стало все чаще задумываться о введении итоговых каникул для начинающих бизнесменов.

Ключевые слова: налоговые каникулы, теневилизация, налоговые стимулы, Правительство, экономика страны, НДС, акционерные общества, индивидуальные предприниматели.

В целом налоговые каникулы представляют собой освобождение компании от уплаты налога на прибыль (либо взимание налога с части прибыли) в течение определенного периода.

На сегодняшний день вопрос о введении налоговых каникул является одним из самых обсуждаемых, как и среди Правительства, так и среди заинтересованных в этом лиц. Впервые инициатива была озвучена на совещании у президента Владимира Путина 23 мая 2013 года.

Согласно статистическим исследованиям в нашей стране за последние два года произошло резкое сокращение числа индивидуальных предпринимателей и на данный момент в России зарегистрировано столько же ИП, сколько пять лет назад согласно данным налоговой службы (ФНС). Главной причиной этой негативной тенденции является увеличение ставки страховых и иных социальных взносов (с 17 до 36 тысяч рублей), что привело к массовому закрытию частного бизнеса [6].

Так как сложившаяся ситуация негативно отражается на состоянии национальной экономики и может привести к ее спаду, Правительству необходимо предпринять соответствующие меры для стимулирования предпринимательской деятельности. Более того уровень развития бизнеса является одним из определяющих факторов положения страны на мировой арене. Не так давно Россия заняла 105 место в рейтинге легкости ведения бизнеса, составленном журналом Forbes . В то же время в рейтинге Doing Business, составленном одноименной финансовой корпорацией и Всемирным Банком, Россия поднялась на 112 место со 120 [7].

Одним из предложений по достижению поставленной задачи и выступает введение двухлетних налоговых каникул для начинающих индивидуальных предпринимателей. Однако идея снижения налогового бремени для начинающих предпринимателей обсуждается длительное время: многих возмущает тот факт, что бизнесмен, не получив прибыли, уже должен платить налоги и взносы в различные фонды.

На сегодняшний день существует несколько вариантов уплаты налогов для индивидуальных предпринимателей:

- упрощенная система (6% с оборота или 15% с прибыли);
- единый налог на вмененный доход;
- патентная система.
- НДФЛ и НДС (общий режим налогообложения).

«Налоговые каникулы» в разных форматах широко практикуются в ряде зарубежных стран. И, как правило, мера эта направлена на привлечение инвестиций и поддержку новых производств. Например, во Франции для вновь образованных акционерных обществ существуют определенные льготы в течение 5 лет. Так, АО до двух лет полностью освобождены от уплаты налогов; трехлетние компании имеют скидку в 75%; четырехлетние - 50%, пятилетние - 25%. По прошествии пяти лет предприятия уплачивают налоги в полном объеме. При этом действует сложная система расчета

подходного налога, применяются многочисленные льготы и вычеты. В Испании же освобождаются от уплаты налога на прибыль закрытые инвестиционные компании и профессиональные ассоциации, временные союзы совместных предприятий, осуществляющие определенные виды деятельности или реализующие совместные проекты. А в Китае государственные инвестиционные проекты освобождаются от налога на имущество на 5 лет, от социальных налогов - на 10 лет, от налога на прибыль - на 3 года. При этом на 5 лет ставка НДС снижается с 14 до 3%. В нашей стране подобных льгот пока нет [4].

Главным преимуществом налоговых каникул является то, что это даст реальную возможность начинающим бизнесменам развить свою деятельность и добиться положительных результатов в более короткие сроки. Несмотря на то, что уменьшатся размеры доходов в местный бюджет на первом этапе применения данной реформы, это станет поддержкой малому бизнесу со стороны государства. Если ИП зарабатывает до 300 000 рублей в год и использует упрощенную систему налогообложения (то есть платит 6% с этой суммы), экономия может составить до 18 000 рублей. Для предпринимателей, использующих обычную систему, выгоду подсчитать сложно, говорят эксперты, подчеркивая, что и для упрощенной системы цифра абстрактная и зависит от того, какие еще налоги в регионах платит ИП. К примеру, налог на землю зависит от размера участка и его кадастровой стоимости.

Двухлетний период налоговых каникул был выбран не случайно. Именно в первые два года своей деятельности многие индивидуальные предприниматели начинают закрываться, не выдерживая нагрузки налогового бремени. В любом случае в момент регистрации ИП также выбирает одну из систем налогообложения, по которой будет отчислять налоги по окончании налоговых каникул.

По некоторым подсчетам государственный бюджет даже останется в выигрыше от данной реформы: в первые два года работы ИП не выплачивают большие суммы в бюджет, а через два года размеры поступлений будут значительно выше. Однако, никто не освобождается от выплаты страховых взносов, которые, по-прежнему, исчисляются по высоким ставкам. Предложение распространить «налоговые каникулы» на выплаты в систему пенсионного, медицинского и социального страхования было отвергнуто, так как необходимо поддерживать определенный уровень страховых гарантий населению, предусмотренный трудовым законодательством.

Однако, существует и большая вероятность мошенничества со стороны уже действующих предпринимателей. В целях избегания налогового бремени многие ИП могут закрыть свой действующий бизнес и открыть новый, используя подставные лица. Естественно, это принесет не малые убытки бюджету страны. Кроме того, может быть использована такая схема,

при которой бизнес разбивается на 100 малых предприятий или ИП с тем, чтобы их годовой доход не превышал положенных для упрощенной системы 60 млн. рублей в год. Если сейчас ввести каникулы, то весь бизнес пойдет в ИП и число «серых» схем вырастет в несколько раз. Да и предприятиям будет удобнее заключать контакты не с работниками, а с ИП и превратить сотрудников в партнеров на договоре, появятся «липовые» ИП. Учитывая данный факт, Правительство сомневается в окончательном принятии данного нововведения [6].

Таким образом, уровень развития малого и среднего бизнеса в стране оставляет желать лучшего, и введение налоговых каникул может стать отличным стимулом для открытия нового бизнеса для многих предпринимателей. Однако, этот вопрос вызывает огромное количество споров из-за отсутствия опыта введения таких реформ в нашей стране и большой вероятности мошенничества и уклонения от налогов более опытных предпринимателей. Вследствие этого, окончательного решения еще не принято.

Использованные источники:

1. Кулешова Л.В. Особенности налоговой системы РФ / Л.В.Кулешова, В.И. Бородаенко / Проблемы денежно-кредитного регулирования экономики региона: теория, методология, практика. - Ставрополь: ООО «Ставропольбланкиздат», 2009.
2. Кулешова Л.В. Налоговые послабления в условиях экономического кризиса / Л.В.Кулешова, Ю.А.Моисеева / Материалы IV международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Научный потенциал студенчества в XXI веке» Том третий. Экономика. - Ставрополь: СевКавГТУ, 2010 - 529 с.
3. Трухачев В.И. Аграрная экономика Ставропольского края: проблемы функционирования и перспективы развития / Трухачев В.И., Костюкова Е.И., Лещева М.Г., Урядова Т.Н., Стеклова Т.Н., Складорова Ю.М., Гурнович Т.Г., Латышева Л.А., Бобрышев А.Н., Фролов А.В., Глотова И.И., Томилина Е.П., Углицких О.Н., Клишина Ю.Е., Лапина Е.Н., Герасимов А.Н., Громов Е.И., Скрипниченко Ю.С., Агаркова Л.В./ Под общей редакцией члена-корреспондента РАСХН, профессора В. И. Трухачева. - Ставрополь, 2014.
4. <http://www.rg.ru/2014/09/24/kanikuli.html>
5. <http://journal.dasreda.ru/money/3212-kanikuly-dlya-predprinimatelya>
6. <http://www.vedomosti.ru/finance/news/16899551/kanikuly-dlya-10?full#cut>
7. <http://ppt.ru/news/117778>

*Лапина Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра финансового менеджмента и банковского дела
Светличная Е.Ю.
студент 3го курса
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: В статье представлен анализ применения специальных налоговых режимов субъектами малого предпринимательства. Проанализированы возможности совершенствования налогообложения малого предпринимательства в РФ.

Ключевые слова: специальные налоговые режимы, субъекты малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения, единый налог, вмененный доход, отдельные виды деятельности, патентное налогообложение.

Социально-экономическая роль малого предпринимательства значительна по целому ряду причин. Во-первых, это занятость населения, во-вторых, это гибкость производства, без чего немислимо внедрение передовых технологий.

В современной России до 30% активного населения занято именно на малых и средних предприятиях.

Особенности деятельности предприятий малого бизнеса определяют необходимость формирования соответствующих нормативно-правовых документов, которые бы не только регулировали деятельность таких субъектов, но и предполагали меры государственной поддержки его развития, возможные стимулирующие режимы налогообложения.

Следовательно, деятельность субъектов малого предпринимательства во многом зависит от государственной политики в области поддержки развития этого вида предпринимательства.

Государственная поддержка субъектов малого бизнеса осуществляется на федеральном уровне, региональном и местном. На любом уровне основе этих мер лежат, во-первых, соответствующий закон (федеральный, региональный, местный), который устанавливает нормативно-правовую базу создания, функционирования и развития малых предприятий, во-вторых, соответствующая программа поддержки малого бизнеса.

Таким образом, сегодня в России малые предприятия могут работать по нескольким системам налогообложения, а именно:

1. Общепринятая система налогообложения (ОСН), при которой малые предприятия и индивидуальные предприниматели уплачивают федеральные, региональные, местные налоги, установленные законодательством.

2. Упрощенная система налогообложения (УСНО) для субъектов малого предпринимательства. Субъекты, применяющие УСНО, уплачивают единый налог вместо совокупности налогов. Право выбора системы налогообложения предоставлено плательщикам на добровольной основе. Порядок перехода на УСНО уведомительный.

3. Налогообложение единым налогом на вмененный доход (ЕНВД) – режим, при котором налогоплательщику устанавливается (вменяется) фиксированная базовая доходность, исходя из которой, рассчитывается вмененный доход и налог на него.

4. Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей – ЕСХН.

5. Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции СНСРП.

6. И, наконец, новая, введенная с 1 01.2013 г. в соответствии с Федеральным законом от 25.06.2012 № 94-ФЗ патентная система налогообложения – ПСН, (Глава 26.5 НК РФ). [1]

Причем, для налогоплательщиков – юридических лиц возможно применение 1, 2, 3, 4, и 5-го режимов, а на физических лиц – индивидуальных предпринимателей распространяются 1, 2, 3, 4, и 6 режимы.

Специальные налоговые режимы являются особенностью налоговой системы России, которые представляют собой особый установленный Налоговым кодексом РФ (далее – НК РФ) порядок исчисления и уплаты налогов и сборов. [3] Указанные налоговые режимы нацелены на создание более благоприятных экономических и финансовых условий функционирования организаций, относящихся к сфере малого и среднего предпринимательства. Они предусматривают освобождение от обязанности по уплате отдельных видов налогов и сборов при соблюдении определённых условий, а также особый порядок определения элементов налогообложения.

В мировой практике существуют два подхода в формировании специальных налоговых режимов. Первый подход заключается в упрощении порядка расчета и взимания налогов, предусмотренных общим режимом налогообложения. Вторым подходом предполагается оценка потенциального дохода налогоплательщика на основании косвенных признаков и установление фиксированных платежей в бюджет, заменяющих один или несколько традиционных налогов. Первый подход применяется на практике в ряде стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Вторым подходом в чистом виде не применяется в развитых странах, хотя во многих странах оценка налоговой базы по аналогии с другими налогоплательщиками используются в тех случаях, когда налоговая администрация имеет основания сомневаться в правильности исчисления налоговых обязательств.

Если говорить о специфических особенностях специальных налоговых режимов, то можно отметить позитивные и негативные последствия их

применения.

К позитивным моментам применения специальных режимов как инструмента налогового регулирования можно отнести:

- возможность существенного снижения налоговой нагрузки на определенные сферы экономики;
- увеличение инвестиционной активности населения, а также малого и среднего бизнеса;
- отказ от использования схем уклонения от уплаты налогов по общей системе налогообложения, с целью минимизации выплачиваемых государству средств.

Вся совокупность специальных налоговых режимов, действующих на территории РФ, должна строиться на общих базовых принципах, которые необходимо закрепить законодательно.

Представляется, что специальные налоговые режимы были введены в целях:

- поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и развития данного сектора экономики;
- поддержки сельскохозяйственного производителя и стимулирования отрасли сельского хозяйства;
- привлечения инвестиций в разработку недр и стимулирования добывающих и связанных с ними отраслей.

Тем самым установление специальных налоговых режимов служит в конечном итоге целям укрепления и дальнейшего развития экономики РФ и является реализацией регулирующей функции налога.

Предложения по совершенствованию налогового законодательства должны быть направлены в первую очередь на достижение баланса интересов государства и налогоплательщиков, смещение акцента в формировании налоговых доходов бюджетов с фискальных интересов на стимулирование роста производства, его структурную перестройку и активизацию предпринимательской деятельности.

Налоговые преференции малому бизнесу призваны в определенной степени устранить налоговую дискриминацию, которая проявляется в следующих основных направлениях.

Во-первых, относительные издержки, связанные с уплатой налогов, для малого бизнеса существенно выше, чем для крупного.

Во-вторых, при равных ставках налогообложения, при отсутствии каких-либо специальных льгот, налоговая нагрузка на малое предприятие будет больше, поскольку, как показывает практика, возможности использования разрешенных для налогового вычета расходов (например, амортизации, возможности списания основных средств в момент ввода в эксплуатацию) у малых предприятий меньше.

В части эволюции налогового законодательства в отношении малого бизнеса, можно сделать следующий вывод. Специфика малого бизнеса

(социальная значимость, массовость) определила особенности его налогообложения, которое ориентировано на долгосрочные цели экономического развития и привязано к реально складывающимся экономическим пропорциям внутри данного сектора.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон РФ от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями)
3. Качур О.В. Налоги налогообложение: учебное пособие / О.В. Качур. - М.: КНОРУС, 2013. - 384 с.
4. www.nalog.ru
5. www.consultant.ru

*Лапина Е.Н., к.э.н.
доцент
Шумская В.Ю.
3 курс
Ставропольский ГАУ
Россия*

**НАЛОГОВЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ: УКЛОНЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОГО
ЛИЦА ОТ УПЛАТЫ НАЛОГА И СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ**

Аннотация: В данной статье рассмотрены налоговые преступления, как препятствие поступления налогов в бюджет, дано понятие налогам и налоговым преступлениям.

Ключевые слова: налог, налоговое преступление, страховые взносы, бюджет, уклонение от уплаты налога.

Развитие рыночных отношений привело не только к положительным и наиболее явным характеристикам экономики современной России, но также к отрицательным моментам, которые в первую очередь связаны с преступной деятельностью, в частности налоговой преступностью. Так, с ростом числа предприятий частной собственности возникли противоречия между государством и собственниками. Все это возникает по следующей причине: налоги являются главным источником доходной части бюджета, но постоянные расходы государства неуклонно ведут к повышению уровня налогообложения, в связи с чем возникают противоречия между налоговой политикой и предприятиями. Все это и приводит к возникновению взаимных неплатежей и снижению возможности предприятия уплачивать налоги. [3]

Как и любое другое преступление, преступление в сфере экономической деятельности определяется тем, что они препятствуют поступлению налогов в бюджет, а это неуклонно ведет к нарушению нормального функционирования экономики государства. Все это связано с увеличением коррупции и проникновением в сферу налогообложения

преступности.

Уклонение от уплаты налогов существовало всегда наряду с самими налогами. Это как два неразрывных явления, одно из которых мешает другому. То есть, столько сколько существуют налоги, ровно столько же и существуют правонарушения, связанные с уплатой обязательных безвозмездных платежей в бюджет. [4,5]

Согласно Налоговому Кодексу Российской Федерации [1], под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, принудительно взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства или муниципальных образований.

Налоговые преступления представляют собой особый вид преступлений, которые связаны с уклонением от уплаты налогов. За совершение налогового преступления предусмотрена уголовная ответственность [2].

Налоговые преступления совершаются не только как определенные действия, но также они рассматриваются как бездействия. С точки зрения действующего уголовного законодательства способы совершения налоговых преступлений могут быть многочисленны и разнообразны. [3]

Согласно проведенным исследованиям различных ученых, криминалистов, выделяется три пути сокращения налоговых платежей. Первый путь является непосредственным уклонением от уплаты налогов с нарушением действующего налогового законодательства. Данный путь является для налогоплательщика, или даже правильнее сказать «налогового преступника», сознательным и уголовно наказуемым методом сокрытия от налогового учета определенных доходов и имущества. Второй путь является легальным и основан он на использовании возможностей, которые представлены налоговым законодательством. То есть организации и предприятия корректируют свою хозяйственную деятельность. Такой путь носит название оптимизации налоговых платежей. Третий же путь основан на использовании недостатков нормативных законодательных актов. Здесь не прослеживается четкой грани между легальным сокращением налоговых платежей и преступностью. [3, 5]

Способов уклонения от уплаты налогов существует не так уж и мало, как кажется на первый взгляд. Они могут быть как самыми простыми, так и более сложными, в виде отработанной схемы и четко отлаженного механизма данного преступления.

Таким образом, можно выделить 2 группы способов уклонения от уплаты налогов:

- преступный способ (уклонение от уплаты);
- законное минимизирование налоговых платежей.

В соответствии со ст. 198 УК РФ [2], за уклонение физического лица от уплаты налога или страхового взноса в государственные внебюджетные

фонды установлена уголовная ответственность. При чем, важно отметить, что данная ответственность возникает независимо от размера налога, также наступает за первое уклонение от уплаты налога и при несвоевременной подаче декларации о доходах.

Объектом и предметом налогового преступления выступает уклонение физического лица от уплаты налога или страхового взноса. Также непосредственным объектом налогового правонарушения являются общественные отношения, которые обеспечивают интересы экономической деятельности в сфере финансов в части формирования бюджета от сбора налогов, и формировании государственных внебюджетных фондов от сбора страховых взносов с физических лиц.

Само физическое лицо, которое способно нести уголовную ответственность в случае умышленного или неосторожного деяния, а в данном случае - неуплаты налога, является налоговым преступником. Деяние может быть совершено в особо крупном размере (просроченные платежи, за длительный период времени, либо платежи крупного размера для физических лиц, у которых доходы в виде заработной платы и прочих доходов достаточно высокие). Как и при совершении других преступлений, физические лица, совершившие неуплату налога или страховых взносов, несут ответственность за уклонение от уплаты.

Так, например, по данным 2008 года в России было выявлено уклонений от уплаты налогов физическими лицами 5445, из которых правоохранительными органами 99,1%. И за последние годы эффективность и качество налоговых проверок растет. Проследить такую положительную динамику можно благодаря следующим данным: уменьшились убытки налогоплательщиков (в среднем на 318 млрд. руб), решения арбитражных судов, по которым уменьшались доначисления налогов, штрафов и пеней уменьшились на треть, количество положительных для налогоплательщика решений арбитражных судов сократилось с 41% до 38% от общего количества судебных решений и т.д.

Налоговая преступность в Северо-Кавказском Федеральном Округе характеризуется волнообразным развитием. Так, за период 2004-2008 года количество налоговых преступлений возросло в 1,9 раза, и, следовательно, вырос коэффициент налоговой преступности (до 10,8). В 2009 году произошел незначительный спад – на 5 %, и, в связи с изменениями законодательства, усилился в 2010 году (спад на 53,5 %). К сведению, более трети налоговых преступлений составляет уклонение от уплаты налогов физического лица, а именно 35,6%.

Таким образом, необходимо отметить, что налоговые преступления являются тем негативным фактором налоговой политики государства, который сдерживает, мешает развитию страны в целом, его экономике и обществу. Поэтому государству необходимо проводить как можно больше контрольных мероприятий, посвященных именно сдерживанию роста

налоговых преступлений.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации, Часть первая и вторая. - Москва: Проспект, КноРус, 2014.
2. Уголовный Кодекс Российской Федерации, Москва: Проспект, КноРус, 2014.
3. Александров, В. И. Расследование налоговых преступлений: учебное пособие для магистров / В.И. Александров. - М.: Издательство Юрайт, 2014 — 405с. - серия: Магистр
4. Козлов, В.А. Борьба с преступностью в сфере экономики. Учебное пособие. - М.: Издательство «Щит-М», 2010
5. Парыгин, В.А. Налоговое право / В.А. Парыгин, А.А. Тедеев — Ростов-на-Дону: «Феникс», 2008.
6. Соловьев, И.Н. Страхование и псевдострахование — оптимизация налогообложения или уклонение от уплаты налогов и сборов // Налоговый вестник, 2000, №11

*Лапина Г.В., к.э.н.
доцент*

Тарасюк А.А.

студент 4 курса

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ В ФГУП
"ИШИМСКОЕ"**

Данная тема актуальна поскольку на сегодняшний день закупка молока-сырца, производство молочной продукции и ее реализация оказались монополизированными крупными холдингами. Такое положение вещей не замедлило сказаться на деятельности мелких и средних фермеров и их доходах. поголовье скота стремительно сокращается. Низкая конкуренция на рынке отражается на качестве молочной продукции, потребительский спрос на них существенно снижается. Но существует перспективное решение данной проблемы, которое сможет поддержать фермерские хозяйства, позволит им на месте создавать товары хорошего качества из экологически чистого сырья и реализовывать его в ближайших районах, а, следовательно, продукты будут по-настоящему свежими. **Переработка молока** и производство продуктов из него возможно на модульных мини заводах. Это оптимальное решение в ситуации, если источники сырья и потребители находятся в непосредственной близости от места.

Анализ рынка и основные игроки.

1. Филиал компании «Юнимилк» в Ялutorовске. «Юнимилк» - один из лидеров производства молока в России, Белоруссии, Казахстане и Украине, в 2010-м году «слившаяся» с мировым гигантом Danone. Приобретение и

модернизация «Юнимилком» Ялуторовского ММК вдохнуло «вторую жизнь» в предприятие и обеспечило область огромные объемы продукции. Бренды: традиционные молочные продукты – «Летний день» и «Простоквашино» (средний класс), «Для всей семьи» (эконом-класс); десерты «Актуаль»; детские десерты «Смешарики»; детское молоко «Тёма»; экопродукты «Био-баланс»; продукция для ресторанов и кафе «Петмол». Средняя цена на полке: молоко «Для всей семьи» 2,5%, 0,93 л.- 34,50 руб., молоко «Простоквашино» 3,5%, 0,93 л. - 38,90 руб., творог «Летний день» 5%, 200 гр. - 45,60 руб., йогурт «Био-баланс», 330 гр. - 28,90 руб., молоко «Тёма» 200 гр. - 20,5 руб.

2. «Тюменьмолоко»

«Тюменьмолоко» - наследие советской эпохи. Бывший монополист, превратившийся в рыночной экономике в одного и многих производителей. Единственное крупное молочное предприятие, расположенное непосредственно в Тюмени.

Бренды: традиционные молочные продукты эконом-класса под маркой «Тюменьмолоко» (с веселой коровой на этикетке), продукция среднего класса «Каждый день с вами».

Средняя цена на полке: молоко 2,5%, 0,9 л. – 2,50 руб., кефир «Каждый день с вами», 2,5%, 0,93 л. – 35,30 руб., сметана 20%, 200 гр. – 25,30 руб., бифидокефир «Каждый день с вами», 0,33 л. – 18,7 руб.

3. ПК «Молоко» (Нижняя Тавда)

Нижнетавдинский комбинат, ведущий свою историю с 1945 года довольно успешно прошел испытание «шоковой терапией» и с 1996 года только развивается, успешно конкурируя с другими крупными производителями Тюменской области. На предприятии выпускаются не только молочная продукция, но и свой мед, и вода.

Бренды: молоко «Российское» - как эконом-класса (в пакетах), так и среднего класса (в пэт-бутылках и тетрапаках); молоко «Отборное», молоко «Козье», кисломолочные продукты под маркой «ПК «Молоко» - Нижняя Тавда».

Средняя цена на полке: молоко «Российское» (пакет), 2,5%, 0,9 л. – 29,90 руб., молоко «Российское» (тетрапак) 3,5%, 1 л. – 32,90 руб., кефир (пэт-бутылка) 2,5%, 0,9 л. – 37,1 руб., снежок, 500 гр. – 25,80 руб.

5. «Золотые Луга».

ОАО «Золотые луга» было основано на базе Ситниковского молочного комбината и в 2000 году одно из первых в регионе презентовало новую торговую марку «Золотые луга». Производство компании растет, подтверждением чему является открытие нового завода в Ишиме.

Бренды: традиционные молочные продукты «Золотые луга»; традиционные молочные продукты эконом-класса «Ситниковское»; линейка оздоровительных товаров «Доктор Му».

Средняя цена на полке: молоко «Золотые луга», 2,5%, 0,9 л. – 28,80 руб., молоко «Ситниковское», 3,5%, 0,9 л. – 29,90 руб., кефир «Ситниковское» 2,5%, 0,5 л. – 20,80 руб., кисломолочный напиток нарине «Доктор Му», 450гр.–33,80руб. Конечно, в Тюменской области и автономных округах есть и другие производители молочной продукции (например, ООО «Исеть-молоко» или ООО «Молоко» в Нефтеюганске), но все же их объемы далеки от 4-х «грандов», которые и делят рынок между собой. По инсайдерской информации одной из местных розничных сетей, которую с известной поправкой можно спроецировать и на Тюмень, в целом, явным лидером регионального рынка является «Юнимилк» - на компанию приходится около 53% розничного оборота местной «молочки». Примерно 20% имеет ПК «Молоко», 15% - «Золотые луга» и 11% - «Тюменьмолоко».

Финансирование мероприятий по поддержке отрасли животноводства осуществляется в рамках долгосрочной целевой программы «Основные направления развития агропромышленного комплекса Тюменской области». В 2013 году на реализацию указанной программы направлены средства областного бюджета в сумме 6,4 млрд. рублей.

Программой предусмотрены следующие направления государственной поддержки животноводства:

- субсидии на животноводческую продукцию, финансирование в 2012 году составило 1, 5 млрд. рублей (в том числе за счет средств федерального бюджета на субсидирование сельхоз товаропроизводителей, осуществляющих производство яиц, мяса птицы и свинины, - 155,7 млн. рублей);

- субсидии на племенное животноводство, финансирование в 2011 году составило 411,7 млн. рублей;

- субсидии на развитие материально-технической базы в животноводстве, финансирование в 2011 году составило 722,8 млн. рублей.

На данный момент предприятие **РСХН-Ишимское. Каждый день производит 8 тон молока и сдаёт в «Юнимилк».** «Юнимилк» является монополистом на рынки Тюменской области и связи с этим предприятие диктует правила игры на этом рынки. Может отправить обратно сырьё, поставщику связав это с не качественным сырьём и от этого очень сильно зависит предприятие. Поэтому будет целесообразно, построить производственную линию по переработки молока на предприятии. В дальнейшем можно будет расширить, производство закупая сырьё у местных жителей.

Использованные источники:

1. <http://www.milkbranch.ru/publ/view/472.html>
2. <http://t-i.ru/>
3. Голубева Л.В. Проектирование предприятий молочной отрасли с основами промышленности // Л.В. Голубева, Глаголева Л.Э. - СПб., ГИОРД, 2006г. - 288с.

4. Николаева, М. А. Товароведение потребительских товаров. / М.А. Николаева. – М.: Норма, 2012.-364 с.

*Лапишов М.А.
студент 2 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск*

СОВРЕМЕННАЯ АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

Статья посвящена оценке состояния и особенностей инфляции в России, а также антиинфляционных мер на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: инфляция, уровень цен, национальная валюта, экономическая ситуация, антиинфляционная политика.

В последнее время в России стали происходить глобальные экономические перемены, в частности – постоянно возрастающий уровень инфляции. Это в первую очередь связано конечно же со сложной политической обстановкой в мире. Поэтому правительству Российской Федерации приходится предпринимать решительные меры для нормализации ситуации.

Известно, что инфляция представляет собой макроэкономическое явление нестабильности экономики. Данное понятие использовалось в древности при возникновении денежных знаков. Инфляцию можно измерить путем индекса цен, который бывает следующих видов: индекс потребительских цен, индекс оптовых цен, индекс Ласпейреса. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, она подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.

Инфляция в каждом государстве протекает по-своему. К числу особенностей этого экономического процесса в России можно отнести:

немонетарные факторы инфляции (инфляция в основном за счет роста тарифов естественных монополий);

сезонный фактор в инфляции (июль - повышение цен на услуги естественных монополий; август, сентябрь - снижение цен на продовольственные товары; ноябрь, декабрь - рост инвестиционных расходов предприятий);

следование проциклической политике повышения тарифов, когда рост тарифов больше инфляции (термин «инфляция минус» означает ограничение индексации тарифов уровнем инфляции за предыдущий год);

одновременно с падением темпов производства происходит рост цен;

с падением мировых цен на нефть наблюдается рост стоимости

нефтепродуктов;

с индексацией государством пенсий и заработной платы бюджетной отрасли происходит ускоренный рост продовольственной инфляции.

Особенно стремительные темпы инфляции в России наблюдались в 2014 г. (рис. 1).

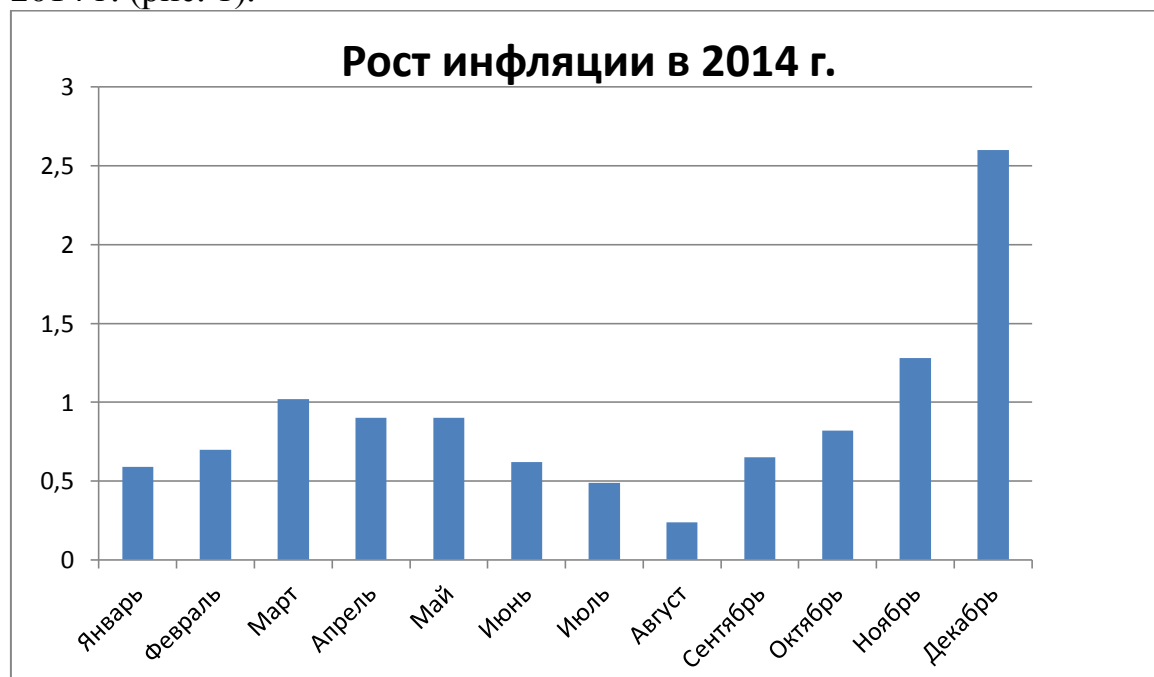


Рисунок 1 – Динамика инфляции в Российской Федерации в 2014 г. [1]

Главными причинами высоких темпов инфляции в 2014 г. были:
повышение акцизов на автомобильное горючее;
снижение курса национальной валюты (потенциальный вклад в инфляцию оценивается на уровне 0,9 п.п.);

рост инфляционных ожиданий из-за ослабления рубля;
рост производственной инфляции (из-за ослабления курса рубля издержки производитель перекладывает на покупателя);

кризис на Украине;
увеличение цен на отдельные продовольственные товары (рост цен на свинину из-за запрета экспорта), ведение продуктового эмбарго для США, ЕС, Канады;

рост цен на алкоголь и табак из-за повышения акцизов.

Можно провести анализ динамики инфляции в разрезе повышения цен на ЖКХ, бензин и товары для населения.

Так, если средняя цена бензина в 2009 г. составляла 22,0 тыс. руб. за тонну, то в 2013 г. показатель вырос на 58% - до 34,7 тыс. руб. Однако резкий рост стоимости бензина в 2014 г. может нарушить достигнутую точку равновесия и дать импульс для нового роста цен.

В целом с 2009 г. по 2013 г. общий уровень инфляции составил 40%. При этом последние три года - с 2011 г. по 2013 г. - инфляция оказывается неизменно выше прогнозируемых в начале года значений.

За последние 10 лет - с 2002 г. по 2012 г. - стоимость на услуги ЖКХ выросла в среднем в 4,6 раза. При этом тарифы на социальный наем жилого помещения выросли в 5 раз, на отопление - в 5,1 раза, на горячую воду - в 6,2 раза.

Если в 2009 г. минимальный необходимый для жизни набор продуктов, товаров и услуг оценивался в 7 626 руб., то уже в июне 2013 г. Мосгордума приняла закон, определяющий её стоимость в размере 10 016 руб., увеличив показатель на 31% по сравнению с аналогичными данными за 2009 г.

Рост среднемесячной заработной платы за 2009-2013 гг. составил более 40%, с 40072 до 56 384 руб., незначительно опередив инфляцию [2].

Если посмотреть на еще один критерий - индекс покупательской активности, то по статистике исследовательского центра «Ромир» за 2009-2013 гг. он вырос в 2,6 раза, то есть при росте заработной платы на 23% расходы на питание и товары повседневного спроса выросли в среднем на 263%, что кажется нелогичным (тратим в разы больше, чем зарабатываем) [3].

Ипотечные ставки после прохождения острой фазы кризиса снова пошли вверх: за 2011-2013 гг. они выросли с 11,9% до 13%, а вследствие повышения ключевой ставки их рост продолжается. Если не заработают новые механизмы страхования рисков, то следует ожидать существенный рост ставок.

Несмотря на всю сложность ситуации, правительство принимает меры по борьбе со столь стремительной инфляцией. Среди них можно выделить:

1. Снижение импортных пошлин и повышение экспортных пошлин на ряд инфляционно опасных товаров.

2. Поддержка малого и среднего предпринимательства. Так, принят Государственной Думой 16 декабря 2014 г. и одобрен Советом Федерации 25 декабря 2014 г. Федеральный закон, направленный на поддержку субъектов малого предпринимательства.

3. Меры по стимулированию конкуренции, предложенные президентом В.В. Путиным, который отметил о необходимости «...создания системы, которая бы заставляла регионы конкурировать между собой, ведь зачастую даже соседствующие субъекты, имеющие практически равные стартовые возможности, отличаются друг от друга, как небо и земля» [4].

По мнению председателя общественной организации «Деловая Россия» Москвы и Подмосковья А. Левченко, «для того чтобы соперничество вышло на новый уровень, власть должна, прежде всего, обеспечить прозрачность ценообразования, а также вести качественные антимонопольные исследования» [4].

4. Временно вводились ограничения на рост цен на ряд социально значимых товаров. «Искусственно регулировать эти цены нецелесообразно, поскольку придет дефицит продуктов, это приведет к очередям и в

дальнейшем к тому же самому - росту цен», - заявил начальник экспертного управления президента Российской Федерации А. Дворкович [5]. Этот прогноз частично сбылся, тем более что правительство вскоре отменило свое решение об искусственном регулировании цен.

5. Повышение ключевой ставки Центрального Банка до 17%. Это решение имеет существенные последствия для всей экономики:

1) увеличение ставки способствует перекладыванию банками финансовых издержек на корпоративных заемщиков. Другими словами, банки начнут (уже начали) повышать ставки по кредитам в 1,5-2 раза для корпоративного сектора;

2) увеличение процентных ставок по кредитам означает повышение (в 2 раза) издержек корпоративных заемщиков. В свою очередь, это приведет к двум основным последствиям - повышению цен на производимую продукцию и сокращению штатов организаций. Первое последствие означает разгон инфляции (оказывается, как установили экономисты, показатели инфляции и ставки «сильно взаимосвязаны»), второе - падение спроса, а это, в свою очередь, влечет снижение уровня инвестиций в экономику;

3) в условиях потребности в ликвидности, банки сокращают программы кредитования корпоративного сектора, одновременно с этим увеличивая ставки по вкладам;

4) малый и средний бизнес оказывается лишенным возможности привлекать заемные средства на развитие и поддержку бизнеса.

Даже если рассматривать такое увеличение ставки как временную меру, то последствия такой ценовой политики могут иметь долгосрочный негативный эффект.

6. Центральный банк в конце декабря 2014 г. объявил о ряде мер по поддержанию устойчивости российского финансового сектора, в том числе введя мораторий на отрицательную переоценку ценных бумаг и разрешив использовать для расчета пруденциальных требований валютный курс за предыдущий квартал. Кроме того, регулятор сделал ряд послаблений в области управления кредитными рисками.

7. Наблюдается интенсификация научно-технических исследований по всем направлениям. «Наша задача - в ближайшие годы осуществить индустриальный рывок, создать сильные национальные компании в обрабатывающих секторах, способные производить конкурентоспособную продукцию», - заявил В.В. Путин [6].

Для снижения последствий инфляции планируется предпринять ряд мер антиинфляционной политики:

1. Ограничение роста тарифов на услуги ЖКХ величиной инфляции за прошедший год (предполагается действие программы до 2018 г.).

2. Ограничение роста цен на газ и электроэнергию для промышленности.

3. Создание запасов на товары и продукты сезонного спроса (в частности, зерно, дизельное топливо и др.)

4. Ужесточение денежно-кредитной политики (сокращение денежной массы за счет роста процентных ставок). В этом случае дорогие кредиты становятся недоступными. По мнению Д. Желанновой, заместитель директора аналитического департамента «Альпари», если Центральный банк пойдет на очередное повышение ключевой ставки, это приведет к дальнейшему сжатию рублевой ликвидности и укреплению рубля. Однако долго удерживать ставку на столь высоком уровне у мегарегулятора не получится, поскольку экономика не выдержит столь высокую цену на деньги. Стоит также взять во внимание внешнеполитический фактор, ослабление давления от которого также будет способствовать укреплению рубля, и наоборот [7].

В свою очередь представители Минэкономразвития считают, что 2015 г. должен стать периодом стабилизации, основой для дальнейшего роста. Должна возрасти доля ссуд, выдаваемых для приобретения недвижимости на первичном рынке. Если не заработают новые механизмы страхования рисков, то следует ожидать роста ставки на 0,5-1%.

5. В 2015 г. на основе новых методических указаний по расчету регулируемых тарифов планируется фиксировать стоимость воды на 3 и 5 лет.

6. Создание специального механизма с участием Центрального банка и Минфина, который повысит согласованность действий монетарных властей.

7. Замена механизма курсовой политики (отмена интервала допустимых значений стоимости бивалютной корзины) на механизм регулирования через валютный рынок (Центральный банк будет выходить на валютный рынок в любой момент в объемах, которые необходимы, чтобы сбить ажиотажный, спекулятивный спрос.) Глава Банка Э. Набиуллина отмечает, что «такая фиксация курса рубля является неразумной тратой золотовалютных резервов» [8].

Если подводить итоги 2014 г. то следует отметить, что он стал для нашей страны очень сложным в экономическом плане. Неустойчивая мировая обстановка только обостряет ситуацию, но у России есть большой потенциал, и правительство Российской Федерации всегда находит пути выхода из экономического кризиса, как показывают нам исторические примеры (кризис в 2008 г.).

Использованные источники:

1. Уровень инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://уровень-инфляции.рф/>- Загл.с экрана.

2. Перспектива развития антиинфляционной политики в 2014 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.econrating.ru/coerats-1102-3.html> - Загл. с экрана.

3. Исследовательский центр «Ромир» [Электронный ресурс] // Индекс покупательной активности. - Режим доступа: <http://romir.ru/indexes> - Загл. с экрана.
4. Общественная организация «Деловая Россия» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.mgodeloros.ru/news/vladimir-putin-predlozhi-sozdat-sistemu-stimulirovaniya-regionov-k-konkurencii-v-biznese> - Загл. с экрана.
5. Проблема роста цен на продукты [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.gazeta.spb.ru/5998-0/> - Загл. с экрана.
6. Выступление Президента РФ Владимира Путина на VI инвестиционном форуме «Россия зовет!» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/02/10/2014/542d2226cbb20f2e945cd433>-Загл. с экрана.
7. Валютный прогноз на 2015 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.aif.ru/ny/summary_and_forecasts/1417789 - Загл. с экрана.
8. Набиуллина о фиксации курса рубля [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/finance/news/35751151/nabiullina-fiksaciya-kursa-rublya-nerazumnaya-trata> - Загл. с экрана.
9. Нейф, Н.М. Бюджетная система Российской Федерации / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина: учебное пособие для студентов высших аграрных учебных заведений, обучающихся по специальности 080105.65 «Финансы и кредит» / ФГОУ ВПО «Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия», Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Ульяновск, 2011. – 293 с.
10. Нейф, Н.М. Финансы и кредит: Учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина. – Ульяновск: Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина. Ульяновск, 2013. – 304 с.
11. Яшина, М.Л. Проблемные вопросы формирования доходов бюджетной системы России / М.Л. Яшина // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2011. – № 7. – С. 37-40.
12. Яшина, М.Л. Деньги. Кредит. Банки: Учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению подготовки «Экономика». Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина / Яшина М.Л., Нейф Н.М. Ульяновск, УГСХА, 2012. - 268 с.
13. Яшина, М.Л. Состояние и проблемы кредитной доступности предприятий аграрной сферы экономики / М.Л. Яшина, Н.М. Нейф // European Social Science Journal. 2011. – № 2. – С. 351-358.
14. Яшина, М.Л. Резервы роста финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий / М.Л. Яшина, Д.З. Ибрагимова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. – № 2. – С. 92-97.

15. Трескова, Т.В. Кредитование АПК: проблемы и перспективы / Т.В. Трескова, М.Л. Яшина // European Social Science Journal. 2011. – № 2. – С. 359-366.

*Лахтин А.Ю., к.п.н.
доцент
кафедра ФВС
Старыгина Г.П.
зав.кафедрой ФВС, доцент
Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова
Бийский технологический институт
Россия, Алтайский край, г. Бийск*

ТЕХНОЛОГИИ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ВО ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Здоровье является основой жизнедеятельности человека, его материального благополучия, трудовой активности, творческих успехов и долголетия. Оно отражает уровень жизни и благополучия страны, непосредственно влияет на производительность труда, экономику, обороноспособность, нравственные принципы общества, настроение людей.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию в нашей стране, интерес к занятиям физической культурой остается достаточно высоким. Это свидетельствует о том, что оздоровительная физическая культура, рассматривающая здоровье человека в тесной взаимосвязи с уровнем его двигательной активности и образом жизни, становится одним из жизненно важных приоритетов современного человека.

Физкультурно-оздоровительная технология – это способ реализации деятельности, направленной на достижение и поддержание физического благополучия и на снижение риска развития заболеваний средствами физической культуры и оздоровления. Это основные правила использования специальных знаний и умений, способов организации и осуществления конкретных действий, необходимых для выполнения физкультурно-оздоровительной деятельности.

Здоровье подростка можно считать достигнутой нормой, если он: в физическом плане умеет преодолевать усталость, здоровье позволяет действовать в оптимальном режиме; в интеллектуальном плане – проявляет хорошие умственные способности, любознательность, воображение, самообучаемость; в нравственном плане – честен, самокритичен, эмпатичен; в социальном плане – коммуникабелен, понимает юмор, сам умеет шутить.

Педагог должен обучать, подводить подростков к сознательному умению быть здоровыми, чуткими и внимательными. Работа эта многоплановая и осуществляется в нескольких направлениях.

1. Обучение подростков элементарным приемам здорового образа жизни во время обычного занятия физической культуры: оздоровительная гимнастика, психогимнастика, дыхательная и звуковая гимнастика, ритмические движения под музыку, упражнения для глаз, ног, для профилактики простудных заболеваний, релаксационные упражнения для мимики. Упражнения должны быть мотивированы, иметь определенную занимательную интригу.

Игры должны быть простыми. Максимум инициативы, минимум условностей. Исследования ученых позволили найти оптимальный режим физических нагрузок во внеучебное время. Эти нагрузки должны быть на уровне малой и средней интенсивности.

2. Привитие юношам и девушкам элементарных навыков личной гигиены и правильного питания через разнообразные формы внеклассной работы: праздники, кураторские часы, постановки, турпоходы, КВН, уроки здоровья («Познай себя», «Школа докторов» и т.д.).

Содержание уроков здоровья можно наполнять сказочными, игровыми сюжетами и персонажами. Включать дидактические, сюжетно-ролевые и подвижные игры, профилактические упражнения. Можно предложить следующую структуру уроков здоровья:

- Мотивационный блок (стихотворения, пословицы, поговорки, беседы по прочитанным произведениям и т.д.).
- Основной блок (рассказ, опрос, беседа, дискуссия).
- Двигательный блок (игровые двигательные упражнения без предметов и с предметами: со стульями, ватой и т.п.).
- Игровой блок.
- Блок творчества (составление комплекса гимнастики, ритмических упражнений).

В своей работе педагог должен ориентироваться не только на усвоение девушками и юношами знаний и представлений, но и на становление мотивационной сферы их гигиенического поведения, безопасной жизни, реализации усвоенных знаний. Работа должна строиться в направлении личностно-ориентированного взаимодействия с подростком, важно делать акцент на самостоятельное экспериментирование и поисковую активность.

Тематика кураторских часов и «Уроков здоровья» разнообразна: «Вода – наш друг», «Я выбираю движение», «Волево поведение» и т.д.

3. Значительное место отводится физкультурно-оздоровительным мероприятиям: спортивным парадам, спортивным смотрам-конкурсам (лучшая спортивная группа, знатоки олимпийского движения), экскурсиям, походам.

Движение – это жизнь. Древние ученые утверждали, что «ничто так не истощает и не разрушает, как физическое безделье». А возместить необходимые для человека движения в наши дни помогут только физкультура и спорт.

Необходимо уделять внимание знакомству студенту с историей развития спорта и олимпийского движения в мире. Организовывать встречи с ветеранами спорта и ныне действующими спортсменами. Такие встречи будут способствовать развитию кругозора студентов, их нравственной культуры, гордости за успехи героев.

Спорт – это не только рекорды. Спорт вырабатывает те качества у человека, которые помогут ему в жизни, в этом его основное назначение.

Если в семье родители понимают значение физкультуры и спорта для здоровья ребенка, то они с самого раннего детства формируют у него культуру физических занятий, становясь для него примером. Большое дело – привычка: зарядка по утрам, вечерние пешие прогулки, выходные дни на природе.

Работа с семьей предполагает пропаганду здорового образа жизни через систему организационно-теоретических и практических занятий в родительском лектории; санитарно-просветительскую работу по темам: «Полноценный отдых», «Научная организация труда и отдыха» и др., организацию досуговой физкультурно-оздоровительной работы (спортивные массовые праздники, Лыжня России, Кросс Наций и др.). Студенческий возраст можно назвать заключительным этапом поступательного возрастного развития двигательной функции, после чего наступает период их относительной стабильности. Вот почему физическая культура и спорт в этот период являются важнейшим средством укрепления здоровья, биологической основой для формирования личности, эффективного учебного труда, овладения будущей профессией. Исходя из сказанного, задачи физического воспитания в процессе обучения видятся значительно шире и многообразнее, чем это представлялось до недавнего времени.

Данная задача требует упорядоченной системы воздействия на их интеллектуальную, эмоционально-волевою и практическую деятельность: формирование у студентов системы физкультурных и гигиенических знаний, двигательных умений и навыков, их практического применения для повышения качества учебной деятельности, работоспособности, воспитания устойчивой потребности в систематической двигательной активности как обязательного элемента здорового образа жизни.

Решающее значение физического воспитания студентов имеет целенаправленное формирование и закрепление осознанной, основанной на глубоких убеждениях мотивации и потребности, постоянной заботы о своем здоровье, на вооружении знаниями и способностями составлять физкультурно-оздоровительные программы, повышающие работоспособность к учебной деятельности.

В условиях современной организации учебного процесса по физическому воспитанию, когда в неделю проводится только два занятия, развитие жизненно необходимых качеств личности обеспечивается не в полной мере, которая позволила бы укрепить их здоровье. Увеличить

количество занятий в ближайшее время вряд ли удастся по причинам экономического характера, поэтому остается либо увеличить интенсивность регламентированных занятий, сделать их более привлекательными, либо использовать самостоятельные занятия студентов в свободное от учебы время.

Существуют объективные и субъективные факторы, определяющие потребности, интересы и мотивы включения студентов в активную физкультурно-спортивную деятельность. К объективным факторам относятся: состояние спортивной базы, направленность учебного процесса на физическую культуру и содержание занятий, уровень требований учебной программы; личность преподавателя; состояние здоровья занимающихся; частота проведения занятий; их продолжительность и эмоциональная окраска.

Конкретная направленность и организационные формы использования самостоятельных занятий зависят от пола, возраста, состояния здоровья, уровня физической и спортивной подготовленности, занимающихся.

Применяя здоровьесберегающие технологии, педагог подводит подростков к сознательному умению быть здоровыми, учит любви к себе, к людям, к жизни, чтобы они жили в гармонии с собой и с миром. А человек, живущий в гармонии с собой и с миром, будет действительно здоров.

Использованные источники:

1. Дереклеева, Н.И. Двигательные игры, тренинги, уроки здоровья / Н.И. Дереклеева. – М., 2004. – С.123-135.
2. Лахтин, А.Ю. Адаптация студентов первого курса к обучению в вузе средствами физической культуры: дис. ... канд. пед. наук / А.Ю. Лахтин. – Барнаул, 2011. – С. 126-128.
3. Чупаха, И.В. Здоровьесберегающие технологии в образовательном процессе / И.В. Чупаха.- М., 2006. – С. 237-290.
4. Чусов, Ю. Ты не бойся ни жары и ни холода / Ю. Чусов. – Л., 1999. – С. 25-112.

*Лебедева Е.А.
магистрант 1 курса
Национальный исследовательский
Томский государственный университет
Россия, г. Томск*

ВЛИЯНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ УСТАНОВОК СОТРУДНИКОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В основе старта существования любого предприятия всегда лежит его миссия, которая, в свою очередь, создается субъектом (основателем организации). Затем, на основе заданной миссии, формируется менеджмент предприятия, который позволяет правильно реагировать на все изменения во внешней среде. Следующим фактором развития предприятия

является «персонал». Для эффективной работы данного фактора HR-менеджеру необходимо создавать благоприятный климат в коллективе, который необходим для продуктивной реализации поставленных целей перед предприятием. Создание благоприятного климата в коллективе, основывается, прежде всего, на совокупности положительных личностных установках к деятельности всех сотрудников предприятия. Создание положительных личностных установок сотрудников является неотъемлемой задачей HR-менеджера.

В данной статье рассмотрены положительные и отрицательные личностные установки сотрудников предприятия и их влияние на результат деятельности организации.

Ключевые слова: личностная установка, менеджмент, предприятие, сотрудники.

В организации любого направления существует процесс взаимоотношения внутренней среды с внешней. Известно, что основными факторами внутренней среды являются:

- Миссия;
- Персонал;
- Ресурсное обеспечение;
- Менеджмент.

Менеджмент, прежде всего, дает возможность организации правильно реагировать на текущие изменения во внешней среде, что является самым значимым для предприятия. Внешняя среда предприятия наделена такими факторами как:

- Клиент;
- Поставщик;
- Конкуренты.

Каждый из трех основных факторов внешней среды развивается и меняет свои приоритеты не зависимо от субъективных мнений, и соображений внутренней среды предприятия. Именно менеджмент является “посредником” между внутренней средой и внешней. Благодаря менеджменту организация способна прогнозировать, анализировать и оценивать поведение конкурентов как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу.

Менеджмент – правильная реакция на изменения во внешней среде. Постановка (или корректировка) целей, разработка стратегии и тактики, все это строится в соответствии с поведением внешней среды. Все предприятия направлены на удовлетворения нужд, потребностей и желаний общества, в котором общественной единицей выступает клиент. Потребность в повышенном качестве производимого продукта, оказание услуг на более высоком уровне – все эти требования учитывает менеджмент предприятия и

задает определенные требования, на основе которых необходима своевременная постановка целей.

Перед предприятием поставлена цель и главной задачей предприятия является эффективная реализация заданной цели. Эффективность деятельности зависит, прежде всего, от потенциала сотрудников и уровня их квалификации. Необходимо, чтобы каждый сотрудник использовал свои навыки в процессе реализации цели. Подбор качественных материально - сырьевых ресурсов является неотъемлемой частью старта пути реализации цели.

Самым важным является настрой каждого сотрудника к своей деятельности, который определяется личностной установкой. Личностная установка – уровень готовности к определенной деятельности человека. Личностная установка может быть отрицательной или положительной. Отрицательная личностная установка отражает неготовность к деятельности, нежелание что-либо выполнять. Сотрудник с такой установкой не сможет выполнить свои задачи с продуктивным результатом, и, кроме того, всегда есть существенный риск, что его установка может негативно повлиять на трудовой коллектив. С положительной личностной установкой все наоборот, - сотрудник стремится к хорошему результату за минимальное время. Его потенциал развивается в процессе его деятельности. Такие сотрудники, как правило, способны вдохновлять личностей с отрицательной установкой к своей деятельности, мотивируя их своим наглядным примером.

Менеджеру по персоналу необходимо создавать благоприятный климат в коллективе, настраивая своих подчиненных на стремление к продуктивному результату, который будут выражать удовлетворенные клиенты. Менеджеру необходимо прогнозировать возможные проблемы, способные вызывать у сотрудников отрицательные установки к деятельности, анализировать и оценивать риски таких установок и максимально быстро устранять их.

Положительная личностная установка повышает потенциал и квалификацию.

Эффективность реализации цели организации зависит, прежде всего, от настроев и готовности сотрудников приступить к использованию ресурсного обеспечения, необходимого для эффективной реализации целей.

*Лебедева Г.В., к.э.н.
доцент, зав. кафедрой менеджмента и экономики
Садикова А.Н., студент
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»
филиал в г. Великом Новгороде
РФ, г. Великий Новгород*

АУТСОРСИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: Статья посвящена проблемам применения аутсорсинга в системе управления персоналом. Рассматриваются сущность аутсорсинга, особенности применения его технологии в управлении персоналом.

Ключевые слова: аутсорсинг, система управления персоналом, аутсорсинговые услуги.

Термин аутсорсинг – outsourcing – буквально трактуется как «использование внешних ресурсов» или «внешних источников». Это искусственное слово, которого до начала 90-х гг. XX в. не было ни в одном языке. Вместе с другими искусственными терминами, такими как offshoring, global sourcing, insourcing, термин outsourcing характеризует способы обеспечения компании ресурсами. Ресурсы необходимы любой организации для достижения основной цели – создания ценности, удовлетворения потребности общества в производимых ею продукции и услугах. Аутсорсинг представляет собой один из возможных ответов на вопрос «Make or buy?» («Делать или покупать?») – известной дилеммы, лежащей в основе всех управленческих решений по выбору источника снабжения [2, с. 85].

Аутсорсинг предполагает привлечение для создания ценности ресурсов, принадлежащих внешним организациям-поставщикам (аутсорсерам). Основная причина практики использования внешних ресурсов традиционно заключается в том, что ни одна компания не обладает полным набором знаний, навыков и внутренних возможностей для поддержания конкурентоспособности во всех видах своей основной и вспомогательной деятельности [7].

Аутсорсинг - это заключение договора между двумя организациями, согласно которому одна из них передает другой на обслуживание некоторые функции, бизнес-процессы и мероприятия. При этом организация, принимающая такие функции и процессы на аутсорсинг, специализируется именно в этой области. Причем такие взаимоотношения аутсорсинга носят длительный характер и отличаются от разовых услуг или услуг сервиса, сильно ограниченных по времени [6, С. 35; 7].

Принцип аутсорсинга: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других» [6, с. 40].

Заказчик только формулирует задачи перед поставщиком услуг. При этом право контроля, способ выполнения задачи, ответственность за достигнутый результат ложится на поставщика услуг [6, С. 38].

Различают следующие разновидности аутсорсинга: бухгалтерский, юридический, кадровый, IT аутсорсинг, уборка помещений, логистический или транспортный аутсорсинг, аутсорсинг персонала.

Аутсорсинг в области управления персоналом (HR-аутсорсинг или кадровый аутсорсинг) – это привлечение внешних ресурсов (компаний), которые специализируются в области управления персоналом и обладают соответствующим опытом, знаниями, техническими средствами, для выполнения всех или части функций по управлению процессами HR-службы.

Если фирме необходимо в сжатые сроки увеличить количество работников (особенно, если это не административный персонал высокого уровня, но рабочие на производство, персонал на склад, кадры производственных линий), имеет смысл прибегать к услугам аутсорсинга персонала. Набор персонала в свой штат - длительный процесс, для которого необходимо содержать кадровый отдел, вести документацию, изменять штатное расписание и производить другие операции. Другой вариант - передать весь этот процесс сторонней организации, которая самостоятельно найдет рабочих по предоставленным требованиям, оформит их в свой штат, самостоятельно организовав весь документооборот. При этом весь наемный персонал перейдет в распоряжение фирмы по договору аутсорсинга и будет выполнять поставленные руководителем задачи. То есть формально, списочная численность сотрудников организации не изменится [5, с. 71].

Нередко к компаниям, предоставляющим услуги аутсорсинга персонала, обращаются в случае, когда необходимо подобрать команду для краткосрочного или одноразового проекта, для выполнения сезонных работ или когда нет возможности или желания значительно увеличивать штат.

Аутсорсинг временного персонала – оптимальный выход и в том случае, если требуется подменить сотрудника, который ушел в длительный отпуск или находится на больничном. Однако, в первую очередь, аутсорсинг персонала рассматривается как возможность передачи аутсорсеру функций по подбору и найму персонала на долгосрочной основе. Среди компаний, заинтересованных в подобной услуге, заводы, супермаркеты, торгово-развлекательные центры, предприятия общепита, отели, склады и др.

Сегодня отдать на аутсорсинг можно практически любые функции. При этом чаще всего в компании, предоставляющие услуги аутсорсинга персонала, обращаются в случаях, когда требуются [5, с. 75]: юристы и бухгалтеры; специалисты в сфере IT; водители, курьеры, грузчики, кладовщики; специалисты в сфере клининга; секретари и офис-менеджеры; кадровые работники; переводчики; рабочие (например, слесари или сантехники).

Аутсорсинг персонала необходим, если: это крупная компания с вертикально интегрированной структурой; компания стремится без помех сосредоточиться на развитии генеральной линии бизнеса; в компании ограничен штат сотрудников, и с юридической точки зрения расширять его нежелательно; нужно срочно закрыть горящие вакансии или произвести массовый набор линейного персонала; руководитель не готов обеспечить определенному сотруднику 100%-ю рабочую загрузку; руководитель хочет избежать сложностей с увольнением сотрудников – например, в связи с сокращением штата; компании нужны сотрудники с неполной рабочей загрузкой; деятельность компании носит сезонный характер; нужно подменить ценного штатного сотрудника на время его отпуска или длительного больничного.

Возможности и преимущества аутсорсинга также необходимо учитывать при формировании рациональных организационных структур управления [4, 8].

Фактически аутсорсинг активно используется сегодня как крупными, так и небольшими организациями без каких-либо ограничений, более того, многие компании заранее объявляют о своем намерении перейти к аутсорсингу отдельных направлений своей деятельности. Они рассчитывают, что такая информация окажет позитивное влияние на рост курсов ценных бумаг и доверие клиентов, и довольно часто такой расчет оправдан.

Самым ярким примером применения аутсорсинга персонала может служить работа туристических агентств. Когда наступают самые выгодные периоды, а это чаще всего летний сезон, Рождественские праздники и новогодние каникулы, штат сотрудников туристической компании расширяется за счет людей пенсионного возраста или студентов. Расширение происходит за месяц до наступления этих дат, чтобы обеспечить компанию новыми сотрудниками. Временный персонал нужен для того, чтобы занимать очередь при покупке билетов, стоять в очередях в посольствах или для сопровождения туристических групп.

В основе аутсорсинга как методологии управления лежит идея использования ресурсов внешней организации вместо развития собственных ресурсов и компетенций в тех видах деятельности, которые не являются бизнес-образующими. Такой подход к организации деятельности фактически открывает компании доступ к любым ресурсам, предлагаемым на современном рынке [7]: технологическим, интеллектуальным, информационным.

Аутсорсинг подразумевает использование зарекомендовавших себя опыта и «лучших практик» бизнеса вместо развития собственных компетенций в тех видах деятельности, которые не являются для компании ключевыми и стратегически важными.

Само по себе использование аутсорсинга не является ни целью, ни средством управления. Правильное использование этого инструмента способно сыграть определяющую роль в фундаментальном преобразовании организации, охватывающем людей, процессы, культуру и всю структуру затрат [1, с. 68].

Принимая решение о привлечении услуг аутсорсера для выполнения отдельных бизнес-функций, руководство компании не должно забывать о собственных стратегических интересах и ключевых компетентностях, составляющих ее сильные стороны и основное отличие от конкурентов [1, с. 71].

Понимание сущности процесса и методологии аутсорсинга, осознание возможностей и проблем, связанных с его использованием, во многом определяет будущее современного российского бизнеса. Мировая бизнес-практика уже имеет достаточно примеров реализации широкомасштабных аутсорсинговых проектов. Разработаны модели, позволяющие прогнозировать развитие бизнес-систем на принципах «снабжения извне». Стратегическая цель применения аутсорсинга – использование передовых технологий и know-how для завоевания и удержания конкурентных преимуществ.

Использованные источники:

1. Алексеев А. Стратегия на аутсорсинг // Логинфо, № 1-2, 2008. – С. 68-72.
2. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009. — 320 с.
3. Лебедева Г.В., Яицкая Н.В., Кулясов А.И. Формирование систем управления персоналом как фактор повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий Новгородской области / Отчет о НИР. Рег. № 01201374582.- 2013. - 273с.
4. Лебедева Г.В., Яицкая Н.В. Формирование организационных структур управления организациями как фактор повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий Новгородской области / Отчет о НИР. Рег. № 01201281152. - 2012. - 222с.
5. Михайлов Д.М Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: Учебное пособие. – М.:Кнорус, 2009. – 256 с.
6. Ноев С. В. Особенности использования малыми предприятиями новых форм договорных отношений // Нотариальный вестник. 2009, № 9. — с. 35–40.
7. Предпринимательство: учебное пособие /Г.В. Лебедева и др./Под ред. проф. С.Г. Светунькова и проф. Л.С. Тарасевича – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2006. – 579с.
8. Lebedeva G.V. Factors of organizational structures of management formation // «Приднепровский научный вестник». - Украина. Днепропетровск. – 2012. - № 13 (135). – с. 53 – 57.

*Лебедева Е.А.
магистрант 1 курса
Национальный исследовательский Томский
государственный университет
Россия, г. Томск*

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ

Аннотация: В данной статье проведен анализ тему управление временем и рассмотрены основные принципы тайм – менеджмента.

Ключевые слова: тайм - менеджмент, время, принципы управления временем.

Тайм-менеджмент - стремление к повышению эффективности, органично присутствующее в мышлении людей, а не просто заложенное в формальные процедуры; совокупность рациональных и эмоциональных представлений и установок относительно времени и эффективности, «забрасываемая» в организацию, «прививаемая» корпоративной культуре и создающая в ней аналог того, что в личной работе называется «мышлением, направленным на эффективность». [1]

В современной литературе наиболее распространенными являются следующие виды тайм – менеджмента:

1. корпоративный
2. личный

Глеб Архангельский говорит, что в корпоративном тайм – менеджменте основное внимание уделяется организации работы системы в целом, а эффективное использование времени каждого отдельного работника становится следствием правильно построенной системы. В наше время за это направление «отвечают» реинжиниринг бизнес-процессов, проектный менеджмент, и т.п. Все это – технологии «управления временем фирмы». [2]

Сложность заключается в том, что корпоративный тайм-менеджмент пока еще до конца не разработан как в нашей стране, так и за рубежом. Пока что имеются только отдельные системы, такие как Кайзден, где снижение издержек происходит за счет экономии любых ресурсов, в том числе и времени.

Личный тайм – менеджмент - это управление собственным временем. Управлять собственным временем можно используя способы тайм - менеджмента.

Принцип равновесия

Самый простой способ избежать паники при виде большого объема работы - это проанализировать стоящие перед вами задачи. Главное – это внимательно следить, чтобы в жизни сохранялось равновесие. Здесь важно расставлять приоритеты. Решать, что важнее сделать сейчас.

Но для того, чтобы быть эффективным, просто управлять своим временем - мало, необходимо следить за своим здоровьем. Жизнь должна быть насыщенной, в ней всегда должно находиться время для семьи и отдыха.

Основной принцип равновесия: важно количество времени дома и качество времени на работе.

Метод Эйзенхауэра

Используя метод Эйзенхауэра, необходимо устанавливать приоритеты по срочности и важности дела. Важность дела определяется тем, насколько результат влияет на вашу деятельность. Срочность определяется тем, насколько быстро нужно выполнить это дело. Эйзенхауэр предложил 4 категории приоритетных дел, учитывая срочность и важность:

- Срочное и важное
- Важное, но не срочное
- Срочное, но не важное
- Не срочное и не важное.

Принцип 80/20 или Принцип Парето

Важно четко представлять себе, чего именно хочешь достичь в жизни. Ведь, опираясь на данный принцип, можно утверждать, что 20% времени тратится на важные задачи, а остальные 80% уходят на маловажные и совсем незначимые дела. Поставив перед собой цель, необходимо сделать ее приоритетной и посвящать те самые 20% своего времени и усилий. Таким образом можно добиться большего при меньших трудозатратах.

Проанализировав литературу по тайм - менеджменту, можно сделать вывод, что эффективный тайм – менеджмент способствует организации личного и рабочего времени, чем его экономии. Необходимо стремиться к эффективному распределению времени, исходя из личных интересов и интересов бизнеса. Используя принципы тайм – менеджмента нужно использовать время так, чтобы обеспечить выполнение максимального числа задач, которые способствуют реализации цели.

Главное надо помнить – идеальных систем не бывает. Поэтому, изучая тайм-менеджмент, надо выбирать принципы и стратегии, которые близки именно вам. Согласовывая свой выбор с образом жизни и со своим характером.

Использованные источники:

1. Архангельский Г. Глоссарий терминов тайм менеджмента [Электронный ресурс]: Организация времени. Эффективность, успех, развитие // URL: <http://www.improvement.ru/glossary/gloss03.shtm>
2. Архангельский Г. Корпоративный тайм-менеджмент: Энциклопедия решений [Электронный ресурс]: Организация времени. Эффективность, успех, развитие // URL: <http://www.improvement.ru/tmbook/corptm/index.htm>

Лебедева Е.А.
магистрант 1 курса
Национальный исследовательский
Томский государственный университет
Россия, г. Томск

ДЕЛЕГИРОВАНИЕ ПОЛНОМОЧИЙ, КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА СОТРУДНИКОВ

Аннотация: Делегирование полномочий – один из ключевых навыков эффективного руководителя.

Делегирование полномочий это очень актуальная тема в современном мире, искусство управления — это, как говорят, достижение результатов силами других людей. В современном мире очень важно эффективно делегировать задачи сотрудникам организации. Способность делегировать полномочия очень часто является основной составляющей успешного бизнеса.

Ключевые слова: делегирование, полномочия, сотрудники, организация, задачи.

Делегирование является неотъемлемым элементом успешного менеджера.

Способность делегировать полномочия является неотъемлемой частью процесса эффективного руководства. Умение правильно распределить и передать часть своих полномочий менеджерам или иным сотрудникам предприятия, снимает с руководителя определенный груз задач.

Эффективный процесс управления – это совокупность всех управленческих элементов, взаимодействующих между собой, ради реализации поставленных целей предприятия.

Результатом управленческого процесса, выступает использование материальных ресурсов сотрудниками предприятия, с наименьшими затратами издержек. Для эффективного производства, менеджерам необходимо создавать такой климат в коллективе, при котором сотрудники будут стремиться взаимодействовать между собой, для реализации производственного, трудового, маркетингового и коммуникационного процессов. Роль делегирования полномочий, будет необходима для разгрузки рабочего дня менеджера. Например, чтобы направлять больше внимания на поддержание благоприятного климата внутри коллектива, менеджер не успевает отслеживать качество исполнения производственного процесса сотрудниками. Для этого он может:

1. проанализировать и оценить состав коллектива.
2. выявить лидера среди сотрудников, равных полномочий.
3. передать часть своих полномочий и назначить своим заместителем.

При условии, что предприятие крупномасштабное, скажем, численность персонала превышает 50 человек, одному менеджеру сложно отследить все управленческие процессы. Передавая часть своих полномочий нескольким сотрудникам, более опытных по сравнению с остальными, менеджер концентрирует свое внимание на постановку целей и разработку стратегии по их реализации. Как правило, за оптимальным использованием ресурсного обеспечения и контролем качества реализации поставленных целей, следят и отслеживают производственные погрешности сотрудники, получившие полномочия от вышестоящего руководства.

Делегирование полномочий, зачастую играет значительную роль для сотрудников. Они могут раскрыть свой потенциал, повысить уровень своей компетенции, получить богатый опыт и багаж знаний. Делегирование полномочий во всей своей совокупности, создает внутренний устойчивый производственный механизм организации, который развивает ее, обогащая конкурентными преимуществами.

*Ледовских Д.С.
магистрант 3 курса*

*Саратовский социально-экономический институт
Россия, г. Саратов*

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ДОХОДАХ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Дана классификация доходов в бухгалтерском учете применительно к экономическим субъектам маслосыродельной и молочной промышленности. Даны рекомендации по формированию учетной политики в отношении признания доходов.

Ключевые слова: доходы, классификация доходов, учетная политика, доходы будущих периодов.

Подходы к пониманию дохода нормативно закреплены ПБУ 9/99 «Доходы организации», нормы которого приближены к МСФО, где доходом признается увеличение экономических выгод, приводящие к увеличению капитала, в результате поступления активов и/ или погашения обязательств.

В ПБУ 9/99 «Доходы организации» все доходы подразделяются на доходы по обычным видам деятельности и прочие поступления.

В состав доходов по обычным видам деятельности включаются поступления по видам деятельности, отраженным в учредительных документах экономического субъекта, и доходы, доля которых в общем объеме выручки не менее 5 %. При этом единственным видом дохода от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, принимаемая к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном

выражении, равной величине поступления денежных средств (иного имущества) и (или) величине дебиторской задолженности.

В состав же прочих доходов включаются следующие виды (табл. 1):

Таблица 1

Состав прочих доходов

Вид прочего дохода	Отражение дохода на счетах учета
Поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации	Д сч 76,62 К сч 91.1
Поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций	Д сч 76 К сч 91.1
Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, продукции, товаров	Д сч 76,62 К сч 91.1
Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете субъекта в этом банке	Д сч 51 К сч 91.1
Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров	Д сч 76.2 К сч 91.1
Активы, полученные безвозмездно, в т.ч. по договору дарения	Д сч 08,10 К сч 91.1
Поступления в возмещение причиненных организации убытков	Д сч 76.2 К сч 91.1
Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году	Д сч 01 К сч 91.1
Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности	Д сч 60 К сч 91.1
Курсовые разницы	Д 52,57,58,60,62,71,76,66,67 К91.1
Поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии), страховое возмещение	Д сч 76.1 К сч 99
Стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и использованию активов	Д сч 76.1 по видам ценностей К сч 99

Особо следует отметить и такой вид доходов, как доходы будущих периодов. При этом ПБУ 9/99 не содержит никаких указаний на возможность признания доходов в качестве доходов будущих периодов. В то же время п.15 ПБУ 9/99 предписывает исходить из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности и условий соответствующего договора при признании в учете арендной платы и лицензионных платежей за пользование объектами интеллектуальной собственности, когда это не является предметом деятельности, т.е. такие доходы должны быть учтены в том периоде, к которому они относятся. Это означает, что в определенных случаях средства, экономические выгоды от поступления которых будут увеличены в будущем, признаются именно доходами будущих периодов и до наступления указанных периодов эти доходы следует учитывать на счете 98.

Вместе с тем, при признании поступлений доходами будущих периодов, необходимо соблюдение следующих условий:

- активы не могут быть востребованы контрагентами обратно. При наличии возврата активов возникает другой объект учета - кредиторская

задолженность. Полученные доходы в счет будущих периодов меняют свою форму, и вполне могут обратиться в убытки, а значит, в пассиве будут показаны уже полученные доходы, источники собственных средств;

- активы в счет доходов будущих периодов должны покрывать пассивную статью «доходы будущих периодов». Однако допускаются случаи, когда вместо уже полученных активов вводятся в учет активы, ожидаемые к получению.

Как показало изучение норм отечественных стандартов бухгалтерского учета и проведенное исследование, в настоящее время бухгалтерским законодательством по доходам в отличие от расходов не предложено какой-либо конкретной классификации, кроме выделения доходов по обычной и прочей деятельности. При этом, следует отметить, что для правильной и оптимальной классификации доходов необходимо учитывать отраслевую специфику. В качестве примера рассмотрены предприятия маслосыродельной и молочной промышленности. Опираясь на общие классификационные признаки, приведенные в ПБУ 9/99 «Доходы организации», предлагается выделить основные критерии для классификации доходов, присущие организациям маслосыродельной и молочной промышленности (рис. 1).

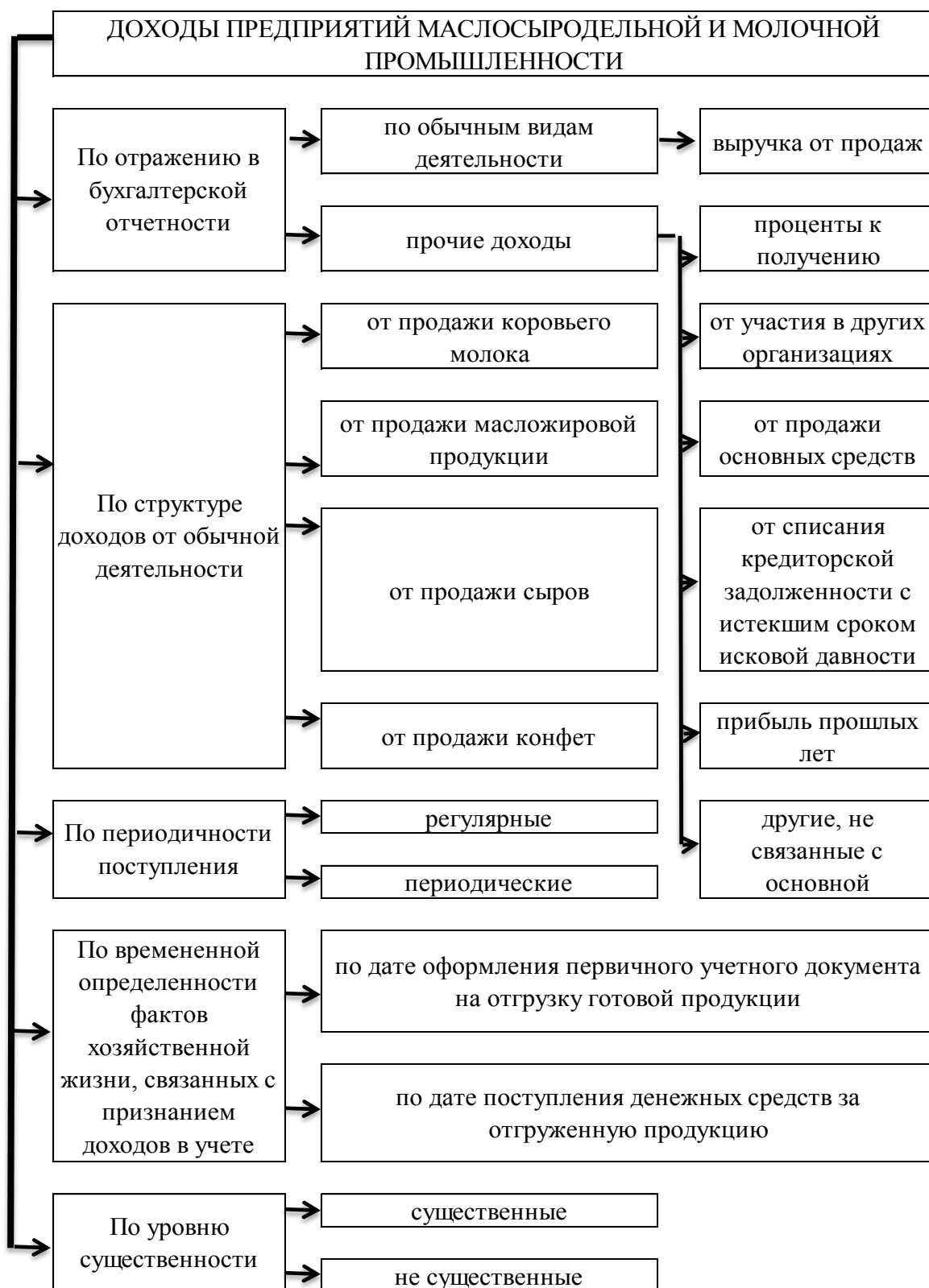


Рис.1. Классификация доходов предприятий маслосыродельной и молочной промышленности

На фоне отсутствия отраслевой привязки к признанию доходов следует считать важным уточнение объектов, реализация которых включается в обычную деятельность. В связи с этим выделен критерий «структура доходов от обычной деятельности», в развитие которого предлагается

распределять доходы по нескольким крупным группам продукции, имеющих сходные характеристики. Целесообразным является выделение признаков о связи доходов с датой признания в бухгалтерском учете, что обеспечивает реализацию принципа временной определенности фактов хозяйственной жизни.

Правильность признания доходов в бухгалтерском и налоговом учете обусловлена наличием релевантной информации о них, формируемой в соответствии с нормами учетной политики. Поэтому для формирования показателей, используемых при принятии управленческих решений в рамках функционирования предприятия, предлагается в учетной политике закрепить следующие вопросы по ее аспектам: организационному, техническому и методическому (рис. 2).



Рис. 2. Порядок формирования информации о доходах в учетной политике

Данный порядок формирования информации о доходах в учетной политике позволит достоверно идентифицировать увеличение экономической выгоды для оптимального управления субъектами бизнеса.

*Лепехина Д.
студент 3 курса
Шнип Н.
студент 3 курса
Чепец Е.С., к.с-х.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет»
Россия, п. Персиановский*

ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ ЛИКВИДАЦИОННЫХ И НУЛЕВЫХ БАЛАНСОВ

Аннотация: Статья посвящена изучению бухгалтерского баланса на примере ликвидационного и нулевого балансов, которые совершенствуют и упрощают деятельность предприятия или фирмы.

Ключевые слова: ликвидационный, нулевой, баланс, предприятие, рыночная экономика.

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, ежедневно создаются и закрываются фирмы. При создании фирмы требуется собрать большое число документов, пройти государственную регистрацию, внести уставный капитал и т.д. Но как происходит закрытие (ликвидация) фирмы, или её слияние? Для этого существуют понятия «ликвидационный баланс» и «нулевой баланс», с помощью которого и происходят эти операции.

Бухгалтерский баланс является основным источником информации для заинтересованных пользователей об имущественном и финансовом состоянии организации. В зависимости от цели составления бухгалтерские балансы классифицируются по различным признакам. (Рис. 1)

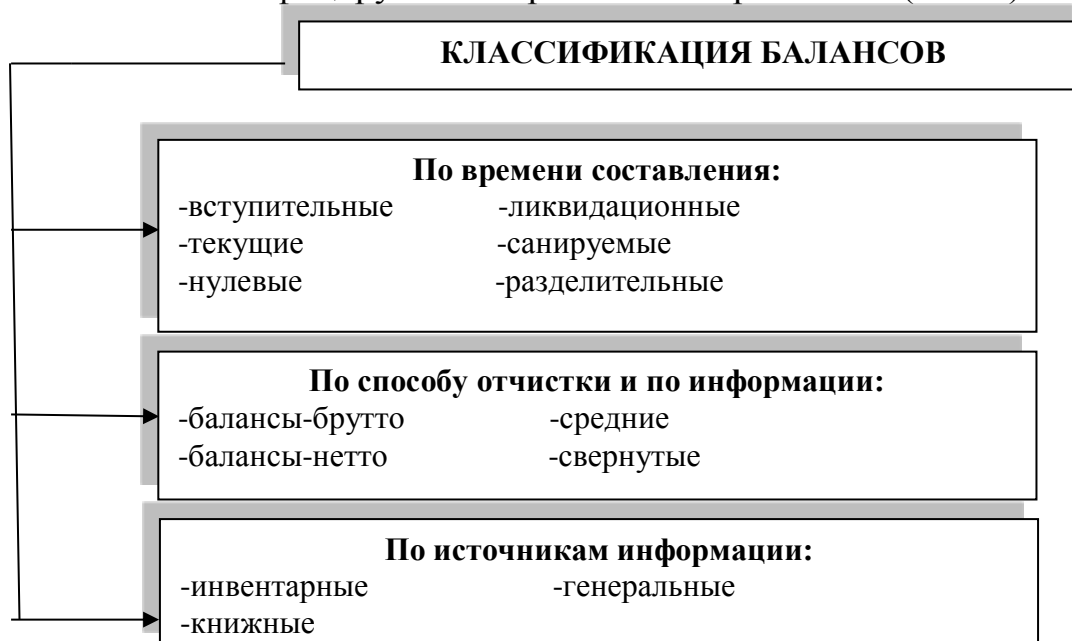


Рисунок 1 – Классификация балансов

Рассмотрим 2 вида баланса, такие как ликвидационный и нулевой.

Ликвидационный баланс составляется, в том случае, если организация прерывает свою деятельность без передачи прав и обязанностей другим лицам (добровольная ликвидация, банкротство, принудительная ликвидация или другие случаи ликвидации юридического лица). В теории бухгалтерского учета процесс ликвидации предприятия полагает отказ от одного из допущений, установленных ПБУ 1/98.

В соответствии со статьей № 63 ГК РФ, которая устанавливает порядок ликвидации юридического лица, требуется составить промежуточный ликвидационный баланс до того как поступят требования кредиторов. Окончательный ликвидационный баланс составляется по завершении расчетов с кредиторами, который утверждается учредителями (участниками).[1]

Нулевой баланс составляется в том случае, когда предприятие не ликвидируется, а продолжает деятельность (слияние, преобразование, присоединение, разделение, выделение и др., т.е. это все ситуации, связанные с правопреемством, финансовыми потоками, управлением имуществом, глобальной прибылью и рентабельностью).

Ликвидационный или нулевой баланс — это бухгалтерский механизм, который устанавливает балансовую оценочную или рыночную стоимость организации или предприятия, составляемой на основании бухгалтерских проводок по условной реализации некоторых элементов активов организации. Ликвидационный баланс составляется для определения их настоящей стоимости и поэтапного решения обязательств предприятия. Ликвидационный баланс составляется при ликвидации юридических лиц - созданных и зарегистрированных организаций в соответствии с законами РФ. Во всех прочих случаях организации обязаны заполнять нулевой баланс.[4]

Сущность нулевого или ликвидационного баланса сводится к установлению рыночной стоимости фирмы на основе реальной (условной) реализации всех активов по рыночным ценам на соответствующую дату, и поэтапного удовлетворения обязательств в соответствии с очередностью, которая устанавливается Гражданским Кодексом. Для этих целей применяются всевозможные системы ликвидационных и нулевых балансов.

Экономический механизм составления ликвидационного и нулевого баланса сводится к поэтапному возмещению обязательств организации, за счет получения дебиторской задолженности, реализации основных средств, материальных ценностей, списания активов, не подлежащих реализации. Данный механизм был разработан профессором Н.А. Бреславцевой .

По результатам нулевых или ликвидационных бухгалтерских проводок составляется нулевой или ликвидационный баланс. В активе баланса остаются денежные средства, а в пассиве - отдельные источники

собственных средств, которые зависят от имущественного положения организации: уставный, резервный и добавочный капиталы, нераспределенная прибыль прошлых лет и отчетного года, целевое финансирование и поступления.

На практике выделяют упорядоченную (в течение небольшого периода времени) и принудительную (быструю) ликвидацию. Соответственно сумма, которую можно получить в результате принудительной ликвидации, будет намного меньше, чем при упорядоченной ликвидации, потому что времени на подготовку активов к продаже почти нет, а довести информацию о продаже до потенциальных покупателей в столь короткие сроки невозможно, так как активы продаются одновременно. Принудительной ликвидации соответствует понятие «принудительная стоимость организации», т.е. активы продаются мгновенно из-за того, что выставлены одновременно и на одном аукционе.

Существует третий вид ликвидационной стоимости, в которой ведется «уничтожение» существования активов организации. В этой ситуации активы не продаются, а списываются и уничтожаются, поэтому стоимость предприятия будет представлять собой отрицательную величину, потому что владелец предприятия, в связи с ликвидацией активов, несет определенные затраты.[5]

Данный механизм приводит к получению дебиторской задолженности, реализации основных средств, материальных ценностей и других активов.

Составление ликвидационного баланса требует осуществления комплекса ликвидационных бухгалтерских проводок.

Для определения упорядоченной ликвидационной стоимости выделяют следующие шаги:

- 1) разрабатывают график продажи активов предприятия по всему календарному году для максимизации доходов;
- 2) с учетом затрат рассчитывают текущую стоимость активов для их ликвидации;
- 3) определяют обязательства организации;
- 4) высчитывают из скорректированной стоимости активов величину обязательств предприятия.

При ликвидации предприятия обязательно проводят инвентаризацию имущества и обязательств в соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. В тоже время, с проведением инвентаризации, выявляют текущую стоимость активов: корректируют балансовые данные на отчетную дату. Для приобретения наиболее объективных оценок к процедуре привлекают эксперта-оценщика.

В ликвидационном балансе необходимо учитывать затраты на ликвидацию организации, к которым относятся:

- юридические, комиссионные и аудиторские услуги;

- налоги и сборы, которые оплачиваются при продаже основных средств и иного имущества;
- затраты на хранение готовой продукции до продажи;
- затраты на перевозку готовой продукции;
- затраты по страхованию, охране активов до продажи;
- пособия и выплаты работникам предприятия;
- управленческие расходы предприятия.

После того как ликвидационная комиссия завершит процесс расчетов с кредиторами за счет, полученных от реализации конкурсной массы или передачи собственности организации-банкрота кредитору, средств, происходит окончательное формирование ликвидационного баланса организации-банкрота (п. 5 ст. 63 ГК РФ), который имеет по всем статьям нулевые остатки. На этом составление ликвидационного баланса закончено.[1]

Далее рассмотрим процедуру составления нулевого баланса. В экономических ситуациях возникновения правопреемства в управлении имуществом, обусловленных не прекращением деятельности (ликвидацией) организации, а продолжением деятельности в результате проведения реорганизационных процедур, связана практика составления нулевых балансов, широко применяемая в странах франко-немецкой балансовой школы.

Основу процедуры составления нулевых балансов составляют принцип непрерывности деятельности и прием фиктивной ликвидации. Согласно международной практике нулевой баланс может быть составлен в рыночных ценах, в учетных ценах, а так же в обеих ценах сразу. Каждый из вариантов оценки должен учитывать риски – потери активов, удержания налогов по условным продажам, утраты обязательств и т.п., а также корректировки, связанные с удержанием колеблющихся цен, учетом внешних факторов и т.д. Последовательность составления нулевых балансов включает составление:

1. аналитического баланса;
2. ведомости нулевых бухгалтерских проводок (проводок, приводящих актив баланса к нулю);
3. окончательного нулевого баланса.

Методика составления бухгалтерских проводок по нулевым балансам близка их применению в практике формирования ликвидационных балансов.

В промежуточном ликвидационном балансе лучше отразить всю кредиторскую задолженность, а не только те требования, которые кредиторы успели заявить в срок. Ведь они имеют право потребовать погашение долга в любой момент до завершения процесса ликвидации. А некоторые из опоздавших кредиторов даже подают в суд заявления о признании недействительной записи в ЕГРЮЛ (Единый государственный реестр юридических лиц) о прекращении деятельности общества.[1]

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод: ликвидационный и нулевой баланс играют немало важную роль в современном бухгалтерском учете на этапе рыночной экономики. Они помогают определить рыночную стоимость фирмы на основе условной реализации всех активов по рыночным ценам на соответствующую дату. Ликвидационный баланс помогает установить все регистры обанкротившейся (ликвидированной) фирмы, в нем важное место занимает кредиторская задолженность. Нулевой баланс определяет совокупность всех денежных средств фирмы или предприятия при ее дальнейшем слиянии с другой фирмой. Таким образом, ликвидационный и нулевой балансы совершенствуют отчетную политику предприятия.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая– (в ред. от 02.11.2013) [Электронный ресурс]. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть вторая. – (в ред. от 28.12.2013) - [Электронный ресурс]. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
3. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы [Текст] Палий В.Ф. - М.: Инфа-М, 2013. – 512 с.
4. Заббарова О.А. Балансоведение [Текст]. Заббарова О.А. - М.: Кнорус, 2013. – 256 с.
5. Сигидов Ю.И. Балансоведение [Текст] Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Ясменко Г.Н. и др. - М.: Рид Групп, 2011. - 352 с.
6. Соколов Я.В. Теория бухгалтерского учета. [Текст] Соколов Я.В. М.: Финансы и статистика, 2011. – 456 с.

Липартелиани О.Н.
учитель истории и обществознания
ГБСКОУ НСКОШ № 87
Россия, г. Набережные Челны

ИДЕАЛ КОРРЕКЦИОННОЙ ШКОЛЫ В РАМКАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

В начале третьего тысячелетия все более и более ярко проявляется стремление к интеграции таких социальных институтов как семья, школа, органы здравоохранения, учреждения высшего и дополнительного образования. Перед общеобразовательной коррекционной школой поставлена задача обучения и воспитания учащихся, подготовки ребенка к успешной социализации, осознанному выбору профессии. При этом не следует забывать о необходимости сохранения и укрепления здоровья обучающихся.

Проблема профессионального роста человека, его успешность являются центральной для акмеологии, которая начала формироваться как самостоятельная научная дисциплина в 90-ые годы XX столетия.

Цель моего социального проекта - представить работу общеобразовательной школы с позиций акмеологического подхода и определить возможные перспективы совершенствования деятельности образовательного учреждения.

Акмеология - это наука о качестве человека и о качестве жизни.

Акмеологическая школа - это такое учебное заведение, в котором созданы все необходимые условия для становления и развития у всех субъектов образования представления об успехе, высоких достижениях, необходимых для развития личности и социума.

Данный подход к образованию становится особенно актуальным в связи с обострением проблемы качества современной школы, является одним из прогрессивных и перспективных для современной школы, так как у всех субъектов образования систематизирующими оказываются познавательные мотивы, обучение становится внутренней потребностью, а творческое переосмысление действительности становится ведущей.

Необходимость подобного подхода в учебно-воспитательном и управленческом процессе общеобразовательной школы очевидна, поскольку общество ожидает от школы, что ее выпускники будут коммуникабельными, креативными, самостоятельно мыслящими личностями, стремящимися к успеху и умеющими самостоятельно строить индивидуальную траекторию развития.

«Качество школьного образования можно определить как совокупность его свойств, которая обуславливает его приспособленность к реализации социальных целей по формированию и развитию личности в аспектах ее обученности, воспитанности, выраженности социальных, психических и физических свойств» (В.П. Панасюк). Именно в школе ребенок развивается как индивид, личность, учитываются его индивидуальные особенности, формируются духовные и нравственные ценности, развиваются творческие способности, умение социализироваться, строить отношения в коллективе и социуме.

Акмеологические технологии коррекционной школы направлены на развитие внутреннего потенциала, повышение профессионализма и адаптационных возможностей человека. Технология обусловлена внутренней установкой субъекта на ее разработку и внедрение.

Структура нашей технологии обучения может быть представлена следующим образом:

- цель и задачи технологии;
- методологическая основа;
- принципы разработки;
- условия технологического процесса;

- анализ конкретной ситуации;
- характеристики субъекта и объекта технологии, особенности их взаимодействия;
- этапы, приемы (стратегические, тактические) достижения цели;
- способы прогнозирования результатов;
- внедрение.

Основная задача коррекционной школы - сформировать и закрепить в самосознании человека востребованную необходимость в самосознании, саморазвитии и самореализации.

К числу коррекционных акмеологических можно отнести следующие технологии:

- игровые (дидактическая игра, технологии игромоделирования),
- технологии психоконсультирования,
- тренинговые технологии,
- технологии развивающего обучения,
- технология личностно-ориентированного обучения,
- метод проектов.

Учитель школы должен быть исследователем, для которого чрезвычайно важным являются творчество и аналитические способности учащихся, умение определять цели и задачи своей деятельности.

Первая и одна из наиболее важных составляющих проектировочной культуры учителя является творчество в сочетании с целеполаганием.

Следующими по степени значимости следует назвать аналитические и рефлексивные умения учителя, причем здесь имеются в виду не только умения анализировать проведенный или увиденный урок, умения учителя корректировать свою деятельность на уроке в зависимости от ситуации, но и умение обобщать свой педагогический опыт, определять его перспективы.

В данном социальном проекте у учителя есть возможность организовать свою профессиональную деятельность на высоком уровне при условии постоянного самоанализа, повышение квалификации (через самообразование, курсы повышения квалификации, Интернет, посещение уроков, дистанционные формы обучения) и психологического благополучия.

От эффективности методической работы в школе (включая психолого-педагогическое сопровождение учебно-воспитательного процесса) непосредственно зависит результативность педагогического труда, то есть качество образования.

Понятие «акме» используется и в более узком значении, когда имеется в виду достигнутый человеком по ходу его жизни наиболее высокий уровень в состоянии здоровья, когда его поведение как личности имеет положительное общественное значение.

Акмеологическая школа - это школа, заботящаяся о здоровье учащихся и учителей, условие повышения качества образования. От здоровья человека, умения его управлять своими эмоциями во многом

зависит успешность обучения и воспитания. Ухудшение состояния здоровья детей прослеживается от начала обучения в школе к его концу, то есть процесс обучения в школе является фактором риска для здоровья учащихся.

Социальный акмеологический проект в понятие «здоровье» подрастающего поколения включает социальную адаптацию личности, ее нравственное и духовное благополучие. В связи с этим модель здоровья может быть представлена в виде его составляющих:

- здоровье физическое,
- здоровье психическое,
- здоровье социальное,
- здоровье нравственное.

*Литвиненко С.А.
студент
факультет «Учет и аудит»
Поленова С.Н., д.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ

Аннотация

Рассматриваются основные отличия российского учета от МСФО. Делается вывод о недостаточной преемственности в российском законодательстве и учетной практике подходов и терминологии МСФО. Даются рекомендации по увеличению степени интегрированности МСФО в российском учете.

Ключевые слова: *МСФО, оценка, признание, активы, обязательства.*

Целью составления финансовой отчетности является раскрытие существенной информации о финансовых ресурсах организации. Информация должна достоверно отражать состояние компании, а также финансовые результаты ее хозяйственной деятельности. В нашей стране на пути к достоверному отражению информации бухгалтерский учет сталкивается с рядом различий с МСФО в сфере понятийного аппарата бухгалтерской (финансовой) отчетности, правил ее составления, основных положений регулирования отчетности, состава бухгалтерской (финансовой) отчетности, особенностей определения структуры и состава включаемой информации, показателей форм отчетности и пояснений к ним, признания и оценки имущества и обязательств.

Особую актуальность приобретают проблемы оценки активов и обязательств хозяйствующего субъекта, поскольку инвесторы рискуют капиталом, опираясь в значительной мере на информацию, предоставляемую субъектами бизнеса. Инвесторам необходима уверенность в том, что информация, содержащаяся в бухгалтерской (финансовой) отчетности является полной, точной и заслуживающей доверия.

Обратимся к базовому инструменту МСФО оценке объектов бухгалтерского учета по «справедливой стоимости». Основной проблемой учета активов и обязательств по справедливой стоимости в МСФО является невысокая степень преемственности ее в российских учетных стандартах (РСБУ). Имеются существенные отличия в трактовке объектов учета и способов их оценки по основным средствам, нематериальным активам, финансовым вложениям, дебиторской задолженности, выручки и иным активам. Так, согласно правилам признания выручки в МСФО и РСБУ различие будет состоять в том, что в МСФО применяется принцип приобретения контроля и рисков, связанных с выручкой, (то есть переход права собственности не обязателен), а в РСБУ выручка признается либо по моменту поступления денежных средств, либо при переходе права собственности. Выбор одного из методов при этом должен быть отражен в учетной политике организации [3].

В российском учете отсутствует определение термина дебиторской задолженности и методика оценки стоимости дебиторской задолженности. Признание дебиторской задолженности происходит в момент перехода права собственности на товары. В МСФО признание может произойти уже в момент подписания документа (контракта) при соблюдении определенных принципов, а при первоначальном признании дебиторской задолженности организация должна оценивать ее по справедливой стоимости, а затем по амортизируемой стоимости.

Основным различием в критериях признания активов согласно РСБУ и МСФО является наличие собственника в российской практике, что представляет возможную часть критериев признания согласно МСФО. Отличием стандартов выступает также оценка активов и обязательств по себестоимости и их переоценка на основе цен активного рынка [8]. Это противоречит стандартам МСФО, где оценка активов производится по справедливой стоимости и текущей доходности.

Применяемый в МСФО принцип контроля, связанный с передачей рисков, в российской системе отсутствует. Например, признание активом арендуемого имущества невозможно без наличия права собственности на него.

Согласно МСФО при оценке справедливой стоимости в отношении обязательства предприятие должно учитывать влияние своего кредитного риска и иные факторы, способные повлиять на вероятность исполнения обязательства. Такое влияние может отличаться в зависимости от

обязательства. Одновременно справедливая стоимость финансового обязательства, погашаемого по требованию кредитора, должна быть не меньше суммы, подлежащей выплате по требованию, дисконтированной с первой даты, на которую может быть потребована выплата этой суммы. В российском учете отсутствует понятие «кредитного риска» как определяющего инструмента оценки обязательства, а также само «обязательство» трактуется размыто.

В терминологии активов и обязательств существуют различия. Активы – согласно МСФО – это экономические ресурсы организации, приобретенные ею в результате событий, произошедших в прошлом, позволяющие получить экономические выгоды в будущем. В российском учете существует аналогичное понятие, сформулированное в нормативных правовых документах как «имущество организации». В настоящее время происходит замена этого термина на «активы», термин «имущество» определяется из понятия «хозяйственные средства», а не через термин «ресурсы».

В российских нормативных правовых актах понятие «обязательство» не имеет формулировки, введено понятие «кредиторской задолженности», поэтому для определения обязательств можно опираться лишь на нормативные правовые документы рекомендательного характера. Кроме того, отличие от МСФО в РСБУ не используются такие виды стоимости, как дисконтированная стоимость и справедливая стоимости.

Внедрение учета по справедливой стоимости в российской учетной практике требует существенных затрат средств хозяйствующих субъектов, а также временных затрат, но достоверно составленная бухгалтерская (финансовая) отчетность перевешивает чашу весов в сторону выбора оценки по справедливой стоимости. Тот факт, что переоценка активов и обязательств является лишь правом организаций, а не обязанностью противоречит адаптации наиболее распространенной и фундаментальной с точки зрения МСФО оценки по справедливой стоимости.

Немаловажным с точки зрения самой организации и пользователей информации является определение платежеспособности на основе форм отчетности. Качество информации, отраженной в отчетности, и построение аналитических выводов на ее основе, безусловно, повысится в условиях применения более достоверных оценок, составляющих инструментарий МСФО. Поэтому важно адаптировать в российском учете систему оценки справедливой стоимости и ее аналогов, являющихся наиболее приближенными индикаторами реальной стоимости объекта имущества или обязательства. Это будет способствовать сближению двух систем учета в части эффективного определения справедливой стоимости, но станет бессмысленным шагом, если не продолжать законодательное изменение Положений по бухгалтерскому учету, ориентируясь на МСФО в части оценки и признания активов и обязательств.

Различия в признании и оценке активов и обязательств являются не единственной проблемой, но на их примере отчетливо можно представить масштаб расхождений РСБУ и МСФО. Это только подтверждает тот факт, что все еще рано говорить о преемственном характере МСФО в российском учете. Для адаптации только такого базового понятия в МСФО, как «справедливая стоимость», необходимо существенно преобразовать и дополнить российский учет в части терминологии. Не представляется возможным говорить об одном и том же, используя в российском учете отличные от МСФО понятия.

По мнению автора, государственным органам необходимо в ближайшем будущем:

✓ преобразовывать законодательную базу в части терминологии путем добавления используемых в МСФО понятий с постепенным вытеснением их российских псевдо-аналогов (например, ввести понятие МСФО «остаточная стоимость» и ряд других) во избежание путаницы и заблуждения пользователей отчетности;

✓ утвердить на законодательном уровне обязанность периодического пересмотра стоимости имущества для повышений прозрачности и адекватности информации о состоянии бизнеса;

✓ привести Положения по бухгалтерскому учету в соответствие со стандартами МСФО в части оценки и признания активов и обязательств.

Использованные источники:

1. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (одобрена приказом Минфина РФ от 01.07.2004 г. N 180) [Электронный ресурс: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=48508>]
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 "Оценка справедливой стоимости" (ред. от 17.12.2014) (введен в действие на территории Российской Федерации гриказом Минфина России от 18.07.2012 N 106н) [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru/search/?q=ifrs+13&where=main&x=0&y=0>
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 "Выручка" (ред. от 02.04.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru/search/?q=ias+18>
4. Приказ Минфина России от 24.12.2013 N 135н "О введении в действие документов Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 15.01.2014 N 31020) [Электронный ресурс] // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=157650>
5. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" [Электронный ресурс] // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573>

6. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2011. 372 с.
7. Поленова С.Н. Отечественная система регулирования бухгалтерского учета в период перехода к рыночным отношениям // Международный бухгалтерский учет. 2011. №13. С.22-35.
8. Поленова С.Н. Проблемы перехода российских организаций на МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2008. № 9. С.9-17.
9. Шнейдман Л.З. Переход на МСФО: состояние и следующие шаги // Финансы. 2013. № 1. С. 6 - 10.

Лобунец В.С.

аспирант

Бреусова Е.А., к.э.н.

доцент, и.о. зав.кафедрой Менеджмент

ИСОиП ДГТУ

Россия, г. Шахты

ВОПРОСЫ кадровОГО аудита в органах местного самоуправления

Аннотация: В статье определено понятие кадрового аудита органов муниципальной власти. А так же рассмотрен алгоритм и цель его проведения.

Ключевые слова: кадровый аудит, муниципальный служащий, проверка

Эффективность деятельности органов муниципальной власти во многом зависит от качества их кадрового состава, его способностью и готовностью к решению сложных задач в динамично развивающихся условиях реформирования системы публичной власти. Формирование высокопрофессионального и компетентного кадрового обеспечения, соответствующие профессиональной компетентностью является основой для успешной реализации реформ и решения задач, стоящих перед органами власти на современном этапе.

Для повышения профессионализма муниципальных служащих, ведущими приоритетами кадровой политики в системе муниципальной службы, должны быть: формирование эффективного механизма подбора муниципальных служащих; повышение авторитета и престижа муниципальной службы; совершенствование программ подготовки и профессионального развития муниципальных служащих.

Развитие профессиональных способностей служащих должно осуществляться путем совершенствования навыков и умений разрешать при помощи профессиональных знаний стандартные и нестандартные профессиональные задачи, совершенствовать владение специфическими

профессиональными базами данных, а также развивать отдельных компетенции.

Таким образом, для контроля профессионализма муниципальных служащих, необходимо проводить внутренний кадровый аудит. В органах местного самоуправления он представляет собой независимую, объективную оценку данную структурным подразделением либо должностным лицом органа местного самоуправления осуществления кадровой службой данного органа местного самоуправления мероприятий, отнесенных в соответствии со статьей 28 Федерального закона от 02.03.2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» к элементам кадровой работы в муниципальном образовании в целях выявления соответствия системы управления работниками организационной структуры органа местного самоуправления, причин возникающих трудовых конфликтов и других проблем социально-трудовой сферы, путей их разрешения, предотвращения и снижения негативного воздействия, фактов нарушений правил, закрепленных существующей нормативно-правовой базой, а также выработки рекомендаций по устранению недостатков, выявленных в результате проведенной оценки.

В ст. 28 «Кадровая работа в муниципальном образовании» Федерального закона от 02.03.2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» говорится, что кадровая работа в муниципальном образовании включает в себя:

1) формирование кадрового состава для замещения должностей муниципальной службы;

2) подготовку предложений о реализации положений законодательства о муниципальной службе и внесение указанных предложений представителю нанимателя (работодателю);

3) организацию подготовки проектов муниципальных правовых актов, связанных с поступлением на муниципальную службу, ее прохождением, заключением трудового договора (контракта), назначением на должность муниципальной службы, освобождением от замещаемой должности муниципальной службы, увольнением муниципального служащего с муниципальной службы и выходом его на пенсию, и оформление соответствующих документов;

4) ведение трудовых книжек муниципальных служащих;

5) ведение личных дел муниципальных служащих;

6) ведение реестра муниципальных служащих в муниципальном образовании;

7) оформление и выдачу служебных удостоверений муниципальных служащих;

8) проведение конкурса на замещение вакантных должностей муниципальной службы и включение муниципальных служащих в кадровый резерв;

- 9) проведение аттестации муниципальных служащих;
- 10) организацию работы с кадровым резервом и его эффективное использование;
- 11) организацию проверки достоверности представляемых гражданином персональных данных и иных сведений при поступлении на муниципальную службу, а также оформление допуска установленной формы к сведениям, составляющим государственную тайну;
- 12) организацию проверки сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера муниципальных служащих,
- 13) консультирование муниципальных служащих по правовым и иным вопросам муниципальной службы;
- 14) решение иных вопросов кадровой работы, определяемых трудовым законодательством и законом субъекта Российской Федерации.

Цель и способ проведения конкретной аудиторской проверки определяются исходя из обстоятельств, послуживших основанием для осуществления внутреннего кадрового аудита, либо целей инициатора проведения аудита.

В настоящее время нет закрепленного на законодательном уровне регламента проведения внутреннего кадрового аудита в органах местного самоуправления. Они самостоятельны в определении оснований проведения внутреннего кадрового аудита, объема и способов осуществления проверочных мероприятий, а также других вопросов, связанных с осуществлением внутреннего кадрового аудита.

Направления конкретной аудиторской проверки зависят от оснований и целей ее проведения. В настоящее время можно выделить следующие направления внутреннего кадрового аудита:

- Анализ эффективности распределения функций и полномочий между структурными подразделениями /работниками органов местного самоуправления;
- Анализ кадрового потенциала органа местного самоуправления,
- Проверка кадровой документации,
- Аудит рабочего времени.

Оценка кадрового потенциала позволяет оценить обеспеченность органа местного самоуправления необходимым персоналом по численности, составу, структуре и уровню квалификации. Кроме того, кадровый аудит позволяет проанализировать движение кадров и его влияние на эффективность функционирования органа местного самоуправления, динамику осуществления мероприятий, оказания услуг, а также изучить социальные показатели и аспекты трудовой деятельности.

Алгоритм проведения внутреннего кадрового аудита можно представить следующим образом:

- Инициирование внутреннего кадрового аудита путем подготовки и направления в адрес руководителя органа местного самоуправления служебной записки с указанием оснований и сроках ее проведения

- Оформление решения о проведении внутреннего кадрового аудита в органе местного самоуправления: путем проставления резолюции на служебной записке или издания правового акта руководителя органа местного самоуправления

- Мониторинг документации и отчетности; персонала. Наблюдение, анкетирование, беседы с сотрудниками; предварительная обработка статистических данных

- Обработка и анализ информации. Осуществляются анализ и оценка данных, обрабатывается и формализуется в виде таблиц, диаграмм и графиков удобных для оценки проведения кадрового аудита.

- Обобщение и представление оценочных результатов, выводов и рекомендаций. Готовится итоговый материал, включающий, как правило, отчет о результатах аудиторской проверки.

Аудиторское заключение содержит описание выполненных аудиторских процедур, их результаты, а так же недостатки, обнаруженные в ходе проверки и рекомендации по совершенствованию кадровой работы. Кроме того, заключение содержит указания, каким способом возможна реализация той или иной рекомендации, после чего аудиторы дают прогноз развития ситуации при выполнении их рекомендаций.

Контроль за выполнением предписаний, сформулированных в результате проведения внутреннего кадрового аудита в органе местного самоуправления, осуществляется путем предоставления отчетов о выполнении предписаний аудитора, а также путем проведения повторной проверки, направленной на выявление случаев пренебрежения исполнением предписаний аудиторов.

Подытоживая вышеизложенное, для повышения эффективности работы с кадровым резервом, необходимо осуществлять профессиональную переподготовку посредством повышения квалификации и стажировки муниципальных служащих, включенных в кадровый резерв.

А специалисты, занимающиеся подготовкой муниципальных служащих, должны иметь некую модель деятельности служащего нового поколения, с принципом его формирования и оценочной картой, включающей в себя не голый перечень функциональных обязанностей и прав, а реально помогли бы оценивать и формировать качества, необходимые муниципальному служащему.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 02.03.2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации»
2. Ключевые компетенции и образовательные стандарты: Доклад А.В. Хуторского на Отделении философии образования и теоретический

педагогика РАО 23.02.02. Центр «Эйдос» [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: www.eidos.ru/news/compet/html

3. Социальный аудит: учеб. пособие / Под ред. А.А. Шулуца, Ю.Н. Попова. Москва: Издательский дом АТИСО, 2008. 620 с.

4. Зерчанинова Т.Е. Процедура аудита деятельности органов местного самоуправления городских округов // Социум и власть. 2010. № 4. С. 21-25.

5. Иванова С. Развитие потенциала сотрудников: Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 278 с.

Логонова Е.В.

студент 5-го курса

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

ВЛИЯНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрены возможности сокращения расходов на энергопотребление на промышленном предприятии. Выявлено влияние мероприятий по энергосбережению на финансовые результаты предприятия.

***Ключевые слова:** энергосбережение, экономия энергоресурсов на предприятии, преобразовательная техника, прибыль, финансовые результаты*

Спрос на энергетические ресурсы постоянно растет, вместе с тем повышаются тарифы на них, сокращаются запасы полезных ископаемых (нефть, газ, уголь), ухудшается экология страны – все это придает особенное значение энергосбережению. Многие страны ведут разработку и реализацию программ по повышению эффективности в использовании энерго-ресурсов.

Одной из причин для проведения мероприятия по энергосбережению на предприятии, является снижение издержек и повышение экономической эффективности на производстве.

Согласно определению в Федеральном законе от 23.11.2009 № 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", энергосбережение - реализация организационных, правовых, технических, технологических, экономических и иных мер, направленных на уменьшение объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их использования (в том числе объема произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг) [1].

Работы по энергосбережению включают: энергетические обследования предприятий; организация учета потребления энергоресурсов, повышение уровня эксплуатации и технического обслуживания оборудования, модернизация оборудования и технологических процессов, замена существующего оборудования на новое и внедрение новых технологий.

Рассмотрим возможности экономии ресурсов на примере ОАО «Электровыпрямитель».

Важнейшими работами по приоритетным направлениям деятельности общества является разработка и освоение серийного производства новых полупроводниковых приборов силовой электроники для перспективного преобразовательного оборудования. Разработки предусматривают расширения рабочих токов до 10000 А и напряжений до 12000 В стандартных силовых полупроводниковых приборов (СПП) - мощных диодов и тиристоров с улучшенными характеристиками и с повышенной эксплуатационной надежностью [2].

Использование в схемах преобразователей быстродействующих полностью управляемых мощных ключей позволяет производить преобразование электроэнергии на высоких частотах, снижает общие потери в преобразователях, позволяет применять современные «интеллектуальные» системы управления, снижает массу и габариты преобразователей.

В связи с ежегодным удорожанием стоимости энергоносителей в среднем на 20% по-прежнему к приоритетным направлениям работы общества относятся работы по созданию и серийному освоению преобразовательной техники для таких энергоемких отраслей промышленности как металлургия, железнодорожный транспорт, добывающие отрасли промышленности – нефтяная и газовая, коммунальные хозяйства крупных городов России. Эта тематика работ для ОАО «Электровыпрямитель» остается приоритетной на ближайшее время.

Помимо производства энергосберегающих приборов ОАО «Электровыпрямитель» пытается снизить энергопотребление производства. Экономия материально-технических ресурсов в 2014 году составила 15,979 млн. руб., в том числе НИЦ СПП – 7,902 млн. руб.; НИЦ ПТ – 0,32 млн. руб.; ОГТ – 5,167 млн. руб.; ОГЭ - 2,59 млн. руб., в том числе теплоэнергия - 1,81 млн. руб., электроэнергия - 0,78 млн. рублей.

Для того, чтобы увидеть, насколько удалось предприятию снизить использование энергетических ресурсов, приведем две таблицы. За период с 01 января 2013 г. по 31 декабря 2013 г. были использованы следующие виды энергетических ресурсов:

Таблица 1 – Использование энергетических ресурсов в 2013 году

№п/п	Наименование ресурсов	Ед. измерения	Количество	Сумма (руб.)
1	Газ	Тыс. М³	263,4	812 909,00
2	Горячая вода и отопление	Гкл	28112,1	26 031 992,00
3	Пар	Гкл	9599,79	10 250 727,00
4	Электроэнергия	Квт/ч	20761209	59 965 525,00
5	Бензин	Кг	204851	6 400 398,00
6	Диз.топливо	Кг	286869	8 632 859,00
ИТОГО:				112 094 410,00

За период с 01 января 2014 г. по 31 декабря 2014 г. ОАО «Электровыпрямитель» были использованы следующие виды энергетических ресурсов:

Таблица 2 – Использование энергетических ресурсов в 2014 году

№п/п	Наименование ресурсов	Ед. измерения	Количество	Сумма (руб.)
1	Газ	Тыс. М³	211,7	866 782,00
2	Горячая вода и отопление	Гкл	26363	26 334 811,00
3	Пар	Гкл	8502,8	10 497 692,00
4	Электроэнергия	Квт/ч	22592835	73 528 163,00
5	Бензин	Кг	183000	6 744 018,00
6	Диз.топливо	Кг	289600	10 260 516,00
ИТОГО:				128 231 982,00

При сравнении данных таблиц видно, что количество используемых энергетических ресурсов в 2014 году снизилось по газу, горячей воде и отоплению, пару, электроэнергии, бензину, но при этом незначительно увеличилось по дизельному топливу.

Также ОАО «Электровыпрямитель» принимало участие в 5 Федеральных программах, касающихся разработки базовых технологий создания нового поколения преобразовательного оборудования и силовых полупроводниковых приборов. По НИЦ СПП: темы «Луч», «Модуль-Т», «ALSiC», «Фотон-2», «Полупроводниковые коммутаторы для опытного образца модуля установки «УФЛ - 2М», «Ключи - ВВ-С». По НИЦ ПТ: «Разработка КД и изготовление оборудования активного фильтра и элементов стенда для его испытаний».

Таким образом, предприятию необходимо сделать энергосбережение и энергоэффективность выгодными для инвесторов и потребителей энергии путем направления прибыли от энергосбережения на дальнейшее развитие энергосбережения.

Использованные источники:

- 1 Федеральный закон от 23.11.2009 N 261-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс: [Сайт информационно-справочной компании]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- 2 Открытое Акционерное Общество «Электровыпрямитель»: [Электронный ресурс]. М., 1999-2015. URL: <http://www.elvpr.ru>. (Дата обращения: 10.02.2015).

Лопатин В.А.

преподаватель кафедры

Нечай А.А.

преподаватель кафедры

Военно-космическая академия имени А.Ф. Можайского

Россия, г. Санкт-Петербург

ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ И ОПЕРАТИВНОСТИ РАСПРЕДЕЛЕННОЙ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ

В статье рассматривается подход к решению задачи оценки эффективности функционирования данных в автоматизированных системах обработки информации.

Ключевые слова: автоматизированная система, обработка данных, объект, процесс, анализ, АСУ, информация.

Эффективность использования автоматизированных систем управления (АСУ) различными объектами и процессами во многом определяется эффективностью функционирования автоматизированных систем обработки информации (АСОИ). Одной из основных подсистем АСОИ является вычислительная система (ВС) как совокупность взаимосвязанных и согласованно действующих однородных и неоднородных ЭВМ и других устройств, обеспечивающих автоматизацию процессов приема исходной информации от источников, обработки информации и выдачу результатов обработки потребителям информации.

Анализ основных требований к АСУ различного целевого назначения, а также тенденций развития информационных технологий и аппаратно-программных платформ позволяют сделать вывод о необходимости использования при создании программно-математического обеспечения АСОИ технологии распределенной обработки информации (РОИ). Что позволит сочетать достоинства децентрализованной обработки информации (ДОИ) – минимальные требования по стоимости к системе связи и централизованной обработки информации (ЦОИ) – минимальные требования по стоимости к вычислительным средствам. РОИ –

характеризуется возможностью выполнения вычислений непосредственно в местах возникновения информации. Таким образом, при РОИ каждый пользователь имеет у себя необходимые вычислительные средства, но в отличие от ДОИ эти средства ограничены по объему и имеют небольшую стоимость. Все вычислительные средства при РОИ объединены в единое целое с помощью каналов связи, но в отличие от ЦОИ пропускная способность системы связи между пользователями может быть ограниченной, поскольку имеется возможность вести в значительных объемах обработку на месте и уменьшить объем передаваемой информации.

С учетом изложенного требуется решить задачу оценки эффективности функционирования данных АСОИ.

Рассматривая периоды, связанные со спецификой функционирования АСОИ и составляющие в совокупности цикл управления, можно выделить следующие требования:

- временные – оценки оперативности удовлетворения запросов пользователей (решения целевых задач);
- надежностные – оценка устойчивости системы при своевременном удовлетворении этих запросов.

Исходя из этого, в качестве основного показателя эффективности, достаточно точно выражающего целевое назначение системы, может выступить среднее время цикла управления, либо вероятность того, что время цикла управления не превысит заданную величину D . В качестве вспомогательных показателей могут использоваться средние времена сбора и обработки информации, выполнения совокупности расчетов, доведения информации до потребителей. При этом необходимо учитывать значительное территориальное рассредоточение объектов управления в одном случае и средств обмена информацией с объектами управления (ОУ) в другом. Характеристики системы передачи данных (СПД), вычислительных средств и средств сопряжения с источниками приема информации от ОУ. В виду того, что АСОИ – сложная система, понятие "отказ системы" не имеет смысла. Так как отказ отдельных ненадежных элементов в такой приводит к некоторому снижению общей эффективности, а не к полной потере работоспособности системы в целом.

Таким образом, процесс создания региональной распределенной вычислительной сети АСОИ и оценки эффективности ее функционирования является сложной комплексной задачей, требующей согласованного решения ряда вопросов:

- выбора рациональной структуры сети, соответствующей ее назначению и удовлетворяющей поставленным требованиям;
- выбора типа линий и канала связи между звеньями сети и оценки их пропускной способности;
- обеспечения способности доступа пользователей к общесетевым ресурсам;

- распределение аппаратных, информационных и программных ресурсов по узлам сети;

- защиты циркулирующей в сети информации от НСД.

В частности, для решения вопроса об оптимальном распределении информационных и программных ресурсов по узлам сети, предлагается найти максимум целевой функции, отражающей суммарную важность взятых задач обработки информации при соблюдении ограничения по оперативности выполнения задач, т.е.:

$$Y = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m c_j \delta y \rightarrow \max, \text{ где}$$

n – количество ВС, участвующих в обработке информации;

m – количество задач обработки информации;

c_j - значения показателей важности задач;

$$\delta y = \begin{cases} 1 - \text{если } j - \text{я задача решается } i - \text{й ВС;} \\ 0 - \text{если нет.} \end{cases}$$

При этом учитывается следующее ограничение для ВС:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m v_j \delta y \leq w_i, \text{ где}$$

v_j - значения показателей трудоемкости (размерности) задач;

w_i – производительность ВС, т.е. суммарный объем решаемых задач не должен превышать производительность ВС, а если D - директивное время решения задачи обработки информации, то

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m d_y \delta y \leq D, \text{ где}$$

$$d_y = \frac{v_j}{w_i} - \text{время решения } j - \text{й задачи } i - \text{й ВС.}$$

Таким образом, решение данной задачи в виде множества булевых переменных δy с учетом вводимых ограничений, позволяет определить ВС, которые являются значимыми узлами в распределенной ВС. Это позволяет найти оптимальные маршруты распределения задач обработки информации, что способствует повышению оперативности распределенной обработки информации.

Использованные источники:

1. Лохвицкий, В.А. Подход к построению системы автоматизированной интеграции информации в базу данных для её своевременной актуализации / В.А. Лохвицкий, С.В. Калиниченко, А.А. Нечай // Мир современной науки. Издательство «Перо». Москва. 2014. № 2 (24), С. 8-12.
2. Нечай, А.А. Выявление недеklarированных возможностей аппаратно-программного обеспечения / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2014. № 1-2 (10), С. 457-460
3. Нечай А.А. Специфика проявления уязвимостей в автоматизированных системах управления критически важными объектами / А.А. Нечай, П.Е. Котиков // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке, сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 96-97.

4. Лопатин, В.А. Некоторые обобщения в теории множеств, отношений и графов, их применение в информационных технологиях. [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V1.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
5. Лопатин, В.А. Структурно-математический подход к анализу гиперсетевых моделей представления знаний [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V2.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
6. Нечай, А.А. Подходы к выявлению конфиденциальной информации [Электронный ресурс] / А.А. Нечай, С.А. Краснов, И.В. Першина // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Nechay%20A.A.%20Podhody%20k%20vyuavleniyu.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
7. Нечай, А.А. Специфика проявления уязвимостей программируемых логических интегральных схем, используемых в автоматизированных системах управления критически важными объектами [Электронный ресурс] / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Nechay%20A.A.%20Specifika%20proyavleniya%20uyazvimostyau.pdf (дата обращения: 06.02.2015).

Лопатин В.А.

преподаватель кафедры

Нечай А.А.

преподаватель кафедры

Военно-космическая академия имени А.Ф. Можайского

Россия, г. Санкт-Петербург

ПОДХОД К ОБНАРУЖЕНИЮ ЗАКЛАДOK В ПРОГРАММНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ

В статье рассматривается метод обнаружения программных закладок посредством последовательной декомпозиции основанный на получении характеристической функции сечений ориентированного графа передачи управления в программе, полученного при трассировке исходного исполняемого кода.

Ключевые слова: вычислительная сеть, автоматизированная система управления, вычислительная система, архитектура вычислительной сети, программная закладка, метод последовательной декомпозиции.

В связи с постоянным возрастанием сложности решаемых задач вычислительными системами (ВС) и необходимостью переработки ими

больших объемов информации, которые постоянно пополняются, возникает ряд потребностей, а именно:

- увеличение производительности и ресурсоемкости ВС;
- повышение надежности;
- улучшение эргономических свойств;
- необходимость такой архитектуры ВС, которая предусматривает периодическую не дорогостоящую модификацию этой ВС в целях совершенствования характеристик без потери наработанного программного обеспечения (ПО);
- снижение расходов на содержание и эксплуатацию.

Очевидно, что ВС старого поколения уже не могут в полной мере удовлетворить эти потребности или для этого нужны неоправданные затраты. Быстрое создание качественно новых ВС на основе современных информационных систем значительно затруднено ввиду известных экономических причин.

Исходя из указанных особенностей очевидно, что в качестве системного ПО будут использованы готовые операционные системы, архитектура которых учитывает все особенности аппаратных средств. Специальное и прикладное ПО будет создаваться силами отечественных разработчиков в соответствии с целями применения перспективных ВС.

Следует отметить, что государственная техническая политика в области использования импортных аппаратных и программных средств допускает их применение только после соответствующих процедур сертификации. Эти процедуры значительно затрудняются тем обстоятельством, что в подавляющем большинстве случаев на готовое системное ПО не предоставляются исходные тексты. Его спецификации носят ограниченный характер, имеются недокументированные возможности и скрытые дефекты. Все это создает предпосылки для реализации угроз безопасности разрабатываемым АСУ со стороны злоумышленника, который их может осуществить посредством внедрения разрушающих программных средств (РПС).

Результаты многочисленных исследований за последнее время подтверждают предположение, что наиболее вероятным объектом такого воздействия окажется ПО, составляющее основу комплексов АСУ критически важных объектов. Основными средствами воздействия станут алгоритмические и программные закладки, как одна из разновидностей РПС.

Предполагаемое место их размещения – системное ПО. Следовательно, значительное внимание должно уделяться проверке системного ПО на предмет всевозможных РПС и недокументированных возможностей.

Тестирование в этом случае не сможет дать достаточной степени гарантии отсутствия искомых объектов, хотя возможно и обнаружит некоторые ошибки. Верификация невозможна по причине отсутствия

исходных текстов программ и детальных алгоритмов. Сигнатурный поиск известных РПС в программе практически бессилён против вновь появляющихся или хорошо замаскированных деструктивных фрагментов. Единственным выходом в этой ситуации остается анализ непосредственно исполняемого программного кода на наличие функций, не отвечающих целевому назначению конкретного экземпляра программы.

При больших объемах программного кода эта задача выходит из ряда тривиальных и требует обоснованного и системного подхода. Существуют отдельные методы, решающие частные задачи анализа программного кода, основанные на преобразовании машинного кода в язык более высокого уровня, облегчающий работу аналитиков. Основной недостаток этих методов состоит в том, что конечный результат этого преобразования представляет собой объемное и трудно воспринимаемое описание каждой команды программы с многочисленными передачами управления и большими участками данных. Как правило, количество ошибок такого преобразования резко повышается при увеличении объемов исходного кода.

Для уменьшения количества ошибок преобразования, улучшения наглядности и осмысления результата целесообразно придерживаться метода последовательной декомпозиции для определения неявно выраженных функциональных модулей, которые затем следует подвергнуть дальнейшему анализу и установлению между ними функциональных связей. При таком подходе возможно после исследования модуля дополнительно получить уточненные спецификации, выяснить способы обработки входных параметров (алгоритм), сделать заключение о целевой направленности этого фрагмента, при этом уменьшается вероятность возникновения ошибок преобразования и суммарное время преобразование всех модулей исходного кода программы.

Метод последовательной декомпозиции основан на получении характеристической функции сечений ориентированного графа передачи управления в программе, полученного при трассировке исходного исполняемого кода. Точки разбиения определяются по допустимой длине анализируемого модуля и по выбранной величине минимальных экстремумов функций сечений графа. В случае затруднения принятия решения о точке разбиения исходного кода следует составить две таких функции с учетом направления передачи управления в программе (для нисходящих и восходящих передач).

Если вид функции близок к виду монотонной функции, то это свидетельствует о плохой структурированности программы, следовательно, ее характеристики качества не могут быть высокими. В случае обнаружения участков программного кода, предназначенного для модификации последовательностей команд, данное ПО следует считать не отвечающим требованиям, предъявляемым к системному ПО. Для проверки соответствия

ПО декларируемым спецификациям следует применить метод [1], основанный на применении тензорного аппарата системотехники [2].

Использованные источники:

1. Панферов В.П., Чижухин Г.Н. К вопросу о теоретических основах анализа работоспособности программ // Методы и технические средства обеспечения безопасности информации. – СПб. : СПбГТУ. – 2010.
2. Панферов В.П. Тензорный язык автоматизации проектирования // Судостроительная промышленность. – Сер. ВТ.- Вып. 5. – 1997.
3. Лохвицкий, В.А. Подход к построению системы автоматизированной интеграции информации в базу данных для её своевременной актуализации / В.А. Лохвицкий, С.В. Калиниченко, А.А. Нечай // Мир современной науки. Издательство «Перо». Москва. 2014. № 2 (24), С. 8-12.
4. Нечай, А.А. Выявление недеklarированных возможностей аппаратно-программного обеспечения / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2014. № 1-2 (10), С. 457-460.
5. Нечай, А.А. Специфика проявления уязвимостей в автоматизированных системах управления критически важными объектами / А.А. Нечай, П.Е. Котиков // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке, сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 96-97.
6. Лопатин, В.А. Некоторые обобщения в теории множеств, отношений и графов, их применение в информационных технологиях. [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V1.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
7. Лопатин, В.А. Структурно-математический подход к анализу гиперсетевых моделей представления знаний [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V2.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
8. Нечай, А.А. Подходы к выявлению конфиденциальной информации [Электронный ресурс] / А.А. Нечай, С.А. Краснов, И.В. Першина // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Nechay%20A.A.%20Podhody%20k%20vyavleniyu.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
9. Нечай, А.А. Специфика проявления уязвимостей программируемых логических интегральных схем, используемых в автоматизированных системах управления критически важными объектами [Электронный ресурс] / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Nechay%20A.A.%20Specifika%20proyavleniya%20uyazvimostyay.pdf (дата обращения: 06.02.2015).

*Лопатин В.А.
преподаватель кафедры
Нечай А.А.
преподаватель кафедры*

*Военно-космическая академия имени А.Ф. Можайского
Россия, г. Санкт-Петербург*

РАСПОЗНАВАНИЕ И ИМЕНОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ В ПРОГРАММАХ ИМПЕРАТИВНОГО ТИПА

В статье рассматривается решение специфической проблемы преобразования существующего программного обеспечения с учетом новых требований или условий.

Ключевые слова: преобразование кода, декомпиляция, программное обеспечение, семантика, сигнатуры.

Для решения специфической проблемы преобразования существующего программного обеспечения (ПО) с учетом новых требований или условий функционирования были созданы соответствующие технологии повторной разработки ПО. В настоящее время наибольшую сложность для повторной разработки представляют системы, написанные на языке ассемблера или системы, для которых исходные тексты программ были утрачены. Для таких систем в течение последних разрабатывались декомпиляторы на языки высокого уровня. В процессе компиляции вся сколь-нибудь осмысленная информация о семантике подпрограмм и данных утрачивается, и получаемые в результате декомпиляции программы хоть и записаны в выражениях языка высокого уровня, для именовании элементов используют стандартные имена типа "ARG_1", "Var_312" и т.д. Только для строковых данных возможно построение осмысленных имен по их содержанию, например:

aOsibkaOtkr db "Ошибка Открытия Файла", 0

В случае, когда в процессе программирования использовались стандартные средства разработки (компиляторы и библиотеки процедур) возможно именование с использованием сигнатурного подхода: при наличии библиотек по символьным таблицам внешних символов возможно построить сигнатуры для каждой библиотечной процедуры. А в случае совпадения сигнатур в получаемой программе заменить стандартные подпрограммы их именами, а передаваемым в качестве аргументов значениям- присвоить типы. Чтобы автоматизировать процесс именовании данных и их элементов предлагается использовать метод, основанный на создании библиотеки шаблонов абстрактных типов данных. Шаблоны представляют собой совокупность описаний инвариантов отношений структуры между элементами данных и набора описаний базовых операций по преобразованию данных структур. Для "программного" описания шаблонов необходимо использование модифицированной контекстно-зависимой

атрибутивной грамматики, где одним из атрибутов выступают вышеназванные инварианты.

Атрибутивная грамматика распознавания динамических структур данных - это система $G = (T, N, W, A, R)$, где

- T – алфавит терминалов;
- N – алфавит нетерминалов;
- W – множество (возможно бесконечное) атрибутов;
- $A = \{a^{n,m} \mid a^{n,m}: W^n * N^m \rightarrow W\}$ – алфавит преобразователей атрибутов;
- R – множество правил вида $K[a^{n,m}(w_1, \dots, w_n; k_1, \dots, k_m)] \rightarrow p$, где
- $a^{n,m}$ – некоторый преобразователь атрибутов;
- K – выводимый данным правилом нетерминал;
- p – образец, имеющий определенный вид.

В качестве входных данных для анализа используются подграфы информационного графа программы, в которых на этапе подготовки производится инкапсуляция (объединение) операций с данными.

Названная библиотека шаблонов по всей видимости не может быть универсальной. Это обуславливается следующими факторами:

- особенностями предметной области решаемой задачи;
- используемой аппаратно-программной платформой;
- исходным языком программирования и используемым для обработки транслятором.

При этом можно говорить только об относительной достоверности именования данных и операций над ними, по их подобию с имеющимися шаблонами. Однако, если библиотека шаблонов будет содержать достаточно большое количество как стандартных, так и частных программных решений, требуемая достоверность может быть достигнута. А использование для именования элементов программы осмысленных имен типа "двусвязный список", "добавление элемента", "сортировка", "поиск" и т.д. является несомненно полезным для последующего осмысления и внесения изменений в программную систему.

Использованные источники:

1. Терехов А.Н., Эрлих Л., Терехов А.А. Перспективы реинжиниринга. Компьютер – Пресс, № 7, 2012.
2. Касьянов В.Н. Оптимизирующие преобразования программ. М.: "Наука", 2010.
3. Лохвицкий, В.А. Подход к построению системы автоматизированной интеграции информации в базу данных для её своевременной актуализации / В.А. Лохвицкий, С.В. Калиниченко, А.А. Нечай // Мир современной науки. Издательство «Перо». Москва. 2014. № 2 (24), С. 8-12.
4. Нечай, А.А. Выявление недеklarированных возможностей аппаратно-программного обеспечения / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2014. № 1-2 (10), С. 457-460.

5. Нечай А.А. Специфика проявления уязвимостей в автоматизированных системах управления критически важными объектами / А.А. Нечай, П.Е. Котиков // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке, сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 96-97.
6. Лопатин, В.А. Некоторые обобщения в теории множеств, отношений и графов, их применение в информационных технологиях. [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14).
URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V1.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
7. Лопатин, В.А. Структурно-математический подход к анализу гиперсетевых моделей представления знаний [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14).
URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V2.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
8. Нечай, А.А. Подходы к выявлению конфиденциальной информации [Электронный ресурс] / А.А. Нечай, С.А. Краснов, И.В. Першина // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14).
URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Nechay%20A.A.%20Podhody%20k%20vyuyavleniyu.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
9. Нечай, А.А. Специфика проявления уязвимостей программируемых логических интегральных схем, используемых в автоматизированных системах управления критически важными объектами [Электронный ресурс] / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14).
URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Nechay%20A.A.%20Specifika%20proyavleniya%20uyazvimostyay.pdf (дата обращения: 06.02.2015).

*Лопатин В.А.
преподаватель кафедры
Нечай А.А.
преподаватель кафедры
Военно-космическая академия имени А.Ф.Можайского
Россия, г. Санкт-Петербург*

**НЕКОТОРЫЕ ОБОБЩЕНИЯ В ТЕОРИИ МНОЖЕСТВ,
ОТНОШЕНИЙ И ГРАФОВ, ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ**

В статье рассматриваются потребности информационных технологий связанные с решением задач представления и обработки знаний в интеллектуальных системах. Описывается развитие гиперсетевых моделей инженерных знаний позволяющие адекватно отображать все многообразие связей между понятиями сложноструктурированных предметных областей в рамках единого формализма

Ключевые слова: современные информационные технологии, обработка знаний, гиперсетевая модель, инженерные знания, сложноструктурированная предметная область, семантическая гиперсеть, единый формализм, понятие теории множеств, отношения и графы, фундаментальное понятие множеств.

Потребности современных информационных технологий, связанных, в частности, с задачами представления и обработки знаний в интеллектуальных системах, стимулировали появление и развитие гиперсетевых моделей инженерных знаний [1]. Такого рода модели позволяют адекватно отображать все многообразие связей между понятиями (объектами) сложноструктурированных предметных областей (ПО) в рамках единого формализма – семантических гиперсетей (СГС). В свою очередь, создание научных основ СГС потребовало расширения (обобщения) основных понятий теории множеств, отношения и графов, связанного с процессом перехода от фундаментальных понятий множества, отношения и графа соответственно к их обобщениям различного уровня. Указанный процесс базируется на последовательном расширении понятия множества (М) до понятий гипермножества (ГМ), обобщенного ГМ (ОГМ) и супермножества (СМ).

Понятие ГМ, строящегося на некотором множестве (над некоторым множеством), связано с рекурсивным применением к исходному множеству операции булеана – выделения всех подмножеств данного множества, включая пустое и исходное множества. При этом кратность использования символа булеана в конструкции ГМ определяет его порядок (ГМ нулевого порядка есть исходное множество, первого порядка – его булеан, второго порядка – булеан булеана исходного множества и т.д.).

Конструкция ОГМ образуется путем применения, наряду с операцией булеана, операции объединения множеств. Это позволяет в рамках ОГМ объединять понятия различных уровней агрегирования информации о ПО.

Конструирование СМ на основе ОГМ предполагает использование еще одной теоретико-множественной операции – операции декартова произведения множеств.

На основе тех или иных типов множеств строятся соответствующие типы отношений, графически представляемых, в свою очередь, соответствующими разновидностями графов. При этом первоочередному рассмотрению подлежат два наиболее важных класса отношений, широко используемых на практике, – унарные и бинарные.

График обычного унарного отношения (УО) представляет собой некоторое подмножество исходного множества. Выделение соответствующего подмножества ГМ означает построение графика унарного ГО (УГО). Если же УО строится на основе ОГМ, образуется обобщенное

УГО (ОУГО). При этом, естественно, УО есть частный случай УГО, а УГО, в свою очередь, является разновидностью ОУГО.

Аналогично обстоит дело и с бинарными отношениями. График обычного бинарного отношения (БО) представляет собой подмножество декартова квадрата исходного множества. Подмножество декартова квадрата ГМ задает некоторое бинарное гиперотношение (БГО). Дальнейшее обобщение БО связано с ОГМ и построением на его основе обобщенного БГО (ОБГО).

Сложность и особенность конструкции СМ обуславливают то, что построенное на нем УО обобщает понятия как ОУГО, так и ОБГО.

Графическим представлением обычного УО является так называемый пустой граф (ПГ), не имеющий дуг и петель. УГО графически представляется посредством неориентированного гиперграфа (НГГ). В частности, известное в теории графов понятие обычного гиперграфа (ГГ) соответствует НГГ первого порядка. ОУГГ соответствует понятие обобщенного НГГ (ОНГГ).

Классическое понятие БО, как известно, является математической основой понятия ориентированного графа (ОГ). В соответствии с этим, БГО сопоставляется ориентированный ГГ (ОГГ), а ОБГО – обобщенный ОГГ (ООГГ). И, в тоже время, по аналогии с СО, как ОНГГ, так и ООГГ являются частными случаями соответствующего суперграфа (СГ).

Отметим, что введение понятий СМ, СО и СГ фактически расширяет понятие СГС и приводит к понятию семантической суперсети (ССС). Использование аппарата ССС, как показывают исследования, не ограничивается задачами инженерии знаний. Его применение представляется целесообразным и эффективным в любой из сложно структурированной предметных областей, для которых характерна иерархическая вложенность понятий (объектов) и наличие связей между единицами информации различных уровней агрегирования (обобщения). Примерами такого рода предметных областей, в частности являются:

- гипертекстовые и гипермедиа-системы;
- технологии виртуальной реальности;
- CASE –технологии создания программного и информационного обеспечения информационных систем;
- концептуальное проектирование баз данных и знаний;
- анализ, проектирование и разработка программных продуктов на основе объектно-ориентированной методологии;
- структурное моделирование сложных организационно-технических систем и комплексов.

Использованные источники:

1. Лазарев, А.В. Гиперотношения, гиперграфы и их применение для представления знаний / А.В. Лазарев // Системотехника и системный анализ. Модели и методы подготовки и принятия решений в сложных

организационно-технических комплексах в условиях неопределенности и многокритериальности. Учебное пособие. – СПб.: СПбГТУ, 2006. – с. 324-348.

2. Лазарев, А.В. Гиперсетевые методы инженерии знаний и их применение в информационных технологиях / А.В. Лазарев, В.В. Смирнов // Тезисы докладов международной конференции "Информационные технологии в моделировании и управлении". – СПб., 1996. – с.301 – 304.

3. Нечай, А.А. Специфика проявления уязвимостей в автоматизированных системах управления критически важными объектами / А.А. Нечай, П.Е. Котиков // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке, сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 96-97.

4. Нечай, А.А. Выявление недеklarированных возможностей аппаратно-программного обеспечения / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2014. № 1-2 (10), С. 457-460.

5. Лохвицкий, В.А. Подход к построению системы автоматизированной интеграции информации в базу данных для её своевременной актуализации / В.А. Лохвицкий, С.В. Калиниченко, А.А. Нечай // Мир современной науки. Издательство «Перо». Москва. 2014. № 2 (24), С. 8-12.

Лопатин В.А.

преподаватель кафедры

Нечай А.А.

преподаватель кафедры

Военно-космическая академия имени А.Ф.Можайского

Россия, г. Санкт-Петербург

СТРУКТУРНО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ГИПЕРСЕТЕВЫХ МОДЕЛЕЙ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ЗНАНИЙ

В статье рассматривается использование гиперсетевых моделей представления знаний, вопросы исследования отношений различных порядков, обобщающих известные понятия классической теории множеств и отношений.

Ключевые слова: гиперсетевая модель, модель представления знаний, иерархические вложения, сетевая модель, оргграф, сеть, бинарное отношение, понятие множеств, отношения различных порядков.

Использование гиперсетевых моделей представления знаний (ГСМПЗ) [1] является перспективным направлением развития современных информационных технологий, связанных с моделированием сложноструктурированных предметных областей (ПО) различной природы [2]. К достоинствам таких моделей следует отнести возможность формализации с их использованием иерархической вложенной структуры

ПО, отражающей взаимосвязи различного характера между элементами ПО различных уровней агрегирования (детализации).

Возникновение и развитие ГСМПЗ продиктовано необходимостью повышения выразительных возможностей традиционных сетевых моделей представления знаний (СМПЗ), в основе которых лежит понятие помеченного ориентированного графа (орграфа). С математической точки зрения, орграф есть графическое представление соответствующего бинарного отношения на некотором множестве.

Переход от СМПЗ к ГСМПЗ базируется на многоуровневом обобщении классических понятий множества, отношения и графа, осуществляемом по следующей схеме:

- множество- гипермножество (ГМ) – обобщенное гипермножество (ОГМ) – супермножество (СМ);
- отношение – гиперотношение (ГО) – обобщенное гиперотношение (ОГО) – суперотношение (СО);
- граф – гиперграф (ГГ) – обобщенный гиперграф (ОГГ) – суперграф (СГ).

Большой научный и практический интерес представляют вопросы исследования и конструирования введенных и отношений различных порядков, обобщающих известные понятия классической теории множеств и отношений. Перспективным направлением такого рода исследований является структурно-математический подход, основы которого заложены в фундаментальных работах школы Н. Бурбаки, направленных на строгую научную систематизацию математических знаний и направлений математической науки [3]. В рамках указанного подхода большинство математических конструкций, на которых строятся те или иные отношения, могут быть получены как ступени так называемой шкалы множеств (ШМ) по определенной методике, центральным понятием которой является схема конструкций ступеней (СКС) ШМ.

Проведенный анализ показал, что конструирование унарных ГО (УГО) и бинарных ГО (БГО) полностью укладывается в рамки упомянутого выше структурно-математического подхода, предложенного Н. Бурбаки. Одним из его результатов является, в частности, вывод об однотипности СКС, в соответствии с которыми генерируются данные отношения различного порядка.

Исследования выявили ограниченность рассматриваемого подхода применительно к анализу и построению обобщенных УГО (ОУГО), обобщенных БГО (ОБГО) и СО, имеющих порядок, отличный от нулевого. Указанная ограниченность принципиальна и связана с невозможностью формализации в рамках СКС ШМ, общий вид которой приведен в [3], операции объединения множеств. Как следствие, изложенная в этой работе методика формирования ступеней ШМ ориентирована на применение только

операций булеана и декартова произведения множеств, что и предопределило необходимость ее дальнейшего развития.

Предлагается обобщение структурно-математического подхода к анализу и конструированию отношений, ориентированное на построение ОУГО, ОБГО и СО различных порядков. Данное обобщение базируется на расширении понятия СКС ШМ путем включения в ее состав компоненты, позволяющей моделировать объединение множеств при генерации графика отношения.

Использованные источники:

1. Лазарев, А.В. Смирнов В.В. Гиперсетевые методы инженерии знаний и их применение в информационных технологиях / А.В. Лазарев, В.В. Смирнов // Тезисы докладов международной конференции «Информационные технологии в моделировании и управлении». – СПб., 1996. – с.301 – 304.
2. Бурбаки, Н. Теория множеств. – М.: Мир, 1965. – 455с.
4. Нечай, А.А. Специфика проявления уязвимостей в автоматизированных системах управления критически важными объектами / А.А. Нечай, П.Е. Котиков // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке, сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 96-97.
5. Нечай, А.А. Выявление недеklarированных возможностей аппаратно-программного обеспечения / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2014. № 1-2 (10), С. 457-460.
6. Лохвицкий, В.А. Подход к построению системы автоматизированной интеграции информации в базу данных для её своевременной актуализации / В.А. Лохвицкий, С.В. Калинин, А.А. Нечай // Мир современной науки. Издательство «Перо». Москва. 2014. № 2 (24), С. 8-12.

Лопух Ю.И.

ассистент

Спицына Е.Ю.

студент 3го курса

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

РАЗВИТИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация. Проанализирован рынок платёжных карточек в Республике Беларусь, его динамика и структура, а также рынок банковских платёжных карт за рубежом на примере Франции.

Ключевые слова. Безналичный расчёт, рынок банковских платёжных карт, система безналичных расчётов, зарубежный опыт.

Развитие системы безналичных расчетов является актуальной задачей для большинства экономически развитых стран мира. Международный опыт свидетельствует о том, что государство может способствовать росту

безналичных платежей посредством использования мер стимулирующего характера и проведения мероприятий, направленных на повышение финансовой грамотности населения. Эффективность безналичных расчетов заключается в том, что они позволяют ускорить оборачиваемость средств. Также снижаются издержки обращения. Улучшается качество обслуживания клиентов банками.

Во Франции тенденция увеличения объема безналичных расчетов началась в 2009 году. Общее количество безналичных платежей выросло на 3,02 % в 2012 г. по отношению к 2011 г. и на 3,26 % в год в среднем к 2009 г. По сравнению с 2000 г. можно отметить рост на 3,5 % в год. Объем безналичных платежей во Франции в 2012 г. равен 18,07 миллиардам сделок (19% от количества платежей в зоне евро), то есть 269 безналичных платежей в год и на душу населения [2].

Платежная карточка, способ оплаты наиболее востребованный и во Франции. Более 8,47 миллиардов сделок, совершаемых с помощью карты, подсчитано в 2012 г. Количество платежей прогрессирует, увеличиваясь на 7,13 % (платежи онлайн) со средним ритмом роста с 2000 г. (+ 8,3 % в год). В 2012 г. платежи картой представляют около 46 % безналичных платежей во Франции. Таким образом, среди стран Европейского союза, Франция – вторая страна, имеющая наиболее высокое обращение к карте (21,3 %). Великобритания занимает первое положение с 26,5 % рынка, Германия представляет 8 % совокупности и Италия 4,3 %. В конце 2012 г. во Франции подсчитали приблизительно 84,6 миллиона платёжных карточек [3].

В Республике Беларусь развитию системы безналичных расчетов по розничным платежам уделяется значительное внимание на уровне Правительства и Национального банка. В результате работы, проведенной на всех уровнях в течение последних 10—12 лет:

- создана и совершенствуется нормативная правовая база, регулирующая проведение безналичных платежей;
- экономически активное население страны переведено на выплату заработной платы через карт-счета в банках;
- гражданам предоставлена возможность использования различных электронных платежных инструментов и средств платежа для осуществления безналичных расчетов в сфере розничной торговли и услуг: банковских пластиковых карточек, электронных денег, систем дистанционного банковского обслуживания (интернет-банкинг, мобильный банкинг, SMS-банкинг).

Наиболее активно используемым населением платежным инструментом для осуществления розничных платежей является банковская платёжная карточка. Одним из основных факторов его широкого использования является проведение работ по переводу населения на выплату заработной платы через расчётные счета в банках и популяризации данного платежного инструмента.

На 1 июля 2014 г. в Республике Беларусь общее количество карточек, выпущенных в обращение, составило 12,6 млн. единиц, количество открытых счетов – 11,9 млн. Показатель количества карточек на 1 человека в целом по стране составляет 1,3 единицы при численности населения 9467 тысяч человек.

Таблица – Эмиссия банковских карт за 2009 – 2014 гг.

Год	Количество карточек, находящихся в обращении, тыс. шт.	В том числе выпущенных системой “БЕЛКАРТ”, тыс. шт.
2009	6 083	1 100
2010	7 749	1 656
2011	9 799	3 336
2012	10 037	4 765
2013	11 800	5 279
2014	12 626	5 500

Примечание – Источник: [собственная разработка на основании статистических данных]

Следует отметить, что большинство показателей развития рынка карточек в Республике Беларусь лучше, чем у стран СНГ. Вместе с тем мы пока уступаем по этим показателям экономически развитым странам, что, прежде всего, связано с периодом формирования и развития рынка карточек. Для Республики Беларусь можно предоставить официальную статистику, основанную на результатах опроса населения по использованию средств осуществления безналичных платежей. Безналичные платежи по банковской рознице (оплаты товаров и услуг через электронные банковские карты, электронные деньги, интернет-банкинг и мобильные банковские технологии) составляют 97%; 73% из которых осуществляют безналичные расчёты по желанию, 20% производят из-за перечисления заработной платы на платёжную карту [1].

С целью создания условий для развития платёжной системы Республики Беларусь, повышения эффективности обработки платежей на всех этапах перевода денежных средств и сближения с международными стандартами необходимо продолжить работу по модернизации платёжных инструментов и совершенствованию правил осуществления платежей и переводов, денежных средств с учетом международного опыта и белорусской банковской практики.

Проанализировав ситуацию на рынке банковских платёжных карт во Франции необходимо отметить то, что приоритетным направлением развития в данной сфере является поддержание устойчивой и стабильной национальной системы платёжных карт как наиболее востребованного инструмента для проведения безналичных расчётов.

Совершенствование операций с банковскими платёжными карточками требуют реализации ряда мер организационно-экономического характера, направленных на сбалансированность экономических интересов партнеров по карточному бизнесу держателей карточек, банков, предприятий торговли

и сервиса: грамотное бизнес-планирование, наращивание объемов эмиссии карточек: внедрение кредитных карточек: разработка и внедрение системы стимулирования установления терминального оборудования и его эффективной эксплуатации на предприятиях торговли и сервиса: разработка и внедрение программ лояльности, стимулирующих активность держателей карточек в проведении расчетных операций с их использованием: развитие новых видов услуг для держателей карточек, проведение маркетинговых мероприятий; совершенствование тарифной политики; освещение накопленного опыта работы в средствах массовой информации.

Использованные источники:

1. Стефанович Л. Карточный рынок Беларуси: карточки, инфраструктура, операции / Л.Стефанович // Банковский вестник. – 2014 . - № 9/614. – С. 64-71.
2. Le site officiel de la Banque de France [La ressource électronique]. – Le régime de l'accès: https://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/Stabilite_financiere/cartographie-moyen-de-paiement-sripturaux-donnees-2012.pdf La date de l'accès : 14.10.2014.
3. Les comptes de la Banque de France/ Rapport annuel – 2012.

*Луговая В. Н., к.э.н.
доцент*

кафедра социологии и психологии управления

Голубев С.Н.

преподаватель

кафедра социологии и психологии управления

Харьковский национальный экономический университет

имени Семена Кузнеця

Украина, г. Харьков

**ДИАГНОСТИКА СОЦИАЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ КОЛЛЕКТИВНОГО
ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Аннотация. В статье обоснованы методические рекомендации по проведению диагностики социальных резервов коллективного трудового потенциала. Представлены результаты их апробации на предприятиях региона: осуществлена типологизация работников в зависимости от выполняемых социально-трудовых ролей (исполнительских, адаптивных или творческих), определены показатели сплоченности для каждого типа, проведена систематизация выявленных резервов. Предложены направления использования выявленных резервов.

Ключевые слова: диагностика, социальные резервы, социально-трудовые роли, сплоченность.

Новая управленческая парадигма основное внимание в принципах управления обращает на человеческий или социальный аспект управления: менеджмент направлен на человека, на то, чтобы побудить людей к совместным действиям, делать их усилия более эффективными [1]. Поэтому одним из наиболее важных вопросов управления коллективом предприятия является поиск эффективных инструментов для получения информации о социальных резервах – неиспользованных в данный момент возможностях, обеспечивающих качественное выполнение социально-трудовых ролей работниками и их сплоченность. Мы предлагаем применять для этого методы диагностики.

Под диагностикой социальных резервов мы будем понимать определение сущности и распознавания причин проблем предприятия в области распределения социальных ролей и сплоченности на основе всеобъемлющего анализа, с применением ряда методов. Полученные данные станут базой для определения способов управления коллективным трудовым потенциалом.

В целом методика диагностики социальных резервов развития коллективного трудового потенциала предполагает реализацию следующих этапов:

на подготовительном этапе происходит определение типа информации, выбор и обоснование показателей, формирование выборки, определение источников информации, выбор методов и разработка инструментария;

на этапе сбора информации определяется уровень выполнения социально-трудовых ролей персоналом, и оцениваются показатели сплоченности коллектива;

аналитический этап включает выполнение следующих процедур: типологизацию работников в зависимости от выполняемых социально-трудовых ролей (исполнительских, адаптивных или творческих), определение показателей сплоченности для каждого типа, систематизацию выявленных резервов;

на этапе разработки рекомендаций определяются способы использования выявленных резервов.

При проведении диагностики была использована фактологическая информация о состоянии выполнения социально-трудовых ролей персоналом и сплоченности коллектива. В исследовании принимали участие работники отделов кадров предприятий Харьковской области. Основным методом исследования было анкетирование – получение информации от респондента с помощью разработанной авторами анкеты.

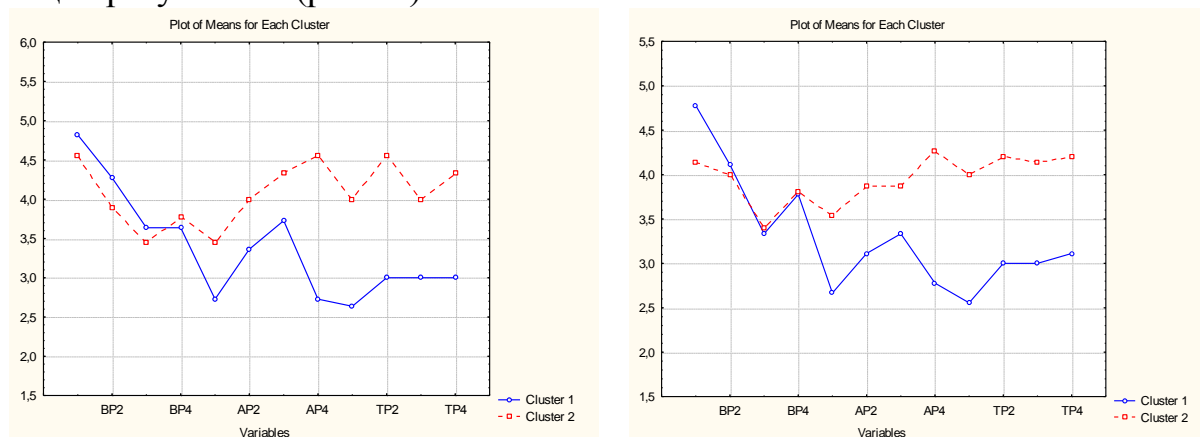
Полученные в результате анкетирования данные были обработаны с применением следующих методов анализа:

кластерный анализ – для группировки работников;

факторный анализ – для определения факторов сплоченности внутри каждого кластера;

метод ранжирования – для систематизации социальных резервов развития коллективного трудового потенциала, определения их значимости.

Во-первых была осуществлена типологизация работников с помощью кластерного анализа для каждого предприятия. Проведя анализ, получили следующие результаты (рис. 1.)



предприятие 1

предприятие 2

Рис. 1. Типологизация работников предприятий с помощью кластерного анализа

Как показал анализ, на предприятиях наблюдается почти одинаковая ситуация по распределению и выполнения социальных ролей. Большинство работников ориентированы на осуществление исполнительских социально-трудовых ролей. Особое значение для работников этой группы имеет материальное поощрение. Такая ситуация, вероятнее всего, является результатом получения низких доходов преобладающим большинством населения Украины. Если брать европейское пространство, то украинцы получают наименьшую заработную плату в Европе. Если украинский рабочий за час работы получает в среднем 2-2,5 доллара, то немецкий – 40 евро, а скандинавский – 80 евро. Доля заработной платы в себестоимости украинской продукции в настоящее время составляет в среднем 8-11%, а европейской – 40-50% [2].

Таким образом, следует отметить, что значительное количество работников отечественных предприятий видят в своей работе только средство получения материального вознаграждения и не желают брать на себя обязательства сверх тех, которые предусмотрены должностными инструкциями. Данный тип работников можно назвать «исполнителями».

Во второй кластер вошли работники, которые способны к выполнению любых социальных ролей, потому работников этой группы назовем «универсалы».

Следующим этапом методики является определение факторов сплоченности коллектива для каждого типа. Для этого применим приемы факторного анализа. Его реализация на предприятии 1 позволила определить

факторы сплоченности коллектива для каждого типа работников в зависимости от социально-трудовых ролей отдельно.

В группе работников-исполнителей выделились 3 фактора, которые имеют соответствующий процент дисперсии 35,2; 28,9; 23,3 (табл. 1).

Таблица 1

Результаты факторного анализа
(предприятие 1, работники-исполнители)

Факторы	Дисперсия, %	Код показателя	Нагрузка
Фактор 1	35,2	ПК1	0,94
		СПК1	-0,97
		СПК7	0,89
		Е12	0,93
Фактор 2	28,9	ПК4	0,90
		Е15	0,98
		Е16	0,87
		СК3	-0,96
Фактор 3	23,3	СПК4	-0,86
		СПК6	-0,87
		Е14	0,97
		СК7	0,98

В первый, наиболее значимый (35,2% дисперсии), фактор сплоченности работников-исполнителей первого предприятия вошли следующие показатели: коллективный способ принятия решений, готовность к сотрудничеству (негативное влияние), признание личного вклада в дела коллектива, контроль эмоций. Такое сочетание показателей свидетельствует о недоверии работников друг к другу, неготовности открыться и работать вместе.

Второй фактор (28,9% дисперсии) объединяет показатели: взаимодействие с руководством, способность к решению конфликтов, способность к командообразованию, способность руководителя поддерживать свой авторитет (негативное влияние). В данном случае следует отметить, что, скорее всего, работники высоко оценивают возможность взаимодействия с руководством и собственные способности к командообразованию и разрешения конфликтов, потому что руководитель не имеет авторитета среди подчиненных и они берут на себя его обязанности.

В третий фактор (23,3% дисперсии) вошли показатели: отождествление себя с коллективом (негативное влияние), положительный морально-психологический климат (негативное влияние), владение тактиками убеждения, умение руководителя мотивировать и стимулировать подчиненных. Такая структура фактора свидетельствует о важности материального вознаграждения для работников-исполнителей и преобладании индивидуального поощрения, что отрицательно сказывается на взаимодействии работников и морально-психологическом климате.

В результате анализа показателей сплоченности работников-универсалов выделилось три фактора с дисперсией 36,0; 25,8 и 31,4 соответственно (табл. 2).

Таблица 2

Результаты факторного анализа
(предприятие 1, работники-универсалы)

Факторы	Дисперсия, %	Код показателя	Нагрузка
Фактор 1	36,0	ПК1	0,88
		СПК2	0,93
		СПК5	0,91
		Е11	0,90
		Е13	0,88
		СК3	0,88
Фактор 2	25,8	ПК2	0,90
		ПК4	0,87
		СПК4	0,94
Фактор 3	31,4	СПК1	0,99
		СПК7	0,99
		СК6	0,99

Наиболее значимым является первый фактор, который описывает 36,0% дисперсии. В него вошли характеристики: коллективное принятие решений, работа с ошибками, взаимодействие с руководством, способность анализировать эмоции, понимание чужих эмоций, авторитет руководителя. Структура данного фактора свидетельствует о том, что для работников-универсалов важным является взаимодействие с руководителем и авторитет, но они стремятся участвовать в принятии решений. Также для них важна эмоциональная сторона взаимоотношений.

Второй фактор, уровень дисперсии которого 25,8%, включает показатели: коллективное определение стратегии, роль руководителя, отождествление себя с коллективом. Структура данного фактора подобна

первой и свидетельствует о стремлении работников этой группы быть активной частью целого и иметь компетентного руководителя.

Третий фактор с дисперсией 31,4% сочетает показатели: готовность к сотрудничеству, признание, умение руководителя формировать команды и работать в них. Такая структура фактора свидетельствует о стремлении большинства работников-универсалов к признанию в коллективе, для этого они готовы сотрудничать с другими и быть членами единой команды.

На предприятии 2 также были определены факторы сплоченности для двух групп работников.

В группе работников-исполнителей выделились 3 фактора, которые имеют соответствующий процент дисперсии 49,7; 33,0; 16,8 (табл. 3.).

В первый фактор сплоченности работников-исполнителей вошли следующие показатели: коллективный способ принятия решений (негативное влияние), коллективный способ определения стратегии (негативное влияние), готовность к сотрудничеству, работа с ошибками, взаимодействие с руководством, признание, способность к решению конфликтов, способность к командообразованию, умение руководителя управлять конфликтами. Структура фактора свидетельствует о нежелании работников принимать участие в определении стратегии и принятия решений. Работники-исполнители готовы к сотрудничеству с другими членами коллектива и с руководителем, умеют исправлять свои и чужие ошибки, ценят умение решать конфликты.

Таблица 3.

Результаты факторного анализа
(предприятие 2, работники-исполнители)

Факторы	Дисперсия, %	Код показателя	Нагрузка
Фактор 1	49,7	ПК1	-0,960
		ПК2	-0,960
		СПК1	0,952
		СПК2	0,994
		СПК4	0,954
		СПК5	0,914
		Е15	0,960
		Е16	0,960
		СК8	0,938
Фактор 2	33,0	СПК3	0,995
		Е12	0,995
		Е13	0,995

		ЕІ4	0,995
		СК1	-0,995
Фактор 3	16,8	СК7	0,87

Второй фактор объединяет показатели: безопасности, способность анализировать собственные эмоции, способность контролировать эмоции, владение тактиками убеждения, умение руководителя делегировать полномочия и ответственность (негативное влияние). Структура второго фактора свидетельствует о важности для работников-исполнителей второго предприятия эмоциональной составляющей взаимоотношений, но они не готовы брать на себя дополнительные полномочия и ответственность.

В третий фактор вошел показатель умения руководителя мотивировать и стимулировать подчиненных. Такая структура фактора свидетельствует о важности вознаграждения для работников-исполнителей.

В результате анализа показателей сплоченности работников-универсалов выделилось три фактора с дисперсией 34,8; 22,8 и 27,4 соответственно (табл. 4).

Таблица 4

Результаты факторного анализа
(предприятие 2, работники-универсалы)

Факторы	Дисперсия, %	Код показателя	Нагрузка
Фактор 1	34,8	ПК1	0,882
		ПК2	0,862
		ПК3	0,882
		ПК4	0,965
		СПК1	-0,882
Фактор 2	22,8	СПК3	0,927
		ЕІ3	0,845
		ЕІ4	0,845
		СК6	0,969
Фактор 3	27,4	СПК4	0,928
		СПК7	0,928

Наиболее значимым является первый фактор (31,5% дисперсии). В него вошли характеристики: коллективный способ принятия решений, коллективный способ определения стратегии, коллективное решение текущих задач, роль руководителя, готовность к сотрудничеству (негативное влияние). Структура первого фактора свидетельствует о стремлении

работников-универсалов иметь на предприятии партисипативную культуру, однако, желая принимать активное участие в делах предприятия, они не готовы сотрудничать с другими.

Второй фактор (26,2% дисперсии) включает показатели: безопасность, понимание эмоционального состояния коллег, владение тактиками убеждения, умение руководителя формировать команды и работать с ними. Структура фактора позволяет сделать вывод о важности для работников-универсалов эмоциональной составляющей взаимоотношений, признание необходимости наличия у руководителя социальной компетентности.

Третий фактор с дисперсией 27,4 сочетает показатели: отождествление себя с коллективом, признание. Структура фактора свидетельствует о желании работников получать признание среди членов коллектива.

После проведенного факторного анализа на двух предприятиях, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, гипотеза о сходстве факторов сплоченности для работников одного типа на разных предприятиях не подтвердилась. Хотя выделение типов работников в зависимости от социально-трудовых ролей является необходимым для определения однородных групп работников для последующего введения социально-трудовых резервов в действие, однако предложенную методику следует реализовывать для каждого предприятия в отдельности.

Во-вторых, необходимо отметить, что на обоих предприятиях есть множество социальных резервов как среди факторов сплоченности, так и социально-трудовых ролей. Это свидетельствует о том, что на предприятиях одновременно со значительным количеством экономических проблем есть и множество социальных проблем, которые касаются всех показателей сплоченности: культуры предприятий, которая оказалась далека от партисипативной, социально-психологического климата, эмоционального интеллекта и социальной компетентности руководителя.

В-третьих, такое значительное количество социальных резервов в условиях экономического кризиса требует проведения еще более глубокой диагностики, которая позволит не только знать факторы сплоченности, но и иметь информацию об их значимости. С этой целью предлагаем использовать метод экспертных оценок, который представляет собой способ получения информации об объекте исследования от экспертов, которыми выступают специалисты (профессионалы) в определенных областях знаний, и дальнейшую обработку этих данных.

Согласно В. Блумберга и В. Глущенко [3] эксперты в значительной степени восполняют недостаток количественной информации относительно элементов системы.

А. Тельнов [4] предлагает следующие этапы экспертного опроса: подбор экспертов, проведение процедуры опроса экспертов, обработка

полученных результатов. В данном исследовании были использованы наработки именно этого автора по выбору экспертов.

Количество экспертов, которые принимали участие в процессе экспертной оценки определены и обоснованы по формуле Бернулли [4]:

$$m = \frac{t^2 \times r \times g}{M_g^2}, \quad (1);$$

где m - количество экспертов; t - доверительный коэффициент (2,63);

r - доля элементов выборки с наличием заданной признаки (доля более квалифицированных экспертов) (0,9); g - доля элементов выборки с отсутствием заданной признака (доля менее квалифицированных экспертов) (0,1);

M_g - допустимая ошибка репрезентативности (0,25).

Таким образом, количество экспертов должно составлять:

$$m = \frac{2,63^2 \times 0,9 \times 0,1}{0,25^2} = 10 \text{ экспертов}$$

На основе этого расчета на обоих предприятии было выбрано по 10 экспертов.

В ходе исследования были организованы опросы экспертов для определения степени важности резервов в форме, приведенной в работе В. Блумберга и В. Глущенко [3]:

$$\begin{matrix} a_{11}, a_{21}, \dots, a_{i1}, \dots, a_{m1}, \\ a_{12}, a_{22}, \dots, a_{i2}, \dots, a_{m2}, \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots \\ a_{1j}, a_{2j}, \dots, a_{ij}, \dots, a_{mj}, \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots \\ a_{1n}, a_{2n}, \dots, a_{in}, \dots, a_{mn} \end{matrix}, \quad (2);$$

где a_{ij} – ранг i -го резерва, полученный от j -го эксперта;

m – количество показателей, которые были оценены;

n – количество экспертов, которые принимали участие в опросе.

Проведенное исследование позволяет определить последовательность введения социальных резервов коллективного трудового потенциала на каждом предприятии.

На первом предприятии необходимо использовать резервы в следующей последовательности:

- 1) умение руководителя формировать команду и работать в ней;
- 2) умение руководителя мотивировать и стимулировать;
- 3) авторитет руководителя;
- 4) умение решать конфликты в коллективе;

- 5) получение признания за личный вклад;
- 6) ощущение себя частью коллектива;
- 7) знание тактик убеждения;
- 8) способность спокойно воспринимать ошибки;
- 9) принятие решений текущим обсуждением;
- 10) готовность сотрудничать с другими членами коллектива;
- 11) руководство открыто к контактам;
- 12) определение стратегических направлений развития открытым взаимодействием сотрудников;
- 13) умение контролировать разрушительные эмоции;
- 14) умение анализировать свои эмоции;

Последовательность введения социальных резервов развития коллективного трудового потенциала в действие на втором предприятии следующая:

- 1) умение руководителя формировать команду и работать в ней;
- 2) получение признания за личный вклад;
- 3) способность руководителя делегировать полномочия;
- 4) умение руководителя управлять конфликтами;
- 5) готовность сотрудничать с другими членами коллектива;
- 6) умение создавать команду;
- 7) признание себя частью коллектива;
- 8) умение решать конфликты в коллективе;
- 9) способность спокойно воспринимать ошибки;
- 10) знание тактик убеждения;
- 11) принятие решений текущим обсуждением;
- 12) понимание состояния коллег и стремление участвовать в решении их проблем;
- 13) определение стратегических направлений развития открытой взаимодействием сотрудников;
- 14) стремление строить планы на будущее;
- 15) умение контролировать разрушительные эмоции.

Как показал проведенный анализ, наиболее критическим социальным резервом является социальная компетентность руководителя. Особенно это касается умения руководителя формировать команды и работать с ними. Первые ранги на обоих предприятиях эксперты отдали именно этому показателю социальной компетентности руководителя. Введение его в действие является одним из наиболее важных задач, которые стоят сегодня перед системой управления персоналом и предприятием. Полученный в исследовании результат находит поддержку и среди других исследователей. Так Ю. Афонин, А. Жабин, А. Панкратов отмечают, что лидер XXI века является командным игроком, ведь лучших результатов можно достичь только за счет кооперации, а не конкуренции и индивидуальных достижений, поэтому отношения с подчиненными является одной из

ключевых переменных успеха [5]. Менеджеры и лидеры не в состоянии сегодня эффективно управлять только за счет принятия решений и распространения приказов. Они должны стремиться к «кооперации» и заинтересованности сотрудников в успешном выполнении задач. Лидерство перестает быть индивидуальным, оно становится успешным в результате разделения, которое поддерживается ментально и в котором принимают участие работники компании. В такой ситуации лидеры не отдают команды, а становятся наставниками, отмечают С. Перминова и В. Перминова [6].

Важным социальным резервом также является социально-психологический климат. Почти все показатели, которые его характеризуют, вошли в перечень резервов. Особенно это касается такого показателя как «получение признания за личный вклад», который на обоих предприятиях вошел в первую пятерку. Это свидетельствует о необходимости пересмотреть также и систему мотивации персонала предприятий, особенно ее нематериальный аспект.

На предприятии 1 важным резервом является умение решать конфликты в коллективе, а на предприятии 2 – умение руководителя управлять конфликтами. Хотя конфликт является одним из важных этапов развития системы, только грамотный перевод деструктивного конфликта в конструктивное русло приводит к победе справедливости, разрешению противоречий и тогда его результатом могут быть: улучшение взаимоотношений, качество совместной деятельности сотрудников, оздоровление морально-психологического климата. Таким образом, для реализации этого социального резерва следует развивать компетентность работников в сфере эффективного использования ресурсов конфликта, подготовить психологически их к взаимодействию с различными конфликтными явлениями, как с точки зрения непосредственного участия, так и управления ими.

Развитие социальной компетентности руководителя, конфликтологической компетентности, оздоровление СПК и другие социальные резервы коллективного трудового потенциала предполагают проведение обучения и воспитания, как членов коллектива, так и руководителя. Для этого следует воспользоваться наработками современной андрагогики, которая рекомендует для обучения взрослых использовать активные технологии обучения – тренинги.

Именно тренинг среди других социально-психологических методов позволяет реализовать необходимые психологические условия развития профессионального и личностного самосознания людей и актуализации их ресурсов, изменить их поведение и отношение к миру и другим людям, отмечает И. Вачков [7].

Преимущество тренинга перед другими методами заключается в том, что он позволяет взрослому человеку сознательно выбирать и выстраивать собственную траекторию обучения, выступая при этом активным

участником образовательного процесса [8]. Кроме этого, следует отметить, что тренинг это всегда работа в группе, то есть он имеет все преимущества, которые имеет групповая форма работы по сравнению с индивидуальной [9]:

групповой опыт противодействует отчуждению, помогает решению межличностных проблем;

группа отражает общество в миниатюре: делает очевидным такие факторы, как давление партнеров, социальное влияние и конформизм;

групповая работа предоставляет возможность получения обратной связи и поддержки от людей со сходными проблемами;

в группе человек может обучаться новым умениям, экспериментировать с различными стилями отношений среди равных партнеров;

в группе участники могут идентифицировать себя с другими, «сыграть» роль другого человека для лучшего понимания его и себя и для знакомства с новыми эффективными способами поведения, применяемыми кем. Возникающие в результате этого эмоциональная связь, сопереживание, эмпатия способствуют личностному росту и развитию самосознания;

группа облегчает процессы самораскрытия, самоисследования и самопознания.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Социальные резервы коллективного трудового потенциала – это неиспользованные в данный момент возможности, обеспечивающие качественное выполнение социально-трудовых ролей работниками и их сплоченность. Для эффективного управления коллективным трудовым потенциалом руководителям предприятий следует принимать меры по своевременной диагностике и использованию социальных резервов.

Методика диагностики социальных резервов развития коллективного трудового потенциала предполагает реализацию подготовительного этапа, сбора информации, аналитического этапа и разработки рекомендаций. Ее применение на двух предприятиях Харьковской области позволило получить информацию о состоянии выполнения социально-трудовых ролей персоналом и сплоченности коллектива.

Типологизация работников в зависимости от выполняемых социально-трудовых ролей позволила выделить две группы работников: исполнители (преобладает выполнение исполнительских ролей) и универсалы (выполнение исполнительских, адаптивных и творческих). В результате определения факторов сплоченности для каждого типа работников было выявлено их значительное количество, что свидетельствует о низком уровне использования социального капитала на предприятиях. С целью систематизации выявленных резервов было проведено их ранжирование экспертами. Основными социальными резервами коллективного трудового потенциала предприятий являются социальная компетентность руководителя

и социально-психологический климат. С целью использования выявленных резервов коллективного трудового потенциала следует провести обучение персонала предприятия с применением тренинговых методов.

Следующий этап работы авторов будет посвящен именно разработке комплекта тренингов для реализации социальных резервов коллективного трудового потенциала предприятий.

Использованная литература:

1. Поршнева А.Г. Управление организацией: учебн. / Поршнева А.Г., Румянцева З.П., Саломатин Н.А. – М.: ИНФРА-М, 2000. - 669 с.
2. <http://expres.ua/main/2013/05/02/86546-pakrashchennya-ukrayinciv-2013-mu-naumensha-zarobitna-plata-uevropi>
3. Блумберг В. А. Какое решение лучше? Метод расстановки приоритетов / В. А. Блумберг, В. Ф. Глущенко. - Л.: Лениздат, 1982. - 160 с.
4. Тельнов А. С. Управління якістю праці на промисловому підприємстві: [монографія] / А. С. Тельнов. — Хмельницький: ХНУ, 2005. — 290 с.
5. Афонин Ю. А. Социальный менеджмент : [учебн.] / Ю. А. Афонин, А. П. Жабин, А. С. Панкратов. — М. : Изд-во МГУ, 2004. – 320 с.
6. Пермінова С. О. Ефективне лідерство в умовах глобалізації ринку / С. О. Пермінова, В. О. Пермінова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 17 – Кіровоград: КНТУ, 2010. – С. 59-67.
7. Вачков И.В. Психология тренинговой работы: Содержательные, организационные и методические аспекты ведения тренинговой группы / И.В. Вачков. — М.: Эксмо, 2007. — 416 с.
8. Артемова Л. Особливості професійної освіти дорослих / Л. Артемова // Модернізація професійної освіти і навчання: проблеми, пошуки і перспективи: зб. наук. пр. / [редкол. : В.О. Радкевич (голова) та ін.]. – К. : Інститут професійно-технічної освіти НАПН України, 2011. – С. 152-164
9. Kjell Erik Rudestam. Experiential Groups in Theory and Practice Monterey, Calif. : Brooks / Cole, 1982; М. : Прогресс, 1990 - СПб. : Питер Ком, 1998 // <http://nkozlov.ru/library/psychology/d4601/>

*Лукьянова И.Н., к.э.н.
доцент*

Петрова Н.В.

ст. преподаватель

кафедра экономики и организации производства

ФГБОУ ВПО «ГСХА»

Россия, г. Великие Луки

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Псковская область с точки зрения демографии является проблемным регионом, поскольку демографическая ситуация характеризуется

постоянным сокращением населения. Если на начало 2001 года в Псковской области проживало 781,8 тыс. чел., то на начало 2014 года численность населения сократилась на 125,2 тыс. чел. Главной причиной неблагоприятной демографической обстановки в Псковской области в начале XXI века является очень высокая доля людей пенсионного возраста. Высокая доля людей старшего возраста сказывается на повышенной смертности населения области в целом, предопределяя высокую естественную убыль населения. В Псковской области прослеживается заметное превышение смертности над рождаемостью. Если в целом по России в 2013г. естественная убыль населения составляла 0,0‰, то в Псковской области она равнялась 7,6‰. Однако в области всё же наблюдается положительная динамика к снижению естественной убыли. По сравнению с 2001 годом она снизилась в 2013году почти наполовину. За этот период коэффициент рождаемости вырос с 8,0‰ до 10,9‰.

Это во многом стало возможно благодаря мерам государственной помощи семьям с детьми (материнский капитал, выделение земельных участков при рождении третьего ребенка, пособия по уходу за детьми). В Псковской области наряду с российскими программами действуют и региональные меры поддержки. Так, например, кроме материнского (семейного) капитала, жительницы Псковской области получают еще и региональный материнский капитал в размере 100 тысяч рублей. Право на эту меру поддержки имеют женщины, родившие (усыновившие) третьего и каждого последующего ребенка, начиная с 1 января 2011 года.

Таблица 1 – Динамика демографических показателей

Показатель	2001г.	2007г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Численность постоянного населения на начало года, тыс.чел. в т.ч.	781,8	713,4	673,4	671,3	666,9	661,5	656,6
моложе трудоспособного возраста	135,6	101,5	96,0	96,2	97,2	98,6	100,2
в трудоспособном возрасте	448,4	434,6	399,3	397,1	389,7	381,1	372,7
старше трудоспособного возраста	197,8	177,3	178,1	178,0	180,0	181,8	183,7
Общий коэффициент демографической нагрузки	441	408	446	448	462	477	493
Численность городского населения, тыс. чел	513,2	480,7	476,1	471,4	467,9	464,7	460,8
Численность сельского населения,	268,6	232,7	205,8	199,9	199,0	196,8	195,8

тыс. чел							
Количество женщин на 1000 мужчин, чел	1195	1237	1182	1182	1178	1177	1175
Число родившихся на 1000 населения, чел	8,0	9,6	10,5	10,5	11,1	11,0	10,9
Число умерших на 1000 населения	22,8	20,9	21,1	19,4	19,6	18,6	18,5
Естественный прирост(+), убыль (-)	-14,8	-11,3	-10,6	-8,9	-8,5	-7,6	-7,6
Число браков на 1000 населения	6,5	8,3	8,2	9,2	8,3	8,4	7,9
Число разводов на 1000 населения	4,9	4,4	4,4	4,8	4,7	5,0	4,7

В качестве положительного момента следует отметить и повышение устойчивости браков.

Не смотря на положительные тенденции существует большое количество проблем, которые мешают дальнейшему росту населения. Например, диспропорция в численности мужчин и женщин. Особое беспокойство вызывает так же сокращение сельского населения.

На изменение численности населения, ее половозрастного состава несомненно оказывает влияние и миграция. Для Псковской области характерна сложная экономическая обстановка, которая во многом обусловлена неравномерностью развития районов. Экономическая активность в основном сконцентрирована в городах Псков и Великие Луки. Ограниченность выбора места работы, неудовлетворительный уровень оплаты труда, недостаточное качество предоставляемых услуг являются главными причинами выезда населения не только из сельской местности, но и из области в целом. Естественная убыль населения усугубляется миграционным оттоком. Из Псковской области трудоспособное население выезжает соседние более благополучные регионы страны. При этом, в составе выезжающих преобладает молодежь.

Низкая рождаемость и отток трудоспособного населения приводят к росту доли старших возрастов в населении области и сокращению численности населения в трудоспособном возрасте. В Псковской области 28% населения - люди старше трудоспособного возраста. Это самый высокий показатель среди регионов Северо-Запада. На начало 2014 года на 1000 лиц трудоспособного возраста приходилось 762 человека нетрудоспособного возраста, из них 493 пенсионера и 269 детей [1]. В результате наблюдается рост коэффициента демографической нагрузки. В будущем, при сохранении аналогичной тенденции такая ситуация может повлечь за собой рост нагрузки на сферу социальной защиты и поддержки населения, увеличение социальных расходов областного бюджета.

Поскольку, в Псковской области в течение нескольких лет наблюдается отток молодого населения, перейти от естественной убыли населения к естественному приросту в ближайшее время невозможно.

В связи с отсутствием достаточных демографических ресурсов для стабилизации численности населения, следует разработать комплекс мер, снимающих наиболее острые проблемы. Одним из способов решения этой проблемы является миграционный приток населения в Псковскую область из других регионов страны. Поэтому главной целью миграционной политики в области должно быть привлечение на постоянное жительство молодых семей. Этому должны способствовать социально-экономические преобразования в Псковской области, нацеленные на рост экономической активности населения, создание в прессе позитивного имиджа Псковской области, как приграничного региона, и материальные субсидии молодым переселенцам.

Использованные источники:

1. <http://pskovstat.gks.ru/> Псковский статистический ежегодник

Лукьянова Т.А.

студент

Харькова Н. В., к.т.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет»

**ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ
МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
THE HISTORICAL BACKGROUND OF THE FORMATION OF
INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS**

Аннотация

В статье рассмотрены исторические предпосылки становления международных стандартов финансовой отчетности, их определение и роль.

Abstract

The article deals with the historical background of the formation of international financial reporting standards, their definition and role.

Ключевые слова: МСФО, этапы, стандарты, финансовая отчетность.

Keywords: IAS, stages, standards, financial reporting.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) — это базирующаяся на единых концептуальных основах система требований к признанию, оценке, представлению и раскрытию информации в финансовой отчетности публичных компаний. Роль финансовой отчетности и ее влияние на рыночную ситуацию за последние годы выросли многократно. Широко известны скандалы с участием транснациональных корпораций, руководство которых манипулировало учетными данными, что привело к значительным потрясениям на мировом финансовом рынке: взлетам и падениям фондовых индексов, банкротствам компаний, убыткам инвесторов. Все чаще звучат

призывы о необходимости принятия глобальных стандартов отчетности, которые позволили бы обеспечить финансовую прозрачность компаний и избежать повторения кризисных ситуаций на мировом рынке.

Роль таких стандартов призваны играть Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), которые получают все большее распространение в мире, в странах, как с развитыми, так и с развивающимися рынками.

Однако становление международных стандартов финансовой отчетности произошло не сразу, а имело закономерный характер, связанный с различными историческими процессами.

Цель исследования – выявление основных исторических предпосылок возникновения МСФО, рассмотрение этапов развития МСФО, а также изучение организаций, ответственных за рассмотрение и принятие МСФО, их функций.

Актуальность данной темы заключается в том, что МСФО на сегодняшний день продолжают свою эволюцию, и для того чтобы выявить грамотный курс дальнейшего развития необходимо знать исторические причины возникновения международных стандартов финансовой отчетности и этапы их развития для учета всех ошибок и недостатков.

Исторические предпосылки становления международных стандартов финансовой отчетности можно отразить в следующих этапах.

I этап. Крах 1929 года на мировых фондовых рынках, породивший многолетний глобальный экономический кризис в индустриально развитых странах и регионах, выявил недостаточность применявшейся системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Концептуальные принципы составления финансовой отчетности в разных странах и даже в разных компаниях одной страны существенно отличались. Отчетность разных компаний не всегда правильно понималась пользователями. Она оказывалась несопоставимой, непригодной для серьезного делового анализа, приводила к ошибочным и неоднозначным выводам о результатах деятельности и финансовом положении компаний, представивших отчетность.

II этап. В начале 1930-х годов в США начали разрабатывать систему национальных общепризнанных стандартов бухгалтерского учета и отчетности, которые добровольно применялись крупными компаниями, представленными на фондовых биржах. На этой основе со временем возникла система ГААП США, дошедшая до наших дней. Федеральная комиссия по ценным бумагам США требует применения ГААП всеми крупными компаниями, входящими в листинг на американских фондовых биржах. В Европе пошли по пути обязательного применения компаниями национальных планов счетов бухгалтерского учета по модели известного австрийского бухгалтера Э. Шмалленбаха. После Второй мировой войны из этих планов счетов бухгалтерского учета возникла система национальных

счетов для учета внутреннего валового продукта и других показателей национальной экономической статистики.

До Второй мировой войны все потребности в финансировании удовлетворялись за счет внутренних источников. Однако после войны ситуация резко изменилась. Значительному росту международных рынков капитала способствовали специальные программы помощи восстановлению разрушенных стран. То, что рынки капитала теперь взаимосвязаны, стало очевидным после кризисов фондового рынка, произошедших в 1987 и 1988 годах и затронувших все ведущие рынки мира.

За последние 25 лет роль транснациональных корпораций (ТНК) претерпела серьезные изменения: сейчас они занимают доминирующее положение на большинстве сегментов рынка. Многообразие учетных практик создает определенные проблемы при ведении международного бизнеса, поскольку постоянно приходится приспосабливаться к традициям и нормативным актам страны-партнера.

В последнее десятилетие существенно расширились каналы финансирования компаний, независимые от банковского кредитования, то есть прямые заимствования путем распространения ценных бумаг на фондовых рынках. Рост биржевых спекуляций инициировал появление на рынке множества «производных ценных бумаг». В конце прошлого века на мировом фондовом рынке обращались ценные бумаги, номинальная стоимость которых превышала стоимость годового продукта всех стран мира.

Национальные общепризнанные стандарты бухгалтерского учета (ГААП), зародившиеся в США, получили распространение в Канаде, Англии, Мексике, Италии и других. ГААП в каждой из этих стран имели свои особенности, но везде обеспечивали определенное единство и стабильность подходов к ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности, гарантировали ее сопоставимость с отчетностью других национальных компаний. Достоверность и надежность отчетной информации повысились, возросло доверие к ней со стороны разных пользователей. Европейская комиссия издала Четвертую и Седьмую директивы, унифицирующие финансовую отчетность стран Европейского Союза.

Национальные ГААП постепенно, но неуклонно и неотвратно вытесняются Международными стандартами финансовой отчетности. Хотя МСФО впитали в себя многие «общепризнанные принципы бухгалтерского учета», но пошли дальше последних в разработке стандартных норм по отражению в финансовой отчетности новых явлений в экономике и финансах.

Разработка проблем МСФО началась в 1960-е годы под эгидой Центра Организации Объединенных Наций по транснациональным корпорациям. Выступая на Генеральной Ассамблее ООН в начале 1960-х годов, президент

США Джон Кеннеди обратил внимание мирового сообщества на развитие глобальных экономических отношений, возникающих на основе транснациональных корпораций. Для нормального функционирования новых отношений необходим «универсальный язык общения бизнесменов». В качестве такого языка он назвал бухгалтерский учет и финансовую отчетность, доступную и понятную всем заинтересованным лицам [4, с. 12-14].

III этап. В 1973 году в Лондоне соглашением профессиональных организаций из 10 стран (Австралии, Канады, Франции, ФРГ, Японии, Мексики, Нидерландов, США, Великобритании и Ирландии) была создана неправительственная частная профессиональная организация — Комитет по международным стандартам (IASB), который наладил тесное сотрудничество с Международной федерацией бухгалтеров. В 1973–1989 гг. основой деятельности IASB стало обобщение практики ведения учета в экономически развитых странах, представление и раскрытие информации в финансовой отчетности, а итогом — документы (в виде набора правил и разъяснений) под общим названием «международные стандарты бухгалтерского учета» [3, с. 25].

IV этап. Период с 1989 по 1995 гг. принято считать началом формирования системы МСФО как системы стандартов, базирующейся на единых концепциях (принципах). В 1989 г. Комитет по международным стандартам (IASB) разрабатывает Концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности. Ряд развивающихся стран (Сингапур, Малайзия, Кипр и др.) принимает международные стандарты в качестве национальных систем бухгалтерского учета. Некоторые европейские компании начинают добровольно использовать МСФО для составления консолидированной отчетности. Появилось мнение о том, что переход на МСФО способствует привлечению международных инвестиций.

V этап. В 1995–2000 гг. разрабатываются ключевые наборы стандартов, согласованные с авторитетными международными организациями. Так, международная организация комиссий по ценным бумагам рекомендовала МСФО в качестве основы составления отчетности для листинга на любых биржах мира. В эти же годы законодательства ведущих европейских стран (Германии, Франции, Италии, Австрии, Финляндии) разрешают использовать МСФО для составления консолидированной финансовой отчетности. Тем не менее, основой составления финансовой отчетности в этих странах по-прежнему являются национальные стандарты. Как и в США, рынки капиталов которых являются наиболее развитыми и привлекательными, до настоящего времени используется национальная система учета GAAP. Теоретики и практики бухгалтерского учета Северной Америки не признают МСФО, полагая, что американская система лучше подходит для использования в странах рыночной экономики. Благодаря крупному американскому фондовому

рынку, GAAP наиболее востребована компаниями, размещающими свои ценные бумаги на рынке капитала. Отчетность же европейских компаний, основанная на принципах МСФО, на биржах США и Канады признается только после внесения определенных корректировок, приближенных к американским стандартам [2, с. 352].

VI этап. В 2000 году начался новый этап развития МСФО — этап конвергенции (сближения) международных и национальных (в первую очередь, американских) стандартов, что, в конечном счете, приведет к формированию глобальных стандартов финансовой отчетности. В связи с появлением новых задач возникла необходимость реформирования Комитета по международным стандартам (IASB). Его функции были переданы Совету (IASB), который, в свою очередь, стал частью новой структуры — Фонда Комитета по МСФО (IASCF).

Попечители (всего 22 человека) представляют различные регионы мира и международные организации, пользователей и составителей финансовой отчетности и являются управляющей структурой Фонда Комитета по МСФО. Они отслеживают эффективность работы Совета, занимаются поиском финансирования, одобряют бюджет, несут ответственность за конституциональные изменения, назначают членов нижестоящих структур.

Совет по международным стандартам (IASB) является основной действующей организацией Фонда Комитета по МСФО (IASCF) и несет полную ответственность за создание непосредственно стандартов. Задачами Совета являются разработка и публикация МСФО, проектов стандартов, дискуссионных документов, Концептуальных основ, окончательное одобрение интерпретаций и т.п. В его составе насчитывается 14 членов, 12 из которых работают на постоянной основе.

В функции Комитета по интерпретациям (IFRIC) входят:

- разработка интерпретаций, касающихся применения МСФО;
- регламентация вопросов, не затрагиваемых МСФО, на базе Концептуальных основ;
- публикация проектов интерпретаций;
- рассмотрение комментариев заинтересованных сторон;
- получение одобрения Совета для окончательного варианта интерпретаций [1, с. 212].

В состав IFRIC входят 14 назначаемых Попечителями членов, имеющих право голоса.

Консультационный Совет (SAC) дает консультации Совету по приоритетным направлениям, докладывает о применении МСФО. Согласно Конституции, данный орган может состоять из 30 и более человек.

VII этап. В настоящее время финансовую отчетность в полном соответствии с МСФО добровольно составляют более 40 тыс. транснациональных корпораций, имеющих более 200 тыс. дочерних зависимых

организаций по всему миру. Стран, в которых в качестве национальных стандартов приняты международные стандарты финансовой отчетности, не так уж и много. Как правило, это небольшие страны, например, Латвия, Мальта, Кувейт и т. п. Страны с развитой экономикой сохраняют свою национальную систему учета. Поскольку самостоятельность учетной системы - один из элементов экономического суверенитета страны.

Таким образом, можно сделать вывод, что становление международных стандартов финансовой отчетности – закономерный результат исторического развития мировой экономики. Связано это, в первую очередь, с процессом глобализации и интеграции, а также с неудобствами в международных экономических отношениях из-за разных стандартов учета и отчетности предприятий.

Основными органами, отвечающими за составление и представление МСФО, является Комитет по интерпретациям (IFRIC) и Совет по международным стандартам (IASB). Главная задача Комитета и Совета – постепенное сближение международных стандартов финансовой отчетности с национальными стандартами для образования в конечном итоге глобальных стандартов финансовой отчетности.

Использованные источники:

1. Агеева, Ольга Андреевна. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие / Агеева О. А.; - Москва: Бухгалтерский учет, 2011. - 463 с.: табл.
2. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник для вузов / Гетьман В. Г., Рожнова О. В., Каспина Р. Г. и др.; под ред. В. Г. Гетьмана. - Москва: Финансы и статистика, 2012. - 653 с.: табл.
3. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие / Куницына Я. Н., Лаврухина Т. А., Сапожникова Н. Г. и др.; под ред. Н. Г. Сапожниковой. - Москва: Кнорус, 2012. - 367 с.
4. Штурмина, О. С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебное пособие / О. С. Штурмина. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 247 с.

*Луцевич К.А.
студент 2 курса
специальность «ЭУП»
ЭФ, ПолесГУ
Паришутич О. А., к.э.н.
доцент*

*Полесский государственный университет
РБ, г. Пинск*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОСТАВЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

В экономической и политической жизни любой страны большое значение имеют внешнеэкономические связи. Их основным направлением является решение двух принципиально важных задач: обеспечение национальных интересов и содействие социально-экономическому развитию страны.

Целью статьи является рассмотрение положительных аспектов вступления Республики Беларусь в Таможенный союз и поиск возможных перспектив развития страны в его составе.

Таможенный союз, в состав которого входят Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация начал свою деятельность с 1 января 2010 года.

Образование Таможенного союза положительно сказалось на экономическом развитии Республики Беларусь и, в частности, на работе транспорта единой таможенной территории. Доля экспорта транспортных услуг к настоящему времени составляет 25,3 % от общего объема экспорта услуг страны. Суммарный доход от транзита по территории республики достиг отметки 3 млрд. долл. США. Доля транспортного комплекса в структуре ВВП составляет 7,2 %.

В 2014 году объем внешней торговли услугами составил 13,4 млрд. долларов и по сравнению с 2013 годом вырос на 0,7 млрд. долларов или на 5,3%. Товарооборот с Казахстаном в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличился на 17,1% или на 167,9 млн. долл. США и составил 1,1 млрд. долл. США. Сальдо внешней торговли сложилось положительное, величиной 0,6 млрд. долл. США. Экспорт возрос на 0,7%, импорт – в 2,5 раза.

Данные свидетельствуют о наличии эффекта создания торговли для Казахстана за счет роста белорусского экспорта, а также для Беларуси – за счет импорта из Казахстана. При этом импорт из Казахстана не вступает в прямую конкуренцию с белорусскими товарами – зерно, табачное сырье, ациклические углеводороды, шерсть, сталь, цинк.

В торговле со странами СНГ увеличился товарооборот с Молдовой (на 54,7 млн. долл. США, составив 411,6 млн. долл. США), Азербайджаном (на 40,2 млн. долл. США, составив 329,6 млн. долл. США), Таджикистаном (на

0,4 млн. долл. США, составив 35,0 млн. долл. США). Данный результат отвечает требованиям Всемирной торговой организации, утверждающей, что таможенные союзы должны создаваться таким образом, чтобы не вызывать отклонения торговли с третьими странами [1].

В настоящее время существуют следующие положительные аспекты участия Республики Беларусь в работе Таможенного союза:

1. Единое таможенно-тарифное и нетарифное регулирование в торговле с третьими странами обеспечивает защиту интересов белорусских производителей на рынках России и Казахстана и способствует росту белорусского экспорта.

2. Отмена на белорусско-российской границе всех видов государственного контроля: таможенного, санитарного, ветеринарного, фитосанитарного, транспортного. В результате данных мер обеспечивается беспрепятственное перемещение товаров внутри Таможенного союза.

3. Для Республики Беларусь также одним из важных положительных моментов является рост инвестиционной привлекательности государства ввиду создания обширного рынка для продвижения товаров. С учетом перспективы беспрепятственной реализации на рынках Казахстана и России продукции, произведенной на территории Беларуси, у иностранных инвесторов открываются новые возможности [2, с. 6].

Создание Таможенного союза способствовало росту внешней и взаимной торговли государств, входящих в него, а также укреплению кооперационных связей между предприятиями и увеличению потока транзитных перевозок [3].

В результате вышеизложенного можно сделать вывод, что с целью увеличения экспортного потенциала белорусских предприятий с учетом преимуществ, открытых в связи с участием в Таможенном союзе, Республике Беларусь необходимо реализовать следующие меры:

- активизировать кооперационное сотрудничество в промышленной сфере, прежде всего в машиностроении, фармацевтике и других отраслях;

- максимально использовать промышленный потенциал сборочных производств сельскохозяйственной и автомобильной техники, созданных в странах Таможенного союза, с целью увеличения экспортных поставок белорусских комплектующих;

- активизировать сотрудничество в инновационной сфере за счет реализации с партнерами из стран Таможенного союза совместных проектов в сфере высоких технологий;

- обеспечить участие белорусских предприятий в государственных закупках стран Таможенного союза, взаимодействие с потенциальными покупателями в этих странах, местными банками и другими структурами для

выявления потребности в приобретении техники и возможности кредитования поставок.

Использованные источники:

1. Таможенная статистика // Государственный таможенный комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://gtk.gov.by/ru/stats/itogi_vnesh_torgovli2014 . - Дата доступа: 01.03.2015.
2. Есин, Р.О. Республика Беларусь и Евразийская интеграция: история, состояние и перспективы / Р.О. Есин // Экспертиза . – 2012. - № 1. - С. 5-7.
3. Основные итоги функционирования Таможенного союза // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?IsDlg=0&ID=2704&print=1> . - Дата доступа: 01.03.2015.

*Лысенко А.О.
студент 402 гр.
специальность информатика
БГУ
филиал в г. Новозыбкове
Россия, г. Новозыбков*

ОБЩИЕ ПОДХОДЫ ПО ИЗУЧЕНИЮ ТЕМЫ: БАЗЫ ДАННЫХ

Аннотация

В данной статье рассматриваются методические подходы к изучению реляционной базы данных в школьном курсе информатики, основные подходы к изучению данной темы, так же изучение структуры СУБД, постановка самостоятельно целей при создании базы данных.

Обучение школьников работе с базами данных напрямую связано с решением задачи подготовки к труду, продолжению образования, а именно формируются представления о роли и месте компьютерной техники в современном и будущем обществе, об основных закономерностях обработки информации с помощью компьютера (поиск, хранение и предъявление), названий и содержание основных этапов решения задач автоматизации поиска информации.

Положительных результатов в работе по развитию познавательной активности учащихся можно добиться в случае, если:

- активная познавательная деятельность школьников была организована при условии создания благоприятного эмоционального фона, что возможно благодаря изменениям в оценочной деятельности учителя, введению самоконтроля и самооценки учащихся, согласуемой с учителем;
- на учебных занятиях был обеспечен постепенный и последовательный переход на субъект-субъектные отношения, которые можно создать в совместной деятельности, основанной на внутренней мотивации;

- при новом способе организации учебного процесса был изменен поведенческий стиль учителя, выполнения им функций мотиватора в учебном труде, координатора учебных действий школьников.

Для решения задачи развития познавательной активности учащихся важно применять активные методы обучения, адекватные содержанию материала. В этом случае возможно научить учащихся применять свои знания в новых и необычных ситуациях, т.е. развивать элементы творческого мышления.

Таким образом, для решения задачи развития познавательной активности учащихся важно, чтобы они не столько получали готовые знания, сколько открывали их заново. При этом задача учителя – возбудить внимание учащихся, их интерес к учебной теме, усилить на этой основе познавательную активность. Желательно, чтобы через посредство широкого применения самостоятельных работ учитель стремился к тому, чтобы проблему ставили сами учащиеся. Важно и то, чтобы учитель сумел определить и реализовать оптимальную степень трудности проблемной ситуации (её трудность и, вместе с тем, посильность).

Таким образом, предлагаемая разработка по теме «Базы данных» способствует развитию:

- интеллектуальных и практических умений в области технологий хранения и поиска информации и их приложений к решению задач из различных сфер деятельности;
- интереса к изучению информатики и математики, а также интереса к решению учебных, практических и исследовательских задач;
- умения самостоятельно приобретать и применять знания;
- творческих способностей, умения работать в группе, вести дискуссию, отстаивать свою точку зрения.

Данная тема «Базы данных» является преемственной по отношению к теме базового курса информатики, обеспечивающей требования к ее изучению в основной школе. При планировании и создании темы учитывалось то, что раздел «Базы данных и СУБД» становится одним из ведущих в изучении информатики на старшей ступени школы.[6]

В ходе изучения темы будут расширены знания учащихся в тех предметных областях, на которых базируются изучаемые базы данных, что позволит максимально реализовать межпредметные связи, послужит средством профессиональной ориентации и будет служить целям профилизации обучения на старшей ступени школы. [4]

Целью изучения темы «Базы данных» является развитие информационных умений учащихся, проявляющихся в знаниях функциональных особенностей технологий хранения и поиска информации и умении активно использовать их в практической деятельности.

Задачи обучения теме:

- обеспечить прочное и сознательное овладение учащимися основами знаний о методах и средствах хранения и переработки информации современном обществе;
- научить использовать технологии баз данных для решения практических задач из различных предметных областей;
- закрепить и углубить знания по информатике через рассмотрение алгоритмических проблем, лежащих в основе методов поиска и обработки информации;
- более эффективно подготовить учащихся к освоению программ высшего профессионального образования, обеспечить преемственность между общим и профессиональным образованием;
- привить практические навыки использования ЭВМ как инструмента учебной и практической деятельности;
- способствовать воспитанию у учащихся устойчивого познавательного интереса и творческой активности.

Таким образом, предлагаемая тема концентрирует в себе достаточно большой теоретический материал и методы информатики, применяемые для эффективного решения задач баз данных и их приложений. Она несет в себе огромный образовательный потенциал, поскольку разработанная система задач позволит повысить математическую и алгоритмическую культуру, привить интерес, т.е. повысить мотивацию к изучению информатики через показ, как принципов работы СУБД, так и эффективных решений с помощью компьютера задач реальных баз данных. [7]

В процессе изучения темы учащиеся должны овладеть основами технологий хранения и поиска информации, а именно должны знать:

- современные методы сбора, накопления, хранения и обработки информации, роль компьютера в этих процессах;
- определение и назначения информационных систем;
- роль информационных систем в повышении эффективности деятельности специалистов различных профилей;
- способы организации и представления данных;
- функциональные особенности и возможности технологий хранения и поиска информации;
- основные понятия и баз данных и СУБД.

В результате освоения практической части темы учащиеся должны уметь:

- пользоваться рациональными приемами поиска, отбора, обработки и систематизации информации;
- применять технологии хранения и поиска информации для решения учебных и познавательных задач;
- проводить вычислительный эксперимент;
- анализировать результаты работы программы;

- выдвигать гипотезы;
- находить оптимальные пути решения задачи;
- обосновывать правильность алгоритма решения задачи.

Формирование у учащихся навыков рациональной обработки информации и навыков целенаправленного использования компьютера для решения учебных, творческих и исследовательских задач осуществляется постепенно на протяжении всей темы. [7]

Изучение данной темы предполагает работу школьников с одной из наиболее распространенных систем управления базами данных – MicrosoftAccess.

Соответственно в содержании темы можно выделить следующие блоки, по которым будет сформирована система задач, способствующая формированию познавательной активности школьников:[8]

I. Изучение основных принципов работы баз данных средствами программирования.

1. Повторение общих принципов структурного программирования на языке Pascal: основные этапы и принципы построения программы; управляющие конструкции языка; процедуры и функции; структуры данных; массив, одномерные и двумерные массивы; методы сортировки и поиска данных в массиве.

II. Изучение СУБД Microsoft Access

1. Работа с готовой базой данных: содержание конкретной базы данных и ее назначение; основные операции над данными (поиск, сортировка и пр.); создание запросов к базе данных.

2. Проектирование и поддержание базы данных: модели данных (иерархическая, реляционная, сетевая), реляционная модель данных; база данных и система управления базами данных (СУБД); структура базы данных, описание структуры базы данных; заполнение и редактирование базы данных (исправление, удаление, добавление записей); модификация структуры базы данных; реализация запросов к базе данных в интерактивном режиме (поиск по ключу, сортировка, статобработка); основные стандартные функции (арифметические, строковые, обработки даты и др.); генератор отчетов СУБД; программный режим обработки запросов; использование СУБД при решении задач.[8]

III. Итоговая проектная работа по теме

Предполагает разработку учащимися собственной базы данных. Учащиеся должны дать описание структуры базы данных, построить алгоритмы реляционных операций, заполнить базу данными, а также составить и реализовать серию запросов по созданной базе данных. При этом деятельность учащихся может быть организована как в форме индивидуальной работы учащегося с компьютером, так и в форме групповой работы. Завершающим этапом проекта становится его защита и публичное обсуждение всем классом.

В результате изучения предполагаемой темы по базам данных у учащихся должны сформироваться достаточно четкие представления об основных понятиях информационных систем и баз данных. В частности, учащиеся должны знать следующие теоретические вопросы: [9]

- понятие информационной системы. Роль и место информационных систем в деятельности специалистов различных профилей. Классификация информационных систем;
- база данных как основной компонент информационной системы. Основные понятия баз данных. Назначение и функции СУБД;
- модель данных. Классификация модели данных;
- реляционные модели данных. Реляционные объекты данных (домены, отношения). Целостность реляционных данных;
- реляционная алгебра (основные операторы реляционной алгебры, дополнительные операторы реляционной алгебры, операции обновления);
- проектирование реляционных БД. Связь таблиц (функциональные зависимости), нормализация отношений (первая, вторая и третья нормальные формы). Схема процедуры нормализации.

Предлагаемая организация изучения СУБД, при которой освоение фундаментальных понятий происходит за счет специально разработанной системы задач, будет способствовать более эффективному овладению учащимися основными знаниями в области технологий хранения и поиска информации, а также необходимыми навыками работы в базах данных.

При таком обучении деятельность учащихся становится активной, меняется роль ученика: из пользователя он превращается в активного исследователя, думающего, планирующего, ищущего. По мере решения задач, сводящихся к программной реализации работы той или иной операции, у ученика появляется не только четкое представление о сути этой операции (что она делает), но и осознание того, как она работает, поэтому в дальнейшем при работе с конкретной программой СУБД (Microsoft: Access) ученик будет понимать принципы работы с базами данных. [9]

И поскольку фундаментальные основы баз данных учащиеся осваивают на этапе решения задач в среде программирования, то они в состоянии самостоятельно изучить конкретные, пользовательские программы по организации и управлению базами данных. В частности, нами предполагается, что второй содержательный блок (Изучение СУБД MicrosoftAccess) школьники осваивают самостоятельно. В результате проведенной подготовительной работы по изучению основ баз данных средствами программирования учащимся потребуется меньше времени на изучение MicrosoftAccess. Кроме того, освоив фундаментальные принципы работы баз данных, ученики не будут зависеть от какой-либо определенной программы по СУБД и смогут свободно ориентироваться в рамках одной из

наиболее востребованных на сегодняшнем рынке труда областей деятельности – работе с разнообразными базами данных.

Использованные источники:

1. Васенина Е.А. Общение на уроке информатики. 2004.№8.
2. Гейнер А. Г, Сенокосов А. И. Информатика и ИКТ 2009.с.105.
3. Семакин И.Г. Хеннер Информатика и ИКТ. Учебн. для 10 - 11кл. Базовый ур, 2009. с.55.
4. Семакин И.Г. Информатика и ИКТ. Базовый ур. Практикум. 10 - 11кл. 2011. с. 4-9.
5. Семакин И.Г. Тематический каталог ЦОР 11 класс. 2010. с.48.
6. Гаврилова Т.А. Хорошевский В.Ф. Базы знаний интеллектуальных систем. СПб: Питер, 2001. с.34-57.
7. Ерофеев А.А. Поляков А.О. Интеллектуальные системы управления. СПб: СПбГТУ,2001. с.60.
8. Маклаков С.В. ВРwin и Erwin. Case средства разработки информационных систем. М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 1999. с.47.
9. Новиков Ф.А. Яценко А.Д. Microsoft Office 2000 в целом. СПб: БХВ Петербург, 2001.
10. Областная целевая программа «Информатизация образовательных учреждений Костромской области в 2006-2010 годах».
11. Угринович Н.Д. Информатика и информационные технологии. Учебник для 10-11 классов. М.: Бинوم. Лаборатория знаний, 2002. с.97.
12. Угринович Н.Д. Информатика и ИКТ. Учебник для 10 класса. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. с.119.
13. Угринович Н.Д. Преподавание курса «Информатика и ИКТ» в основной и старшей школе. Методическое пособие для учителей. М.: БИНОМ, 2005. с.88-107.

Львова Е.Ю.

студент 2 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина

Россия, г. Ульяновск

**ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И
УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация. В статье проанализирована динамика прожиточного минимума в Российской Федерации и Ульяновской области в 2012-2014 гг., рассмотрены проблемные вопросы установления уровня минимальной заработной платы в России.

Ключевые слова: доход, бедность, потребление, прожиточный минимум, оплата труда, МРОТ.

Вследствие Всемирного саммита ООН по общественному развитию, нищета определяется как «условия недоступные простейшим человеческим нуждам, включая в себя пищу, воду, санузел, лечение, кров, образование и информацию. Это определяется не только доходом, но и доступом к услугам» [1].

В статье Дэвида Гордона «Показатели бедности и голода», написанной для ООН, эти критерии обозначены подробнее:

- пища: индекс массы тела не менее 16;
- вода: не должна поступать исключительно из рек и прудов, и должна быть в 15 минутах хода (в одну сторону);
- санузел: дома или рядом;
- лечение: должно быть доступно беременным и серьёзно больным;
- кров: не более 4 человек в одной комнате, недопустим земляной пол;
- образование: возможность научиться читать;
- информация: любое средство связи: радио, телевидение, телефон, интернет;
- услуги: этот пункт он не определяет.

Считается, что если у человека не выполняются хотя бы два из этих показателей, живёт в нищете [1].

В связи с вышеотмеченным на первый план встает вопрос о наличии государственных гарантий в обеспечении прожиточного минимума для населения России.

Показатель прожиточного минимума носит социальный характер и применяется для оценки уровня жизни населения, а также является важным ориентиром при установлении минимального размера оплаты труда. Так, минимальный размер оплаты труда не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения (ч. 1 ст. 133 ТК РФ) [2].

Величина прожиточного минимума на душу населения и по группам населения в целом по стране и в регионах определяется исходя из потребительской корзины и данных Госкомстата об уровне потребительских цен на товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сбором. Среднероссийские показатели устанавливаются Правительством Российской Федерации, региональные - органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации. На всех уровнях прожиточный минимум определяется ежеквартально до 30-го числа следующего за окончанием квартала месяца. То есть 30 января, 30 апреля, 30 июля и 30 октября [3].

Норм, предполагающих применение величины «прожиточного минимума» работодателями, нет ни в трудовом, ни в налоговом законодательстве.

Предпринимались попытки установить уровень дохода, ниже которого человек, независимо от того, где он проживает, является абсолютно неимущим. Получается, что во всем мире для простого жизненного

обеспечения нужно использовать примерно одно и то же количество ресурсов, хотя на самом деле это не так. Например, топливо требуется в холодных странах, в то время, когда в тропиках без него можно спокойно обойтись [1].

По Российской Федерации в основном и в субъектах Российской Федерации прожиточный минимум становится ежеквартальным на базе потребительской корзины и данных федерального органа исполнительной власти по статистике об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сборам.

Прожиточный минимум на человека и на населения в целом по Российской Федерации устанавливается Правительством Российской Федерации, в субъектах Российской Федерации — в порядке, установленном законами субъектов Российской Федерации [4].

Величины прожиточного минимума устанавливаются отдельно на душу населения, для трудоспособного населения, для пенсионеров, для детей (табл. 1).

По данным Росстата, величина прожиточного минимума трудоспособного населения во II квартале 2012 г. составляла 6913 руб. Величина прожиточного минимума за III квартал 2013 г. в целом по России установлена в следующем размере:

1 января 2013 г. в России вступил в силу закон, определяющий новый минимальный размер оплаты труда (далее - МРОТ): отныне МРОТ будет составлять 5205 руб. (около 110 евро). Рост показателя составил почти 13%, что превышает официальный уровень инфляции, который, по итогам 2012 г., достиг примерно 7% [5];

Таблица 1 – Прожиточный минимум в Российской Федерации в 2012-2014 гг., руб.

Период за который исчислена величина прожиточного минимума	На душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей	Нормативный акт, установивший величину прожиточного минимума
3-й кв. 2014 г.	8086	8731	6656	7738	Постановление от 05.12. 2014 г. №1321
2-й кв. 2014 г.	8192	8834	6717	7920	Постановление от 06.09. 2014г. №905
1-й кв. 2014 г.	7688	8283	6308	7452	Постановление от 28.06. 2014г. №586
4-й кв. 2013 г.	7326	7896	6023	7021	Постановление от 27.03. 2014г. №233
3-й кв. 2013 г.	7429	8014	6097	7105	Постановление Правительства от 17.12. 2013г. №1173
2-й кв. 2013 г.	7372	7941	6043	7104	Постановление Правительства от 25.10. 2013г. №958
1-й кв. 2013 г.	7095	7633	5828	6859	Постановление Правительства от 18.03. 2013г. №545
4-й кв. 2012 г.	6705	7263	5281	6432	Постановление Правительства от 18.03. 2013г. №227
3-й кв. 2012 г.	6643	7191	5229	6387	Постановление Правительства от 20.12. 2012г. №1337
2-й кв. 2012 г.	6385	6913	5020	6146	Постановление Правительства от 13.09. 2012г. №921
1-й кв. 2012 г.	6307	6827	4963	6070	Постановление Правительства от 19.06. 2012г. №613

С 1 января 2014 г. МРОТ в России составляет 5554 руб. Таким образом, его размер увеличился с прошлогоднего значения на 349 руб. [6].

В соответствии с нормами Федерального закона, размер минимального размера оплаты труда в 2015 г. в России составит 5865 руб. в месяц. Согласно подсчетам финансистов, рост индекса оплаты составит 5,3%, с чем категорически не согласны профсоюзы, мотивируя тем, что данной суммы не достаточно для пропитания, уплаты коммунальных услуг и что число в

1,3 млн. человек, указанное органом статистики, получающих МРОТ, существенно занижено [7].

Что касается Ульяновской области, то в регионе установлена величина прожиточного минимума за II квартал 2014 г. (табл. 2).

Таблица 2 - Прожиточный минимум в Ульяновской области в 2013-2014 гг., руб.

За квартал, год	На душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей	Постановление
3-й кв. 2014 г.					Ожидается
2-й кв. 2014 г.	7346	7918	6055	7309	22.09.2014 № 433-П
1-й кв. 2014 г.	6811	7332	5625	6802	07.07.2014 №268-П
4-й кв. 2013 г.	6472	6978	5352	6417	28.02.2014 № 75-П
3-й кв. 2013 г.	6457	6964	5325	6412	09.12.2013 № 589-П
2-й кв. 2013 г.	6408	6897	5290	6410	30.08.2013 № 395-П
1-й кв. 2013 г.	6325	6806	5250	6277	01.07.2013 № 273-П

Губернатор-Председатель Правительства С.И. Морозов рекомендовал работодателям Ульяновской области устанавливать оплату труда работникам не ниже уровня прожиточного минимума для трудоспособного населения, а также использовать прожиточный минимум для выработки мер по оказанию работникам материальной и иной социальной поддержки с включением указанных вопросов в коллективные договоры [8].

Если среднедушевой доход семьи (или одинокого человека) ниже величины прожиточного минимума, который установлен в данном субъекте Российской Федерации, то такая семья (гражданин) считается малоимущей и имеет право на получение государственной социальной помощи [6].

Среди стран, в которых на законодательном уровне определен минимальный уровень заработной платы, в США зафиксирована одна из самых высоких налоговых ставок [9].

Для адекватной оценки налогового давления, которое испытывает наименее состоятельное население стран, были определены минимальные часовые ставки в национальных валютах. В тех странах, где значение этого показателя варьировалось, был определен его средний уровень (табл. 3).

В результате подсчеты продемонстрировали, что среди семи стран с высоким уровнем минимальной заработной платы в США наименее обеспеченное население испытывает максимальное налоговое давление.

Таблица 3 – Минимальная часовая заработная плата в мире

Страна	Минимальная часовая заработная плата в национальной валюте	Российский рубль
Австралия	16,37 австралийских долларов	878,05
Франция	9,53 евро	722,97
Новая Зеландия	14,25 новозеландских долларов	724,04
Великобритания	6,31 фунтов стерлингов	626,041

Канада	9,95 канадских долларов	542,1616
США	\$7,25	472.51
Япония	664 иены	371,1282

Налоговые ставки во Франции (17%) и Новой Зеландии (15,5%) значительно выше средней ставки в США (11,92%), однако в абсолютном значении годовой доход наименее состоятельной части населения значительно превышает аналогичный показатель в США. В странах же с сопоставимым уровнем годового дохода средняя налоговая ставка в два раза ниже ставки в США: Япония - 5%, Канада - 5,5%. Наиболее комфортное соотношение годового дохода при минимальной заработной плате в Австралии (11,92%) и Великобритании (8,59%).

Если же провести аналогичные расчеты для России, результаты будут довольно мрачными. Согласно данным исследования, проведенного консалтинговой группой ConvergeX, в России одна из самых низких минимальных зарплат среди крупных экономик мира, а также низкий подоходный налог (табл. 4).

Если в США минимальный уровень заработной платы определен в первую очередь для частного сектора и ненамного ниже конкурентного уровня заработной платы, то в России этот показатель в первую очередь определен для государственных учреждений.

Согласно этому документу для различных отраслей устанавливаются отраслевые коэффициенты, которые ложатся в основу определения заработной платы. На основании этого налоговая инспекция формирует методики для правильного расчета минимальной заработной платы, которые носят рекомендательный характер. В том случае, если работодатель выплачивает заработную плату значительно ниже среднеотраслевого значения, к нему могут быть применены определенные методы контроля и санкции со стороны налоговой, от проведения внеочередной проверки до наложения штрафов [9].

Таблица 4 – Размер минимальной заработной платы в России и мире

Страна	Минимальная заработная плата, \$
Австралия	\$16,88
Франция	\$12,09
Новая Зеландия	\$11,18
Великобритания	\$9,83
Канада	\$9,75
Япония	\$8,17
США	\$7,25
Испания	\$5,57
Греция	\$5,06
Южная Корея	\$4,31
Португалия	\$4,19
Гонконг	\$3,87
Аргентина	\$3,79
Польша	\$2,83
Бразилия	\$1,98
Россия	\$ 0,97
Китай	\$0,80
Мексика	\$0,66
Филиппины	\$0,61
Афганистан	\$0,57
Индия	\$0,28
Сьерра-Леоне	\$0,03

Данную проблему предполагается решить при помощи единой величины МРОТ, которая теперь будет выражаться в процентах по отношению к прожиточному минимуму в том или ином регионе. Это положение является основным в законопроекте, одобренном на заседании Общественного совета Министерства труда Российской Федерации [10].

Прожиточный минимум является средством оценки уровня жизни населения, обоснования устанавливаемых на федеральном уровне минимального размера оплаты труда и минимального размера пенсии по старости, а также используется для определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат, формирования национального бюджета. В разных странах прожиточный минимум формируется по-разному и целиком зависит от национального законодательства.

Использованные источники:

1. Дэвид Гордон. Показатели бедности и голода [Электронный ресурс] / Д. Гордон. - Режим доступа: Indicators of Poverty and Hunger - Загл. с экрана.
2. Федеральный закон от 20.04.2007 N 54-ФЗ (ред. от 22.06.2007) «О внесении изменений в Федеральный закон «О минимальном размере оплаты труда» и другие законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 20 апреля 2007. N54-ФЗ.

Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/tkrf/14_28.html - Загл.с экрана.

3. Федеральный закон от 24.10.1997 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме» [Электронный ресурс]: указ Президента Российской Федерации от 24 октября 1997 №134-ФЗ. Режим доступа - <http://www.assessor.ru/forum/index.php?t=1564> - Загл.с экрана.

4. Повышение МРОТ – очередная статистическая манипуляция [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://kprf.perm.ru/golos-partii/analitika/povyishenie-mrot-ocherednaya-statisticheskaya-manipulyatsiya/> - Загл.с экрана.

5. Постановление Правительства Российской Федерации №1173 от 17 декабря 2013 года [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://www.rg.ru/2013/12/23/minimum-dok.html> - Загл.с экрана.

6. Федеральный закон от 25.06.1999 N 29-ФЗ (ред. от 25.12.2009 N341-ФЗ) «О государственной социальной помощи» [Электронный ресурс]: указ Президента Российской Федерации от 25 июля 1999. N 29-ФЗ. Режим доступа: <http://www.assessor.ru/forum/index.php?t=1564> - Загл.с экрана.

7. Закон Ульяновской области от 04.02.2005 № 007-ЗО «О порядке установления величины прожиточного минимума в Ульяновской области» Правительство Ульяновской области [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 24 окт.1997 №134-ФЗ. Режим доступа -<http://www.assessor.ru/notebook/region/minimum-ulianovskaja/> - Загл. с экрана.

8. Где самые высокие налоги для бедных [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/42137> - Загл.с экрана.

9. МРОТ в 2015 году увеличится и будет стремиться к уровню прожиточного минимума [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://subsidi.net> - Загл.с экрана.

10. Прожиточный минимум [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.erudition.ru/ref/id.20949_1.html - Загл.с экрана.

11. Постнова, М.В. Анализ масштабов вторичной занятости на сельском рынке труда Ульяновской области / М.В. Постнова, М.А. Егорова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2008. Т. 2. – № 18-1. – С. 145-148.

12. Яшина, М.Л. Проблемные вопросы формирования доходов бюджетной системы России / М.Л. Яшина // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2011. – № 7. – С. 37-40.

13. Яшина, М.Л. Меры внутренней продовольственной поддержки АПК Ульяновской области / М.Л. Яшина // В сб.: Инновационные и нанотехнологии в системе стратегического развития АПК региона. Тверская ГСХА. – 2013. – С. 30-36.

14. Яшина, М.Л. Внутренняя продовольственная поддержка российского АПК в условиях ВТО / М.Л. Яшина // Российский электронный научный журнал. 2013. – № 3. – С. 22-31.
15. Яшина, М.Л. Механизмы внутренней продовольственной поддержки в условиях ВТО / М.Л. Яшина, Т.В. Трескова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. – № 6 (49). – С. 19-24.
16. Нейф, Н.М. Бюджетная система Российской Федерации / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина: учебное пособие для студентов высших аграрных учебных заведений, обучающихся по специальности 080105.65 «Финансы и кредит» / ФГОУ ВПО Ульяновская ГСХА, Ульяновск, 2011. – 293 с.

*Любавина А.Г.
магистрант 2ого курса
Национальный исследовательский Томский
политехнический университет
Россия, г. Томск*

ENVIRONMENT AS THE CITY ADVERTISING MEDIA

Abstract: The paper demonstrates the importance of innovative advertising tools and shows various Ambient Media locations. Tomsk is taken as an example for investigation of Ambient Media usage. The paper analyses different types of advertisers and explains the reasons of the Ambient Media applying.

Keywords: advertising, media, Ambient media, environment, innovation.

The person often gets a lot of different information that is badly structured and presented in a chaotic manner. Everyone focuses on the subject that is more interesting or has a maximum semantic meaning for a potential customer. Based on the circumstances advertisers and marketers are constantly asking the following questions: "What communication channel will be the most effective? How can we influence on consumers without annoying them? What should we do to be the most memorable one among other advertising media?"

To answer these questions an extensive research is carried out. Large companies budget the cost for detailed consumer study. Certainly, these methods give results as the sales are increasing. However, there is a trend of the market saturation as well as the increasing competition. It becomes difficult to break through the information space surrounding potential customers and to be able to be memorized.

Nowadays the most effective channel of consumer communication is association. The most vivid images and symbols should be used to leave the impression associated with the advertised object. The main task is to bring out a certain emotion in the most unexpected moment. This method is referred to non-traditional advertising media that keeps appearing in our world. A distinctive feature of these methods is constancy and impact on buyers in a friendly atmosphere [1].

The process of using environment objects as an advertising media is called Ambient Media or Ambient Marketing, which refers to the BTL-tools. Where are advertisements placed? The answer is simple: it is placed in every place that surrounds the person.

In Russia, this method began to be used in Soviet times. Examples of these are sweetie papers, matchboxes, labels on the spools, covers for records, etc. The main goal was to promote the Soviet regime. Of course, at that time there was no Ambient Media concept, but it had the same main idea.

Today, there are more than 100 kinds of Ambient Media. They can be classified according to the location for the potential consumer (table 1). It should be noted that this differentiation of the advertising media taking into account the Russian specifics [2].

Table 1 - The Ambient Media locations

Location	Possible media advertising
Flat, house	food packaging, receipts for housing and utilities infrastructure payment, shopping bags, match boxes, tableware
On vocation: at the cinema, stadiums, bars, clubs or restaurants, fitness centers, concerts, parks and so on	walls, floor, toilet doors, stands for drinks at the cafe, kitchen utensils, elements of the pavement, chairs, stools, tables, bottom of pools, showers, ice skating rink, mirrors, benches, trash bins
Means of transport	cars, buses, trucks, elements at gas stations, parking barriers, ticket fares, airplane seats, monitors, power of attorney, bus handrails, taxi
Educational institutions	bookmarks, trash bins, books, food packaging, toys, children's playgrounds
Work space	work uniform, stationery
Shops and shopping centers	carts, covers for the "take-out" food, floor, bags, receipts, purchases separators, hangers, food packaging, parking lane lines, cash machine, ATMs
Streets	trash bins, graffiti, flowerbeds, logos sky and building projection, Christmas trees

At first sight, the Ambient Media usage is rather attractive alternative to traditional advertising media. However, there are certain limitations in the application of this approach. The lack of perfect statistical data and standards for effectiveness measurement scares Russian advertisers.

Moscow advertisers are more interested in using the latest technology and they experiment with different forms of communication in order to get more customers with pleasure. However, according to the experts only about 5-10% of the advertising budgets are used for Ambient Marketing in Russia. High risk of investments in non-traditional advertising media may be unjustified as Ambient Media does not always cover a wide range of the audience, as Russian advertisers are used to other forms. Nevertheless, the popularity of the latest communication technologies increases not only in Moscow but also in other Russian regions. Tomsk is taken as an example for investigation of Ambient Media usage.

Nowadays city inhabitants are surrounded by various advertising media. In public transport the person gets a ticket with an advertisement or promotion on its back. Almost all public trolleybuses, trams and buses have inside and outside advertising messages. In the stores product packages are also advertising media. Turning the receipt for housing and utilities infrastructure, leaflets can be seen. Everywhere in the town there are various elements of graffiti. It should be noted that Ambient Media could be seen in the eve of the city anniversary on the 13th - 14th of September in 2014. The main goal was to attract citizens to the feast, to bring out the love to their city. Special anniversary emblems (a green heart with the image of snowflakes in it, as well as the phrase "410 Tomsk is my favorite town") were almost everywhere. There were stickers on buildings, flowerbeds with this phrase, laser show, etc. The whole city became a huge advertising media in order to attract many citizens to this celebration and to arouse patriotic feelings for the hometown [3].

At first sight, Ambient Media is a rather expensive tool, but in the right hands it can save money and sometimes it can be completely free. For example, according to a competitive basis residents of the houses complex can paint company logos on the walls of the houses or on other surfaces. Before the launch of such competitions, it is necessary to study the laws and regulations on dwelling exploitation. A good example of this is the company "Divan.TV", which attracted the target audience to creativity by as painting company's logo in the style of graffiti on house walls. Thus, the company not only attracted the attention by non-standard way of promotion, but also involved the target audience in the process of creating an advertising message.

Now, Russian advertisers who differ in their preferences for the introduction of new communication technologies will be examined in details. Thus, the following types of advertisers can be distinguished [4]:

1. Conservatives;
2. Businessmen;
3. Modern "Zorro";
4. Innovators;
5. Image-makers;
6. Crowd's favorites.

Conservatives follow the traditions and do not pay attention on new technologies. The most effective communication tools for them are television, radio and outdoor advertising. There should be no risk investment; the most important thing is the exact figures and the effectiveness (100%) of the campaign. According to their view, Ambient Media technology has not yet gained the market share. It is often the public sector, water system, heating system and housing and utilities infrastructure.

For businessmen the most important thing is the process of selling products. Therefore, they spend most of their budget on advertising campaigns that consist of traditional media, as well as BTL-tools. Non-traditional media advertising can

help to draw attention to the products, thus, they should be placed in such place as shop centers, shopping malls, shop interior in order to influence on the buyer at the time of the product selection. An illustrative example is the shopping mall “Lenta”.

Who are the modern "Zorro"? These modern assistants leave behind any type of a sign. Such way of action helps to remember the image of the company in the memory of their potential customers. Modern society is more favorable to the companies, which not only promote their products, but also try to bring benefits. These types of advertisers introduce and expand innovative methods of communication that help them to communicate with customers more effectively. Good examples of these are the construction of a children's playground with a company logo, set of trash bins, the campaign to raise funds for capital repairs or medical treatments, etc. For example, Avon Company organizes fundraising for cancer treatment.

A title “innovator” speaks for itself. There is a need to keep track of all new trends in the market to be the first; to perfect advertising policy. These companies are interested in all new products that can be implemented. Therefore, they are called trendsetters of unconventional advertising media. The online agency "Innovator" is a trendsetter.

For image-makers the most important thing is the image. They are ready to pay much attention and resources on the image component of its brand. They have developed precise standards for applying of their corporate identity. Thus, Ambient Media primarily helps them to distinguish from the crowd and to sidestep rivals. The large corporations such as Coca-Cola could be mentioned here.

Finally, the crowd’s favorites always attract attention. What is the most important for them? It is more PR effect than efficiency, as their goal is to be in the limelight. These companies play on customers’ emotions, not bothering if they are positive or negative. Ambient Media technologies help them to make the most vivid impression on the consumer. Tele2 Company held a bright advertising campaign to gain the market share.

This advertisers’ classification clearly differentiates the attitudes and reasons for non-traditional advertising media usage (Table 2).

Table 2 - Classification of advertisers

Type	Attitude (+ - 0)	Reason
Conservatives	-	No
Businessmen	0	Sales growth
Modern "Zorro"	+	Social orientation
Innovators	+	Superiority
Image-makers	0	Sustaining the brand image
Crowd’s favorites	+	Popularity

In Russian market the main difficulty of Ambient Media technology usage is the impossibility to be copied. It needs an original and unique approach. To do this all successful actions in Russia and abroad should be united and analyzed,

working tools should be studied and emotions should be understood. For many Russian advertisers this work seems to be too large. However, perspective for the non-traditional advertising media development is already undeniable.

However, it should be remembered that Ambient Media technology would never replace the traditional forms of advertising. Their usage together with other communication channels is capable to attract the consumer's attention and reinforce the desired effect even in rich advertising environment.

References:

1. Сырцова И. Журнал "Практика Рекламы"/ URL: <http://propel.ru/pub/102.php> (дата обращения: 23.09.2014 г.)
2. Иванова И. Ambient Media – Золотая жила/ URL: http://reklama.rin.ru/unit/1/0_29/61/0/3.html (дата обращения: 01.10.2014 г.)
3. Официальный празднования Дня города/ URL: <http://www.tomsk410.ru/> (дата обращения: 08.10.2013 г.)
4. Нестандартные рекламные носители и возможности их использования/ URL: http://bookenot.ru/index/nestandartnye_reklamnye_nositeli_i_vozmozhnosti_ikh_ispolzovanie/0-16 (дата обращения: 08.10.2013 г.)
5. Рекламно-производственная компания/ URL: <http://poster-tomsk.ru/> (дата обращения: 08.10.2013 г.)

*Любавина А.Г.
магистрант 2ого курса
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск*

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА КАК ГОРОДСКОЙ РЕКЛАМОНОСИТЕЛЬ

Аннотация: Статья подтверждает важность инновационного подхода в рекламе и рассказывает о местонахождении инструмента Ambient Media. Для примера исследования технологий Ambient Media берется город Томск. В статье проанализированы различные виды рекламодателей относительно их мотива использования инновационных медиа.

Ключевые слова: инновации, реклама, Ambient Media, рекламодатель, СМИ.

Ежесекундно человек получает массу различной информации, которая может быть не структурирована и представлена в хаотичном порядке. Каждый вправе акцентировать внимание на том объекте, который представляет наибольший интерес или несет максимальную смысловую нагрузку для потенциального потребителя. Исходя из сложившейся ситуации рекламодатели, а также маркетологи задаются вопросами: «Какой канал коммуникации будет наиболее эффективным? Каким образом мы сможем воздействовать на потребителя, не оказавшись при этом

навязчивыми? Как оказаться самыми яркими среди обилия информационных потоков?»

Для ответа на поставленные вопросы проводятся масштабные исследования. Крупные компании закладывают в свой бюджет расходы на подробное изучение потребителя. Безусловно данные методики дают свои результаты, что доказывается возрастающими объемами продаж. Но существует такая тенденция, как насыщение и рынка, а также возрастающая конкуренция. Становится все сложнее пробиться сквозь информационное пространство, окружающее потенциального потребителя, и более того – суметь запомниться.

В мире современных брендов наиболее эффективным каналом общения с потребителем выступает ассоциативный ряд. Необходимо использовать наиболее яркие образы и символы, которые смогут оставить впечатление, связанное с рекламируемым объектом. Главная задача – это пробудить у человека определенную эмоцию в самый неожиданный момент. Данный способ воздействия относят к нетрадиционным рекламным носителям, которые все чаще появляются в окружающей нас среде. Отличительной особенностью данных инструментов является постоянство и целенаправленность воздействия на покупателя в непринужденной обстановке [1].

Использование предметов окружающей среды, как рекламных носителей, называется технологией Ambient Media или Ambient Marketing, которая относится к VTL-инструментам. Где же именно размещается реклама? Ответ прост – повсюду, что окружает человека в процессе его жизнедеятельности.

На данный момент насчитывается более 100 видов Ambient Media. Попробуем их проклассифицировать по месту встречи для потенциального потребителя (табл. 1). Необходимо отметить, что данное разделение рекламных носителей, учитывающее российскую специфику, было предложено Condor (британский outdoor-оператор) в 1998 г. [2]

Таблица 1 - Место встречи потребителей с Ambient Media

Местонахождение	Возможные носители рекламы
Квартира, дом	Упаковка продуктов питания, квитанции на оплату ЖКХ, магазинные пакеты, спичечные коробки, посуда
Во время отдыха: в кинотеатре, на стадионе, в баре, в клубе и ресторане, в фитнес-центре, на концертной площадке, в парке и т. д.	Стены, пол, дверцы в туалете, подставки под напитки в кафе, посуда, кресла, стулья, столы, дно бассейна, душевые кабины, лед на катке, зеркала, скамейки, мусорные корзины
Транспортные средства	Автомобили, автобусы, грузовики, элементы на заправочных станциях, перегородки парковки, билеты за проезд, кресла в самолете, мониторы, доверенности, поручни в автобусе, маршрутное такси

Учебные заведения	Закладки в книгах, мусорные корзины, учебники, упаковка продуктов, игрушки
Рабочее пространство	Рабочая одежда, канцелярские принадлежности
Магазины и торговые центры	Тележки, напольная реклама, пакеты, чеки, разделители покупок, вешалки, упаковка продуктов, банкоматы и автоматы приема платежей
Уличное пространство	Мусорные контейнеры, граффити, клумбы, новогодние елки

Московские рекламодатели чаще всего более заинтересованы в применении новейших технологий и с радостью экспериментируют с формами коммуникаций, чтобы заполучить больше клиентов. Однако, по мнению специалистов, в Ambient Marketing вкладывается не более 5-10% российских рекламных бюджетов. Высокий риск инвестиций в нетрадиционные рекламоносители может оказаться неоправданным, так как Ambient Media не всегда обеспечивает широкий охват аудитории, к которому привык российский рекламодатель. Тем не менее, популярность новейших коммуникативных технологий возрастает, не только в Москве, но и в регионах России. Рассмотрим для примера город Томск.

Сегодняшний житель города окружен различными рекламными носителями. Проезжая в общественном транспорте, человек получает билет, где на обратной стороне находится реклама или скидочный талон. Практически все общественные троллейбусы, трамваи и автобусы обклеены рекламными сообщениями, как внутри, так и снаружи. В магазинах упаковки товара выступают рекламными носителями. Перевернув квитанцию за ЖКХ, можно заметить рекламный буклет. Различные граффити, которые можно найти по городу. Особенно ярко проявилось использование Ambient Media в преддверии юбилея города 13-14 сентября 2014 г. Главной целью было привлечь горожан к празднику, пробудить любовь к своему городу. Специальные символы юбилея (сердце зеленого цвета с орнаментом в виде снежинок внутри, а также надпись «410 Томск мой любимый город») красовалась почти повсюду. Наклейки на зданиях, клумбы с надписью, лазерное шоу и т.д. Весь город стал огромным рекламоносителем, чтобы привлечь, как можно больше горожан к участию в празднованиях и пробудить патриотические чувства к родному городу [3].

На первый взгляд Ambient Media достаточно дорогой инструмент, но в умелых руках он может наоборот позволить сэкономить, а иногда оказаться и вовсе бесплатным. Например, на конкурсной основе жители микрорайона могут нарисовать логотипы фирмы на стенах дома или на других поверхностях. Стоит отметить, что перед началом запуска акции необходимо внимательно изучить законодательство и правила по эксплуатации жилого помещения. Удачным примером выступает компания под торговой маркой «Диван.ТВ», которая привлекла представителей целевой аудитории к творческому процессу в виде нанесения логотипа компании в стиле

граффити на стене дома. Таким образом, компания не только привлекла к себе внимание нестандартным способом продвижения, но и вовлекла целевую аудиторию в процесс создания рекламного сообщения.

Теперь подробнее рассмотрим российских рекламодателей, которые различны по своим предпочтениям по внедрению новых технологий коммуникации с потребителями. Итак, можно выделить следующие виды рекламодателей [4]:

1. Консерваторы;
2. Бизнесмены;
3. Современные «Зорро»;
4. Новаторы;
5. Имиджмейкеры;
6. Любимцы публики.

Консерваторы придерживаются традиций и не обращают на новинки внимания. Самыми эффективными средствами коммуникации для них выступают телевидение, радио, а также наружная реклама. Никакого риска в инвестициях, самое важное - это точные цифры и эффективность кампании на 100 %. По их мнению, технологии Ambient Media еще не отвоевали свои позиции на рынке. Чаще всего это государственный сектор, услуги водоснабжения, отопления и ЖКХ.

Для бизнесменов самым важным является процесс продажи продукции. Поэтому они тратят большую часть бюджета на рекламные кампании, которые состоят из традиционных медиа, а также ВТЛ-инструментов. Нетрадиционные носители рекламы помогают привлечь внимание к продукции, следовательно, их лучше размещать в местах продаж с целью воздействия на покупателя во время выбора. Например, торговые центры, интерьер магазина и т.д. Наглядным примером выступает торговый комплекс «Лента».

Кто такие современные "Зорро"? Это современные помощники, которые при этом оставляют после себя какой-либо знак. Такой образ действий способствует закреплению образа фирмы в памяти своих потенциальных потребителей. Современное общество более благосклонно к компаниям, которые не только рекламируют свою продукцию, но и стараются принести пользу. Данный вид рекламодателей внедряет и расширяет инновационные способы коммуникации, которые помогают им более эффективно общаться с потребителями. Приведем примеры: строительство детской площадки с логотипом компании, установка мусорного контейнера, кампании по сбору средств на капитальный ремонт или лечение и т.д. Например, компания «Avon», организующая сбор средства для лечения рака.

Название новаторы говорит само за себя. Необходимость отслеживать все новые тенденции на рынке с целью быть самыми первыми. Постоянное стремление к совершенству своей рекламной политики. Данные компании

интересуются всеми новинками, которые можно внедрить. Поэтому их смело называют законодателями моды на нетрадиционные рекламные носители. Например, интернет-агентство «Новатор».

У имиджмейкеров самое важное – это имидж. Они готовы уделять массу внимания и средств на имиджевую составляющую своего бренда. У них разработаны точные стандарты по использованию своего фирменного стиля. Следовательно, что Ambient Media прежде всего помогает им выделиться из толпы и обойти конкурентов. Можно отметить крупные корпорации, такие как «Coca-Cola».

И наконец, любимцы публики, которые всегда привлекают к себе внимание. Что самое важное для них? PR-эффект, а не эффективность, так как их цель - находиться в центре всеобщего внимания. Такие компании играют на эмоциях потребителя, и неважно положительные они или отрицательные. Компания «Теле 2» провела яркую рекламную акцию, чтобы отвоевать свою долю рынка.

Данная классификация рекламодателей четко разграничивает отношение и мотивы использования нетрадиционных рекламных носителей (табл. 2).

Таблица 2 - Классификация рекламодателей

Вид	Отношение (+ - 0)	Мотив
Консерваторы	-	Нет
Бизнесмены	0	Рост объема продаж
Современные "Зорро"	+	Социальная направленность
Новаторы	+	Первенство
Имиджмейкеры	0	Поддержание имиджа
Любимцы публики	+	Известность

Главная сложность применения технологии Ambient Media на российском рынке заключается в том, что ее нельзя скопировать. Необходимы оригинальность действий и уникальный подход. Для этого нужно собрать воедино различные успешные акции в России и за рубежом, проанализировать их, выделить акценты, изучить инструмент работы, понять эмоциональное настроение. Для многих рекламодателей в России данная работа кажется слишком объемной. Но перспектива развития нетрадиционных рекламных носителей уже неоспорима.

Однако нельзя забывать, что технологии Ambient Media никогда не заменят традиционные виды рекламы. Применение же их в комплексе с другими каналами коммуникации способно даже в насыщенной рекламной среде привлечь внимание потребителя и усилить ожидаемый эффект.

Использованные источники:

1. Сырцова И. Журнал "Практика Рекламы"/ URL: <http://propel.ru/pub/102.php> (дата обращения: 23.09.2014 г.)

2.Иванова И. Ambient Media – Золотая жила/ URL: http://reklama.rin.ru/unit/1/0_29/61/0/3.html (дата обращения: 01.10.2014 г.)

3. Официальный празднования Дня города/ URL: <http://www.tomsk410.ru/> (дата обращения: 08.10.2013 г.)
4. Нестандартные рекламные носители и возможности их использования/ URL: http://bookenot.ru/index/nestandartnye_reklamnye_nositeli_i_vozmozhnosti_ikh_i_spolzovanija/0-16 (дата обращения: 08.10.2013 г.)
5. Рекламно-производственная компания/ URL: <http://poster-tomsk.ru/> (дата обращения: 08.10.2013 г.)

*Любимова Е. М.
ст. преподаватель
кафедра информатики и дискретной математики
Батырев В. В.
студент 5 курса
физико-математический факультет
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

НЕПРЕРЫВНАЯ УЧЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРАКТИКА В ПОДГОТОВКЕ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ

Новые требования к качеству школьного образования, выраженные в новых федеральных государственных образовательных стандартах, утверждение Профессионального стандарта педагога предполагают необходимость изменения в организацию, содержание и технологии подготовки педагогов. Противоречия, сложившиеся в отечественном образовании в последние десятилетия обуславливают принципиально новые требования к уровню подготовки педагогических кадров [3].

Анализ стандарта показывает, что современному учителю необходимо знать не только свой предмет, но и уметь разбираться в современных ИКТ-технологиях, владеть категорией общих знаний по другим дисциплинам и многое другое. От учителя требуется некая «универсальность» и мобильность, его готовность работать в различных образовательных условиях и способность к самостоятельному профессиональному развитию стандартных, а также нестандартных трудовых действий. Меняется мир, изменяются дети, что, в свою очередь, выдвигает новые требования к квалификации педагога. Но от педагога нельзя требовать то, чему его никто никогда не учил и то, что он сам никогда не пробовал делать. Поэтому, на наш взгляд, следует погрузить студентов приступающих к получению педагогического образования в реальную атмосферу практической педагогической деятельности. Однако, есть необходимость в теоретическом и практическом развитии идей погружения студентов в профессиональную деятельность [4]. Из этого вытекает необходимость в разработке теоретических и методических подходов к организации непрерывной

учебно-профессиональной практики будущих учителей в высших учебных заведениях.

Проблема заключается в том, что на начальном этапе обучения, а в частности на первом курсе, студент не сможет сразу приступить к решению задач, стоящих перед ним в традиционной практике в школе. Необходимо разработать такую программу практики, в процессе реализации которой, практикант получит возможность постепенно погрузиться в профессиональную деятельность. Это возможно, если на первой учебно-профессиональной практике перед студентом будут поставлены задачи по овладению учительским инструментарием, пока не касаясь уроков, проведения мероприятий со школьниками и пр. Так, например, необходимо обеспечить овладение студентами *инструментарием* информационных и коммуникационных технологий для осуществления учебно-профессиональной деятельности в образовательной информационной среде. Это может быть успешно реализовано в практике взаимодействия вуз-школа. В этих условиях при организации процесса обучения являются эффективными такие виды сетевого взаимодействия со школой, в которых практикующий педагог является ключевым источником важнейших компонентов учебно-профессиональной деятельности студентов. Ключевую роль при взаимодействии школа-вуз в данном случае играет учитель-супервизор (учителя-супервизоры), который (ые) выполняет (ют) различные роли:

- заказчик, предоставляющий студентам задания в рамках тематики лабораторных работ;
- консультант по педагогическим и методическим вопросам, возникающим в процессе выполнения лабораторных работ;
- супервизор учебно-профессиональной деятельности;
- сотрудник при решении совместных проблем;
- эксперт по оценке результатов учебно-профессиональной деятельности студентов.

Начальный общепрофессиональный уровень ИКТ-компетентности педагога, указанный в Профессиональном стандарте педагога, на наш взгляд, должен формироваться в условиях моделирования реальной учебно-профессиональной деятельности на инструментальном уровне, т.е. например, не в целом при проектировании электронного образовательного ресурса, дистанционного курса, Web-ресурса, образовательного мультимедиа ресурса и информационной системы, а на уровне освоения основных приемов работы.

Нами разработана и апробирована программа непрерывной учебно-профессиональной практики по модулю «Дисциплины математического и естественно-научного цикла: Естественнонаучное и математическое знание в образовательной практике».

В результате анализа научных и методических источников в области педагогических практик, а также программы модуля «Дисциплины математического и естественно-научного цикла: Естественнонаучное и математическое знание в образовательной практике» основной профессиональной образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки «Педагогическое образование» были определены цели и ожидаемые результаты практики. Они соответствуют целям и результатам самого модуля. Продолжительность программы – 10 учебных недель с погружением, которые содержат виды деятельности, приобретаемые студентами в первом семестре первого курса. Практика предполагает постепенное движение студента от воспроизведения через совместное выполнение к самостоятельной деятельности: 1-й этап – ознакомительный, 2-й этап – аналитический, 3-й этап – учебно-профессиональный, 4-й этап – теоретико-рефлексивный. В основе лежит процесс взаимодействия учителя- супервизора с учителями-практикантами.

Программа непрерывной учебно-профессиональной практики по модулю «Дисциплины математического и естественно - научного цикла: Естественнонаучное и математическое знание в образовательной практике» позволила осуществить первые шаги по погружению студента, вчерашнего школьника, в будущую профессиональную деятельность, мотивировать его к приобретению теоретических знаний, увидеть профессиональную деятельность педагога «изнутри». В результате апробации непрерывной учебно-профессиональной практики студенты овладели инструментарием педагога, который позволит в дальнейшем приобрести будущему учителю профессиональную мобильность, всестороннюю компетентность, мотивирует к творческому саморазвитию.

Приведем некоторые выдержки из отчета по апробации модуля «Дисциплины математического и естественно - научного цикла: Естественнонаучное и математическое знание в образовательной практике»:

1) «Учитель-супервизор отметил, что студенты охотно участвуют в обсуждении, хорошо подготовились, используя актуальные источники информации, успешно анализируют информацию, однако, не всегда реально оценивают ситуацию по использованию ИКТ в школе; также нужно поработать над тезаурусом в области «ИКТ в образовании». Студенты отметили, что узнали много нового, попытались «посмотреть» на использование компьютера в обучении с другой стороны – со стороны учителя. Преподаватели сделали вывод, о том, что такие «встречи» учителя и студентов на первом курсе положительно влияют на формирование отношения к будущей профессиональной деятельности и позволяют студентам избавиться от боязни публичных выступлений.»

2) «Учитель-супервизор отметил что: 1) студенты достаточно критично относятся к своему уровню готовности применять ИКТ в учебно-профессиональной деятельности. Основано это на том, что они

проанализировали требования времени к ИКТ-компетентности современного учителя; 2) Обучающиеся «продвинулись» в умении излагать информацию в области «ИКТ в образовании». Студенты отметили, что: 1) теперь им стало немного проще работать в малых группах, формулировать и отстаивать свое мнение; 2) необходимо переработать большое количество информации, чтобы аргументировать свое мнение, ссылаясь на актуальные, научные и достоверные источники. Преподаватели сделали вывод, о том, что использование дистанционного курса позволяет избавиться от традиционных лекций, что способствует большей самостоятельности студента, повышению ответственности за результаты обучения, делает процесс обучения деятельностным.»

3) «Учителя-супервизоры, указали, что готовность студентов к осуществлению учебно-профессиональных действий по работе с программными средами образовательного назначения значительно возросла. Осуществлен настоящий «прорыв». Если в начале занятия студенты выражали неуверенность в возможности самостоятельно искать, устанавливать, учиться работать в программах, то уже к середине события она пропала. Интерактивность и нелинейность занятия способствовала командной работе, в процессе которой студенты продвинулись в приобретении заявленных компетенций. Сами будущие учителя отмечали, что такая работа более эффективна по сравнению с тем, когда преподаватель всему учит, или когда выполняешь лабораторную работу по заранее заданному алгоритму. Они выразили желание продолжить проведение занятий в таком же режиме, объясняя это тем, что такая организация обучения дает им возможность думать, принимать решения и т.д.»

На сегодняшний день для школы нужны педагоги с компетенциями, которые формируются в большей степени через практическую деятельность. Задачей образования в высших учебных заведениях является подготовка динамичных и конкурентно способных учителей мотивированных для саморазвития. Опыт внедрения авторской программы учебно-профессиональной практики может быть распространен в масштабах России и позволит бакалавров, приступающих к получению педагогического образования погрузится в будущую профессиональную деятельность.

Использованные источники:

1. Постановление правительства Российской Федерации «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие образования" на 2013 - 2020 годы» от 15 апреля 2014 г. № 295
2. Проект Приказа Министерства образования и науки РФ «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 44.03.01 Педагогическое образование (уровень бакалавриата)»
3. Ахтариева Р.Ф., Мартынова В.А. Усиление практической направленности подготовки будущих педагогов в программах бакалавриата // Современные

проблемы науки и образования. – 2014. – № 6;
URL:www.science-education.ru/120-15389(дата обращения: 20.12.2014).

4. Любимова Е.М., Борисов И.А., Сетевое взаимодействие школа-вуз как средство погружения студентов в профессиональную деятельность // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». – Выпуск № 4(13) (октябрь-декабрь, 2014). [Электронный ресурс] – Режим доступа:
http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Lyubimova%20E.M.%20Borisov%20I.A..pdf

*Люлина Т.Д.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО «Тюменский
государственный университет»
Россия, г. Тюмень*

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ

Всем известно, что дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, являются самым слабым слоем населения, то естественно, что им необходима дополнительная защита со стороны общества и государства.

Согласно статье 39 Конституции в Российской Федерации каждому гражданину гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом. Государственные пенсии и социальные пособия устанавливаются законом. Таким образом – социальная защита детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей – система мероприятий, осуществляемых государственными и общественными организациями по защите прав и обеспечению гарантированных условий жизни для жизни, здоровья, образования, труда, жилья и т.д.

Одним из основных прав ребенка является его право жить и воспитываться в семье. В отношении детей, оставшихся без попечения родителей, обеспечение права на воспитание в семье означает, что при выборе формы устройства ребенка, оставшегося без родительского попечения, в первую очередь предпринимаются попытки к устройству его именно в семью или, по крайней мере, в учреждение, в котором сохраняются основные черты и особенности семейного уклада.

Следовательно, на детей сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, распространяются все права и обязанности для граждан Российской Федерации (в том числе в области защиты детства и социальной защиты, как особой категории граждан).

Кроме того, Федеральный закон от 21.12.96 № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» определяет общие принципы,

содержание и меры социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также лиц из их числа в возрасте до 23 лет.

Дополнительные гарантии распространяются на реализацию прав в следующих областях и сферах жизнедеятельности:

- образование: в части подготовки к поступлению в учреждения среднего и высшего профессионального образования без взимания платы, получения первого и второго начального профессионального образования также без взимания платы; полного государственного обеспечения учащихся; выплаты стипендии и иных выплат; оплаты проезда;

- медицинское обслуживание: бесплатное медицинское обслуживание и оперативное лечение в государственном и муниципальном лечебно-профилактическом учреждении, в том числе проведение диспансеризации, оздоровления, регулярных медицинских осмотров. Возможность организации отдыха в школьных и студенческих спортивно-оздоровительных лагерях и санаторно-курортных учреждениях;

- жилое помещение: сохранение право на имеющее закрепленное жилое помещение на период обучения, службы в рядах Вооруженных сил Российской Федерации, нахождения в учреждениях, исполняющих наказание в виде лишения свободы. Представители данной категории граждан, не имеющие закрепленного жилого помещения, после окончания обучения в образовательном учреждении или учреждении социального обслуживания, а также в учреждениях всех видов профессионального образования, либо по окончании службы в рядах Вооруженных сил Российской Федерации, либо после возвращения из учреждений, исполняющих наказание в виде лишения свободы, обеспечиваются органами исполнительной власти по месту жительства вне очереди жилой площадью не ниже установленных социальных норм;

- имущество: обязательное предварительное разрешение органа опеки и попечительства для опекуна совершать сделки по отчуждению, в том числе обмену или дарению имущества подопечного;

- труд и трудовые правоотношения: организация профориентационной работы; выплата пособия по безработице в течение 6 месяцев в размере уровня средней заработной платы; необходимое профессиональное обучение при ликвидации организации;

- судебная защита: право на социальную защиту и бесплатную юридическую помощь.

Учитывая, что в части получения образования, медицинского обслуживания, труда, судебной защиты достаточно четко прописаны механизмы реализации дополнительных гарантий указанной категории, то вот в процессе реализации права на жилое помещение возникает ряд проблемных вопросов, а именно, действующее законодательство Российской Федерации в данной сфере общественных отношений имеет несовершенный характер, несмотря на большое количество нормативно-правовых актов,

регламентирующих вопросы социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, принятых как федеральным, так и региональными законодателями. Многие из этих актов носят общий (рамочный) характер, некоторые из них противоречат друг другу, что отнюдь не способствует эффективному правоприменению.

Исторически законы о защите детей сначала появились в отдельных странах, а с течением времени были приняты и международные правовые акты о правах несовершеннолетних. Таким образом, состоялось формальное признание несовершеннолетнего личностью, обладающей самостоятельным правовым статусом. Однако четких гарантий, способствующих защите и реализации его прав, выработано не было.

Правовой статус детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, представляет собой совокупность прав, свобод, обязанностей, а также социально-экономических, политических, идеологических и юридических гарантий их реализации, установленную Конституцией РФ, федеральным законодательством РФ, законами и иными нормативно-правовыми актами субъектов РФ.

Наличие особенностей правового статуса детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, вызвано тем, что дети представляют собой наиболее сложную и уязвимую категорию граждан, поскольку, изначально имея равные права с остальными, фактически обладают гораздо меньшими возможностями их реализации. Помимо обязательных элементов правового статуса, ядро которых составляет система прав, свобод и обязанностей, правовой статус детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, должен включать в качестве обязательных элементов социально-экономические, политические, идеологические и юридические гарантии его реализации.

Правовой статус детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, регламентируется правовыми нормами различной отраслевой принадлежности (объединенных общими задачами и целями), отдельное место среди которых занимают нормы жилищного права.

Особенности правового положения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, являются базой их особого правового положения как участников жилищных правоотношений. Утрата родительского попечения в силу той или иной причины является основанием для приобретения детьми дополнительного комплекса прав не только в жилищных, но и в иных правоотношениях.

В сложных социально-экономических условиях действующие государственные гарантии защиты прав детей, оставшихся без попечения родителей, и лиц из числа таких детей, зачастую оказываются гарантиями лишь на бумаге, а права таких граждан грубо нарушаются.

Законодательство РФ устанавливает обязанности государства по предоставлению детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения

родителей и лицам из их числа, жилых помещений, однако реализация прав на жилье указанных категорий детей на практике может быть затруднена.

Федеральный законодатель, помимо внеочередного предоставления жилья детям-сиротам, определяет также минимальный размер предоставляемого жилого помещения (не ниже установленных социальных норм), а также то, на кого возлагается обязанность предоставления жилых помещений — на органы исполнительной власти по месту жительства. Обязанность по обеспечению детей-сирот жильем возложена на органы исполнительной власти субъектов РФ, которые могут своими законами передать отдельные полномочия органам местного самоуправления, предоставляя при этом финансовые ресурсы на их выполнение. Из федерального бюджета предоставляются субсидии на обеспечение жилыми помещениями детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, а также детей, находящихся под опекой (попечительством), не имеющих закрепленного жилого помещения.

Действующее в настоящее время федеральное законодательство в сфере реализации гарантий жилищных прав исследуемой категории граждан является фрагментарным, непоследовательным, и до настоящего времени находится в стадии своего развития, в связи с чем исследуемые общественные отношения регламентируются нормативно-правовыми актами регионального уровня (т.е. субъектами РФ).

На уровне субъектов Российской Федерации принимаются нормативно-правовые акты (как правило, законы), которые регламентируют порядок предоставления жилья детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей и лицам из их числа. Однако, как показывает судебная практика, указанные нормативно-правовые акты нередко противоречат федеральному законодательству, устанавливая не предусмотренные законодательством условия, требования и ограничения.

Эффективное решение большинства указанных вопросов невозможно без активного участия в их разрешении органов опеки и попечительства.

Одним из важнейших вопросов, с которым сталкиваются выпускники учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, является вопрос обеспечения жилой площадью. Защита жилищных прав осуществляется в следующих направлениях: закрепление жилья, предоставление жилья и контроль за фактическим его использованием до наступления совершеннолетия выпускников, контроль при заключении сделок с жилыми помещениями, принадлежащих несовершеннолетним выпускникам.

Дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, а также дети, находящиеся под опекой (попечительством), имевшие закрепленное жилое помещение, сохраняют на него право на весь период пребывания в образовательном учреждении или учреждении социального обслуживания населения, а также в учреждениях всех видов профессионального

образования независимо от форм собственности, на период службы в рядах Вооруженных Сил РФ, на период нахождения в учреждениях, исполняющих наказание в виде лишения свободы. А лица, не имеющие закрепленного жилого помещения, обеспечиваются органами исполнительной власти по месту жительства вне очереди равноценной ранее занимаемому ими (или их родителями) жилому помещению жилой площадью не ниже установленных социальных норм.

Требование законодательства о необходимости предварительного разрешения органов опеки и попечительства на совершение сделок в отношении приватизированных жилых помещений, собственниками которых являются дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, распространяется также на жилые помещения, в которых несовершеннолетние временно отсутствуют, однако на момент приватизации имеют на это жилое помещение равные с собственником либо нанимателем права.

Лябушева А.А.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ «00»: ПРАВО НА ЖИЗНЬ

Аннотация

В статье рассмотрена сущность и назначение вспомогательного счета «00», сформулированы основные правила использования счета 00, а также отражена нормативно-законодательная проблема относительно данного счета.

Ключевые слова: вспомогательный счет 00, счет 00, служебный счет, нулевой счет, план счетов.

В российской практике все чаще встречаются ситуации, когда организации используют вспомогательный счет «00» или как его еще называют «нулевой счет». Однако этот счет не предусмотрен ни самим Планом счетов, ни Инструкцией по его применению (приказ Минфина России от 31.10.2000 «94н»).

Данный счет нашел свое применения в результате развития автоматизации бухгалтерского учета в России.

Счет 00 является служебным, он встречается только в бухгалтерских программах и предназначен для введения начальных остатков в программу.

На практике встречается ряд случаев, когда нужно вводить начальные остатки в программу:

1. Только что сформировавшаяся организация, поэтому необходимо ввести первые проводки по учету;

2. Организация уже работает, но бухгалтерский учет ведется вручную (или в другой автоматизированной программе);

3. Организация уже работает, но бухгалтерский учет не велся и остатки по счетам неизвестны (учет нужно восстановить);

4. Организация переходит с УСН на общий режим налогообложения;

5. При реорганизации компании, когда переходит передача имущества и обязательств другой организации.

В первой ситуации использовать счет 00 не нужно. Для введения всех остатков используются простые корреспонденции по счетам бухгалтерского учета. А вот в остальных случаях потребуется использовать корреспонденции с вспомогательным счетом 00.

Балансовый счет 00 «Вспомогательный счет» является активно-пассивным. Основанием для использования этого счета, как и для других балансовых счетов, является принцип двойной записи. То есть при вводе остатков по балансовым счетам в автоматизированную программу обязательно должна быть составлена проводка по двум счетам.

Сформулируем основные правила использования счета 00:

- если счет, по которому вводятся начальные остатки активный, то остаток по нему отражается по дебету, а вспомогательный счет 00 вводится по кредиту и наоборот;

- если же счет, по которому вводятся остатки активно-пассивный, то записать остаток по нему можно по дебету или по кредиту в корреспонденции со вспомогательным счетом 00;

- остатки должны вводиться на последнюю дату, предшествующую дате начала учета. Например, если необходимо начать работу с 1 января 2014 года, то начальные остатки следует вводить на 31.12.2013 года;

- остатки по счетам в корреспонденции со счетом 00 нужно вводить в разрезе субсчетов и аналитических счетов;

- по результатам ввода начальных остатков необходимо сформировать оборотно-сальдовую ведомость.

Чтобы правильно сформировать остатки по счетам бухгалтерского учета необходимо провести инвентаризацию имущества и обязательств на дату формирования начальных остатков.

Оценку уставного капитала осуществляем на основе учредительных документов и отражаем сумму по счету 80 «Уставный капитал». Вклады учредителей (денежными средствами, основными средствами, материалами и т.д.) восстанавливаем на основе соответствующих документов и отражаем на счетах 01 «Основные средства», 50 «Касса», 10 «Материалы» и так далее.

На основании банковских выписок и данных кассовой книги можно определить остаток денежных средств в банках (входящее сальдо по счетам 51 «Расчетные счета» и 52 «Валютные счета») и кассе организации

(входящее сальдо по счету 50 «Касса»). Если у организации несколько расчетных счетов, то остатки по банковским выпискам необходимо сложить.

Показатели по счетам кредитов и займов 66 «Краткосрочные кредиты и займы», 67 «Долгосрочные кредиты и займы» можно подтвердить, если провести сверку расчетов с дебиторами и кредиторами. При этом нужно определить данные, как по сумме основного долга, так и по сумме процентов начисленных на конец 2013 года.

Значения остатков на конец дня 31 декабря 2013 года и на начало дня 1 января 2014 года совпадают.

С помощью актов сверок восстанавливается информация о состоянии расчетов с контрагентами. По каждому контрагенту формируется дебиторская и кредиторская задолженность (остатки по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»).

Перечень документов, при помощи которых можно будет определить величину дебиторской и кредиторской задолженности представлен на Рисунке 1.

Особое внимание следует уделить незавершенным капитальным вложениям. Для формирования остатков по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы» следует поднять все документы, связанные с незавершенными капитальными вложениями, суммировать все затраты и оценить каждый незаконченный объект. Их стоимость можно определить по первичным документам. Если, например, строительство объекта было поручено подрядчику, необходимы – договор подряда, акты выполненных работ, платежные поручения по оплате их стоимости. Если же строительство осуществлялось собственными силами, то потребуются сметы, кассовые чеки, платежные ведомости, накладные на приобретение и отпуск материалов.

Таблица 1. Документы, определяющие величину дебиторской и кредиторской задолженности.

Виды задолженности	Корреспонденция счетов		Документы
	ДЕБЕТ	КРЕДИТ	
По выданным авансам на поставку товара	60.02	00	Платежные поручения на перечисление денег продавцам (поставщикам), входящие накладные и акты
По реализованным покупателям товарам	62.01	00	Выписки из банков, ПКО или кассовые чеки, свидетельствующие о поступлении денег от покупателей, исходящие накладные и акты
По выданным займам	76,73	76,73	Договоры займа, в которых вы выступаете займодавцем, выписки банка, ПКО и чеки ККТ,

			свидетельствующие об уплате долга и процентов
По выданным подотчетным суммам	71	00	Расходные кассовые ордера и авансовые отчеты
По полученным от поставщиков товарам	00	60.01	Платежные поручения на перечисление денег продавцам (поставщикам), входящие накладные и акты
По авансам, полученным от покупателей	00	62.02	Выписки из банков, ПКО или кассовые чеки, свидетельствующие о поступлении денег от покупателей, исходящие накладные и акты
По полученным займам	00	66,67	Договоры займа, платежные поручения на уплату долга и процентов
Перед работниками по выплате зарплаты, пособий и отпускных	00	70	Расчетные и платежные ведомости по выплате заработной платы, больничные листы, заявления на отпуск
Перед внебюджетными фондами	00	69	Форма РСВ-1 ПФР (утверждена постановлением Правления ПФ РФ от 16.01.2014 №2п) и форма 4-ФСС (утверждена приказом Минтруда России от 19.03.2013 №107н)
Перед бюджетом	00	68	Акты сверок

Инвентаризация нужна для оценки стоимости запасов (счет 10 «Материалы»), незавершенного производства (счет 20 «Основное производство»), готовой продукции (счет 43 «Готовая продукция») и других активов, имеющих не только стоимостную, но и количественную оценку по состоянию на 1 января 2014 года.

Остатки по материально-производственным запасам имеют свои особенности. Ведь нужно сначала подсчитать количество сырья, материалов и товаров, а затем полученный результат необходимо оценить в стоимостном выражении. В ситуации, когда у фирмы хранится несколько однородных групп товаров, можно использовать оценку по средней себестоимости. А если в организации большая номенклатура разнообразных ценностей, то для их оценки лучше всего пойдет метод ФИФО. При таком методе переданные в производство сырье и материалы, а также отгруженные товары оцениваются по стоимости первых по времени приобретения. А значит, остатки МПЗ должны оцениваться по стоимости последних приобретенных партий.

После того, как все остатки будут разнесены по счетам, нужно посчитать дебетовый и кредитовый оборот по вспомогательному счету 00. И вот тут возникает ряд противоречий. Могут ли быть остатки по вспомогательному счету 00?

В журнале «Практическая бухгалтерия» в статье «Используем вспомогательный счет 00» Лесина Т.В. разъяснила, что если на счете 00 остаются остатки, например организация не может выявить ошибку, а в этом случае бухгалтерский баланс не сойдется, то необходимо возникшую разницу списать на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» [2].

Т.е. если сумма по кредиту счета 00 больше, чем сумма по дебету – составляем проводку:

Дт 00 Кт 84 - отражена нераспределенная прибыль организации по состоянию на 31 декабря 2013 года;

А если сумма по кредиту счета 00 меньше, чем сумма по дебету – составляем проводку:

Дт 84 Кт 00 - отражен непокрытый убыток организации по состоянию на 31 декабря 2013 года.

Статья размещена в таких справочно-правовых системах, как «ГАРАНТ» и «Консультант Плюс».

А вот специалисты департамента регулирования государственного финансового контроля аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности утверждают, что возникновение сальдо недопустимо. То есть сумма всех дебетовых остатков должна быть равна сумме всех кредитовых остатков.

Для этого остатки по каждому счету вводят операциями, содержащими проводки в корреспонденции со счетом 00. Чтобы проверить правильность ввода входящих остатков, в программе нужно сформировать оборотно-сальдовую ведомость за этот период, включая дату ввода остатков. Если остатки введены правильно, то обороты по счету 00 должны быть равны [1].

Т.к. законодательством данный вопрос не регулируется, то это может послужить основанием для финансового мошенничества, в связи с этим было бы обоснованным признать вспомогательный счет 00 и составить четкие методические указания по его применению и использованию.

Использованные источники:

1. Имеет ли «право на жизнь» счет 00 и сальдо на нем [Электронный ресурс]: // Газета «Учет. Налоги. Право» - Режим доступа: <http://www.gazeta-upr.ru> (2008, 5 августа).
2. Лесина Т.В. Используем вспомогательный счет 00 / Т.В. Лесина // «Практическая бухгалтерия». – 2014. – №5.

Лясковец А. В.
ассистент
Курский институт социального
образования (филиал) РГСУ
Россия, г. Курск

НЕСКОЛЬКО СЛОВ О НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ТАЙНЫ ИСПОВЕДИ В РОССИЙСКОМ УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация

В статье рассматриваются нормативно-правовые аспекты законодательного закрепления тайны исповеди в качестве свидетельского иммунитета в рамках российского уголовного судопроизводства.

Современное российское уголовное судопроизводство строится на комплексе базовых начал, которые составляют основные принципы уголовного процесса. В то же время практическая реализация отдельных принципов вызывает целый ряд вопросов в среде специалистов в области юриспруденции.

Специфика уголовного преследования строится в организации качественного и эффективного процесса сбора и проверки доказательственного материала в рамках расследования уголовного дела. Одной из наиболее дискуссионных проблем, затрагивающих рассматриваемый процесс, выступает проблема государственной защиты некоторых источников потенциально доказательственной информации. В этих условиях особое внимание привлекает вопрос о соблюдении тайны исповеди при осуществлении уголовного преследования, который находится на пересечении нормативно-правовых предписаний и церковных догматов, которые, не имея юридической силы, в то же время жестко охраняются законодателем.

Исповедь как покаяние в грехах присутствует в ряде религий. Наибольшее распространение исповедь как одно из важнейших религиозных таинств получила в христианстве - православии, католицизме и протестантизме. Похожий, но не идентичный институт покаяния имеется и в авраамических религиях - иудаизме и исламе, где данный духовный акт носит название "виддуй" и "тауба".

Поскольку покаяние предполагает доверительный характер отношений между священнослужителем и верующей личностью, неизбежным качественным признаком исповеди является ее тайна. Именно гарантированное право на тайну исповеди дает священнику иммунитет на неразглашение ставших ему известными из сугубо конфиденциального духовного общения сведений, что является одной из важнейших гарантий свободы вероисповедания. В противном случае таинство покаяния теряет всякий духовный смысл, а священник превращается в полицейского. Не

случайно в соответствии с пунктом 7 ст. 3 Федерального закона от 26 сентября 1997 г. № 125-ФЗ "О свободе совести и о религиозных объединениях" тайна исповеди охраняется законом, а священнослужитель не может быть привлечен к ответственности за отказ от дачи показаний по обстоятельствам, которые стали известны ему из исповеди <1>. Это требование конкретизировано в уголовном и гражданском процессуальном законодательстве. Так, согласно пункту 4 ч. 3 ст. 56 Уголовно-процессуального кодекса РФ священнослужитель не может быть допрошен в качестве свидетеля об обстоятельствах, ставших ему известными из исповеди. Похожая норма содержится и в пункте 3 ч. 3 ст. 69 Гражданского процессуального кодекса РФ.

В то же время любое нормативно-правовое предписание представляется не более чем декларативным заявлением без его должного практического подкрепления. А следовательно лишь качественное исполнение закона позволяет судить об эффективности его юридической значимости.

Дополнительные гарантии тайны исповеди имеются также во внутренних установлениях самих религиозных объединений и канонических нормах права, которые обязывают священнослужителей избегать действий, злоупотребляющих доверием, поскольку это несовместимо с их духовным статусом. Например, согласно Правилу 120 Номоканона при Третьем соборе 1662 г. православный священник не может нарушить тайну исповеди ни при каких обстоятельствах. За открытие греха исповедующегося духовного отца отстраняют на три года от служения, и каждый день он должен класть сто поклонов [1].

Закономерен вопрос: обязан ли в современных условиях священнослужитель вопреки воле доверителя использовать полученные сведения для предотвращения преступления, или он в любом случае должен сохранять их в тайне? Если не обязан, не противоречит ли право на тайну исповеди священнослужителя его гражданскому долгу служения земному отечеству? Какой нравственный выбор должен сделать священнослужитель в сложившейся непростой жизненной ситуации, когда возникает конфликт интересов между его духовным (профессиональным) и гражданским долгом?

Данная проблема особенно актуальна в нынешних условиях, когда, к сожалению, уровень тяжких и особо тяжких преступлений против личности и общественной безопасности остается на стабильно высоком уровне. В самом деле, если бы священнослужитель имел возможность предотвратить тяжкое преступление, влекущее гибель людей, но не сделал этого, ссылаясь на тайну исповеди, наверное, гражданская совесть верующих граждан взывала бы против абсолютизации такой тайны. Видимо, не случайно в современных социальных учениях и позициях крупнейших российских конфессий содержится призыв о необходимости быть законопослушными

гражданами земного отечества, следовать государственным законам, а право на жизнь рассматривается как священный дар.

Исходя из всего вышеобозначенного, автор предполагает, что вполне закономерной является точка зрения, согласно которой отказ священнослужителя от обязанности сохранения профессиональной тайны в современных условиях допустим и оправдан. Такие случаи являются исключительными: когда священнослужитель узнает о готовящемся тяжком или особо тяжком преступлении против личности либо общественной безопасности. При этом вопрос о том, следует ли священнослужителю в этой ситуации доносить на покаявшегося человека и связанных с ним лиц, может решаться только в плоскости признания за ним его права на разглашение тайны. Моральный долг священнослужителя по предотвращению готовящегося преступления ни в коем случае не может быть превращен в его юридическую обязанность. Следовательно, данное требование должно быть зафиксировано не в нормах светского права, а во внутренних (канонических) установлениях и нормах этики самих религиозных организаций.

Однако не все так однозначно, как могло бы показаться, исходя из положения п. 4 ч. 3 ст.56 УПК РФ. Часть 2 ст. 11 УПК РФ предусматривает: «в случае согласия лиц, обладающих свидетельским иммунитетом, дать показания - дознаватель, следователь, прокурор и суд обязаны предупредить указанных лиц о том, что их показания могут использоваться в качестве доказательств в ходе дальнейшего производства по уголовному делу». Для священнослужителей в данной части исключений не предусмотрено. То есть фактически законодатель предусмотрел возможность допроса лица, обладающего свидетельским иммунитетом.

В данном контексте представляет интерес мнение Ю.К. Орлова: «Тайна исповеди установлена религиозными канонами, а не государственными нормативными актами. Государство никакой ответственности за нарушение тайны исповеди кем бы то ни было не несет и никаких санкций к виновным не применяет. Государство обязано лишь обеспечить возможность представителям религии выполнять свои обряды, в том числе и соблюдение тайны исповеди, однако не вправе что-то предписывать и запрещать. Поэтому категорический запрет священнослужителям давать показания по данному вопросу может быть расценен как вмешательство государства в дела церкви» [2].

Сам священнослужитель, которому становится на исповеди известно о совершенном, совершаемом или готовящемся преступлении, оказывается в двояком положении. С одной стороны, перед людьми и обществом как гражданин он должен предпринять меры для помощи в раскрытии преступления. С другой стороны, нарушение тайны исповеди делает его самого лицом, совершившим церковное преступление.

Однако каким образом священнослужитель сможет определить тяжесть замышляемого преступления, если он не юрист? Ответ очевиден.

Современный уровень образования и подготовленности священнослужителей позволяет им неплохо ориентироваться в действующем законодательстве. Основы права сегодня преподаются в большинстве духовных образовательных учебных заведений, а в некоторых из них даже созданы кафедры права и церковно-государственных отношений. Кстати, в последние годы похожие предложения со стороны ученых выдвигаются и по отношению к типологически сходной по режиму сохранения адвокатской тайне. Авторитетные исследователи также предлагают не включать в предмет профессиональной тайны адвоката сведения о готовящемся тяжком и особо тяжком преступлении [3].

Сказанное ставит на повестку также ряд смежных вопросов, которые нуждаются в правовом разрешении. Во-первых, как мы видим, в законодательстве в контексте тайны исповеди говорится о священнослужителях. Однако ни Федеральный закон "О свободе совести и о религиозных объединениях", ни иные законодательные акты не раскрывают это понятие. В разных конфессиях существует множество духовных званий и должностей служителей культа, которые не всегда могут претендовать на статус священнослужителя, следовательно, не все они могут являться носителями тайны исповеди. Во-вторых, нуждается в юридических уточнениях и само понятие "исповедь". Не всякая доверенная тайна подпадает под это понятие. Необходимо учитывать ряд формальных признаков - статус доверителя тайны и доверенного лица, место, время, цель и иные обстоятельства, которые характеризуют данный акт именно как исповедь. На наш взгляд, эти вопросы должны найти отражение в действующем законодательстве о свободе совести и о религиозных объединениях.

Итак, канонические предписания крупнейшей российской конфессии - Русской Православной Церкви с известной долей осторожности и в порядке исключения допускают возможность раскрытия тайны исповеди в строго определенных случаях. Авторитетные богословы других конфессий также допускают такую возможность. Почему же светский законодатель должен ограничивать волю священнослужителя, если он стремится выполнить свой гражданский долг? Согласно требованиям пункта 2 ст. 4 и статьи 15 Закона "О свободе совести и о религиозных объединениях" государство уважает внутренние установления религиозных объединений, не вмешивается в их деятельность, если она не противоречит закону. Сказанное логически подводит нас к выводу: законодательство не должно быть столь категоричным по отношению к тайне исповеди. Именно за священнослужителем остается право принять предписанные внутренними установлениями меры для предотвращения тяжкого или особо тяжкого преступления, о которых ему стало известно из исповеди. Государство не должно себя ограничивать в вопросе о возможности допроса священнослужителя в качестве свидетеля, если в особых случаях, не

нарушая канонических предписаний, он готов это сделать добровольно. Таким образом, не абсолютный, а относительно абсолютный характер тайны исповеди будет наиболее полно соответствовать принципу социальной ответственности, когда речь идет о таких фундаментальных ценностях, как жизнь человека и безопасность общества.

Использованные источники:

1. Татьянин Д.В. Некоторые вопросы, возникающие в связи с невозможностью допроса священнослужителя в качестве свидетеля // Материалы Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы уголовного процесса и криминалистики России и стран СНГ». Челябинск, 2009. С. 117
2. Уголовно-процессуальное право Российской Федерации / под общ. ред. П.А. Лупинской. Учебник. 2-е издание. - М., 2009. – С. 264
3. Татьянин Д., Закирова Л. Проблемы тайны исповеди в уголовном процессе России// Вестник ОГУ. – 2011. - № 3. – С. 140 – 142

Мазанова О.А.
начальник отдела внутреннего аудита
ЗАО КБ «ЛАДА-КРЕДИТ»
Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКА В КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЯХ

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности управления ликвидностью кредитной организации в кризисных ситуациях и приведены основные методики по локализации кризиса ликвидности.

Ключевые слова: банковская ликвидность, кризис ликвидности, методы уменьшения дефицита ликвидности.

Современная ситуация в банковском секторе справедливо характеризуется как системный банковский кризис, при котором реализуется, по крайней мере, одно из трех условий: во-первых, изъятие клиентами значительной доли средств со счетов и депозитов; во-вторых, доля проблемных активов в общих активах банковской системы превышает 10%; в-третьих, проводится санация регулятором (Банком России), реорганизация или масштабная докапитализация банков государством. Третья мера является вынужденной: ее цель – сгладить последствия оттока клиентских средств из банков и роста проблемных банковских активов.

В такой ситуации на первый план у российских банков выходит не составление платежного календаря, а мобилизация ресурсов и поиск дополнительной ликвидности.

Безусловно, чем продолжительнее деятельность банка, тем больше шансов у его руководителей повысить качество управления банковской ликвидностью: создать необходимые процедуры и регламенты, испытать и скорректировать их на практике, получить столь необходимый и бесценный

опыт работы в условиях кризиса ликвидности. Поэтому необходимо обладать детально разработанными планами и процедурами по управлению ликвидностью, в противном случае «экспромт» по выводу банка из кризиса, который часто приходится наблюдать у российских банков, далеко не всегда оказывается удачным. Так, например, чрезмерное использование повышенных ставок процента для удержания в банке клиентских средств некоторым банкам не помогло. Удержав значительную часть ресурсов на первом этапе кризиса ценою огромных убытков, приводивших к существенной потере капитала, в последующем банки исчерпали не только источники для оперативного решения проблем с проведением платежей, но и для выплаты всех обязательств в обозримом будущем [1].

С учетом данных факторов, целесообразно, чтобы стратегия выхода кредитной организации из кризиса ликвидности строилась по принципу минимизации издержек при погашении дефицита ликвидности и заключалась в сглаживании дисбаланса активно-пассивных операций по срокам. В таблице 1 приведены краткие характеристики методов уменьшения дефицита ликвидности банка.

Таблица 1 – Краткая характеристика методов уменьшения дефицита ликвидности банка

Источники погашения дефицита ликвидности	Методы уменьшения дефицита ликвидности	Подразделение, отвечающее за операции
Межбанковские кредиты	Заключение новых корреспондентских отношений. Наличие необходимого объема средств в качестве залога. Заключение новых договоров МБК. Расширение списка контрагентов. Увеличение объема и продолжительности действия кредитных линий	Кредитно-финансовое управление
Рефинансирование Банка России	Предварительное заключение договора и дополнительных соглашений по ломбардным кредитам. Поддержание необходимого количества ценных бумаг, свободных от залога	Кредитно-финансовое управление. Управление ценных бумаг
Увеличение собственных долговых обязательств (деPOSITные сертификаты, собственные векселя)	Работа с клиентами, находящимися на расчетно-кассовом обслуживании. Расширение клиентской базы	Департамент развития
Увеличение уставного	Помощь акционеров	Департамент развития.

капитала	(учредителей) банка	Юридический отдел
----------	---------------------	-------------------

Важным аспектом в кризисной ситуации является также мобилизация активов банка, которая предполагает продажу активов и улучшение их качества, прекращение кредитования на определенный срок, сокращение административно-управленческих расходов.

Представляется, что при возникновении дефицита ликвидности в кредитной организации разрабатываются процедуры по антикризисному управлению, среди которых можно выделить следующие:

- расчет дополнительной потребности в ликвидных средствах;
- планирование уменьшения текущих платежей клиентов (за счет неприменения практикуемой банком стратегии сокращения сроков клиентских платежей);
- снижение (или отказ) платежей по расходам на собственные нужды и их перенос на другие временные периоды;
- планирование окончания срока сделок по проводимым активным операциям на кризисный период;
- рекомендации при заключении сделок по проводимым пассивным операциям об их окончании в другие временные периоды;
- планирование продажи ликвидных и материальных активов.

Известно, что кризис – это всегда время новых решений и начала новых действий. Понятно, что в банке, на случай возникновения кризиса ликвидности, должен быть разработан адекватный и верный план действий (кризисные сценарии), направленный на восстановление ликвидности.

Иными словами, в плане первоочередных мероприятий банка на случай непредвиденного развития событий (возникновение кризиса ликвидности) перечисляются события, которые могут послужить причиной утраты банком ликвидности, определяется орган управления, обеспечивающий принятие мер по ликвидации кризиса ликвидности, а также устанавливаются мероприятия по управлению активами и пассивами, которые позволяют устранить кризис ликвидности. Исходя из данного плана действий, формируются обязанности и действия соответствующих подразделений и сотрудников кредитной организации.

Считается, что усугубление проблем ликвидности в банке чаще всего сопровождается значительным увеличением кредитного, валютного и процентного рисков [2].

Логически обоснованно, что снижение негативных последствий возникшего кризиса ликвидности достигается путем предварительного планирования специальных мероприятий.

Обострение кризиса ликвидности, даже вызванного внешними факторами, может иметь для банка различные по масштабу и тяжести последствия. Это зависит в том числе и от сформированной структуры активов и пассивов, их качества, степени диверсификации по клиентам и

срокам, размера открытой валютной позиции. Учитывая это, перечень и последовательность предварительно спланированных мероприятий должны быть конкретизированы в момент наступления кризиса.

Следует отметить, что мероприятия по локализации кризиса ликвидности должны проводиться банком оперативно в трех направлениях:

- 1) организационном;
- 2) управление (трансформация) размещенными средствами – активами;
- 3) управление (трансформация) заемными средствами – пассивами.

В основу плана должна быть заложена предпосылка: обострение кризиса ликвидности требует резкого перехода от нормальной системы управления ликвидностью к ее варианту в условиях кризиса.

Критическими точками плана являются суммарная потребность в наличности и возможность удовлетворить эту возрастающую потребность. Поэтому масштаб применения трех перечисленных мероприятий будет зависеть от степени испытываемой нехватки средств [3].

Надо обратить внимание, что деятельность правления банка, как координирующего и контролирующего органа организационных мероприятий по управлению ликвидностью в кризисных ситуациях, должна быть направлена на решение нижеследующих задач:

- определение факторов, вызвавших кризисную ситуацию (внешние и внутренние), а также признаков, свидетельствующих о возникновении кризиса;
- определение стратегических действий и необходимость масштаба их введения;
- разработка и представление на утверждение совета директоров (наблюдательного совета) банка плана мероприятий;
- назначение ответственных за исполнение мероприятий, координация взаимодействия подразделений-исполнителей;
- контроль исполнения мероприятий;
- информирование совета директоров банка о результатах мероприятий и изменениях контрольных показателей (динамика клиентских средств, возможностей приобретения срочных депозитов и межбанковских средств по текущей рыночной стоимости, репутации банка и т.д.);
- определение момента выхода из кризиса и план возврата к обычному режиму работы;
- анализ произошедших событий, выводы об эффективности предпринятых мер и о том, насколько можно избежать повторения такого кризиса;
- принятие решения по вопросам обеспечения общественности необходимой информацией (либо ограничениях на распространение сведений определенного характера).

Таким образом, можно сделать вывод, что проблемы с ликвидностью в банковском секторе существуют регулярно и для их решения каждый коммерческий банк должен самостоятельно обеспечивать поддержание ликвидности на заданном уровне на основе как анализа ее состояния, так и прогнозирования результатов деятельности, проведения в последующем научно обоснованной экономической политики.

Сегодня, при большом числе рисков, их высокой величине, отсутствии адекватных, а во многих случаях и каких-либо реальных систем их страхования, неустойчивости и высокой изменчивости процессов, происходящих в экономике и в банковской системе, устойчивость и платежеспособность банка зависят в первую очередь от того, насколько управление ликвидностью соответствует реальным условиям его деятельности, а в случае изменения этих условий способно меняться так же быстро и адекватно, т.е. в банке существует развитая практика антикризисного управления.

Использованные источники:

1. Бут О.А. Антикризисное управление кредитными организациями: учебное пособие. Томск: кафедра ТУ, ТУСУР, 2012. 65 с.
2. Пашков Р. План выхода из кризиса ликвидности // Бухгалтерия и банки. 2013. № 12. С. 47-52.
3. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке: учебное пособие / В.В. Астрелина, П.К. Бондарчук, П.С. Шальнов. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. 176 с.

*Мазанова О.А.
начальник отдела внутреннего аудита
ЗАО КБ «ЛАДА-КРЕДИТ»
Россия, г. Москва*

СПЕЦИФИКА КОЭФФИЦИЕНТНОГО МЕТОДА ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ БАНКА

Аннотация: В статье рассмотрены особенности коэффициентного метода оценки ликвидности, выявлены преимущества и недостатки метода.

Ключевые слова: ликвидность банка, коэффициентный метод оценки ликвидности.

В настоящее время некоторые кредитные организации не уделяют должного внимания проблеме поддержания ликвидности, хотя мировой опыт показывает, что анализ состояния ликвидности является одной из ключевых задач банковского менеджмента. Поэтому ошибки и просчеты в данной области могут привести к нежелательным последствиям как для отдельного банка, так и для всей банковской системы в целом.

Оценку потребности банка в ликвидных средствах (перспективной ликвидности) определяют такими методами, как коэффициентный, источников и использования средств, структуры средств.

Известно, коэффициентный анализ является наиболее распространенным способом оценки банковской ликвидности. Это во многом обусловлено тем, что он применяется Банком России в системе нормативов, регулирующих банковскую деятельность, кроме того, метод достаточно широко используется при построении различных рейтингов банков. Концепция метода заключается в построении интегрального показателя или системы показателей и определения на основе его значения (их значений) степени ликвидности банка[1].

Следует отметить, что в управлении ликвидностью существенными являются временные характеристики, так как основные проблемы поддержания ликвидности вытекают из-за несоответствия между сроками погашения по своим активам и сроком погашения по обязательствам.

Банк России Инструкцией от 03.12.2012 N 139-И «Об обязательных нормативах банков» установил нормативы мгновенной Н2, текущей Н3, долгосрочной ликвидности Н4, которые регулируют (ограничивают) риски потери банком ликвидности и определяются как отношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и типов активов и пассивов, других факторов (табл. 1).

Таблица 1. Коэффициенты ликвидности банка (с учетом рисков потери активов и возможного изменения в объеме привлеченных средств).

Порядок расчета коэффициента	Примечание
$H2.1 = (Лам - ПВ2 + Илам) : (Овм + ИОвм)$, где ПВ2 – проблемные вложения банка до востребования; Илам – изменение в объеме высоколиквидных активов; ИОвм – изменение в объеме обязательств банка до востребования	Определяет, какую долю обязательств до востребования кредитная организация способна погасить немедленно.
$H3.1 = (Лат - ПВ3 + ИЛат) : (Овт + ИОвт)$, где ПВ3 – проблемные вложения банка сроком до 30 дней; ИЛат – изменение в объеме ликвидных активов; ИОвт – изменения в объеме обязательств банка до востребования и сроком исполнения до 30 дней.	Определяет, какая часть обязательств сроком до 30 дней может быть исполнена в этот промежуток времени.
$H4.1 = (Крд - ПВ4 + ИКрд) : (К + Од + ИОд)$, где ПВ4 – проблемные вложения банка сроком свыше 1 года; ИКрд – изменение величины кредитных требований банка со сроком погашения свыше 1 года; ИОд – изменение величины обязательств банка по кредитам, депозитам и обращающимся на рынке долговым инструментам с оставшимся сроком погашения свыше 1 года.	Определяет, какая часть долгосрочных вложений кредитной организации обеспечена долгосрочными ресурсами.

Специализация деятельности банков может приводить к необходимости расширения применяемых нормативов ликвидности.

Например, для кредитных организаций, занимающихся инвестиционной деятельностью, норматив Н4 может стать препятствием в развитии долгосрочных вложений, тогда как для кредитных организаций, не осуществляющих долгосрочных инвестиций, этот норматив не является актуальным, поскольку они его перевыполняют.

Так банки, которые работают на международных рынках, могут нести значительные потери при изменении курсов валют, что также не отображается в расчете обязательных нормативов ликвидности.

Для исключения вышеперечисленных недостатков банкам целесообразно разрабатывать дополнительные внутренние нормативы, учитывающие специфику своей деятельности и различные составляющие риска ликвидности.

При создании и выработке собственных коэффициентов обычно применяются корректировки активов и пассивов на возможные дополнительные привлечения или отток средств с учетом риска утраты вложений.

Объем возможного притока и изъятия средств банк может определить исходя из прогноза движения средств по счетам клиентов с учетом статистических данных за предшествующий период, договорных обязательств и величины недоиспользуемых лимитов на межбанковском рынке (табл. 1).

Таким образом, данная система коэффициентов позволяет получить более точную величину риска дополнительно к обязательным нормативам Центрального банка[2].

Представляется рациональным использовать кредитными организациями ряд коэффициентов (индикаторов ликвидности), которые характеризуют:

- текущую, кратко- и долгосрочную ликвидность;
- устойчивость пассивов и подвижность активов;
- соразмерность между пассивными и активными операциями по срокам их проведения;
- способность кредитной организации выполнять свои обязательства.

Например, оптимальными являются значения показателей:

Доля основных депозитов = Основные депозиты : Депозиты ($\geq 75\%$);

Доля депозитов до востребования = Депозиты до востребования :
Депозиты ($\leq 35\%$);

Уровень высоколиквидных активов = Касса + Корсчета +
Высоколиквидные бумаги : Совокупные активы ($\geq 10\%$);

Доля неликвидных активов = Чистая ссудная задолженность :
Совокупные активы ($\leq 70\%$);

Соотношение кредиты/депозиты = Кредиты + Неликвидные бумаги :
Основные депозиты ($\leq 50\%$);

Качество активов = Активы, взвешенные по риску : Совокупные активы ($\leq 75\%$);

Доля проблемных ссуд = Просроченные кредиты : Совокупные кредиты ($\leq 10\%$).

Следует отметить, что все приведенные показатели должны рассматриваться в динамике.

Для выявления тенденций в части улучшения или ухудшения состояния значений нормативов ликвидности сотрудник отдела отчетности кредитной организации анализирует их динамику за последние три месяца.

В случае устойчивого (в течение одного месяца) и (или) значительного, более чем на 10%, изменения значений нормативов ликвидности и (или) приближения нормативов ликвидности к значениям, установленным Банком России, более чем на пять позиций (%) сотрудник выявляет требования и (или) обязательства банка, повлиявшие на такое изменение значений нормативов ликвидности, и информирует об этом отдел риск-менеджмента и правление банка. При этом производится оценка того, какое воздействие оказало влияние на возможность банка погашать свои текущие обязательства.

Правлению банка на рассмотрение выносятся предложения о реструктуризации активов по срокам, реализации активов со сроком, по которым нормативы соблюдаются; реструктуризации обязательств по срокам, возможному переоформлению обязательств на сроки, по которым нормативы соблюдаются[3].

Среди преимуществ коэффициентного метода оценки ликвидности можно выделить следующие:

- данный метод дает возможность своевременно принимать меры по недопущению нарушения важнейших статей баланса кредитной организации, так как эти соотношения закрепляются установленными значениями коэффициентов;

- анализ ликвидности с помощью коэффициентов на практике обеспечивает ответственность всех подразделений за состояние ликвидности банка. Во-первых, подразделения проводят свои операции, строго ориентируясь на лимиты, в том числе установленные коэффициенты ликвидности, а во-вторых, в процессе контроля значений коэффициентов принимают участие все подразделения банка;

- на основе использования системы коэффициентов может строиться управление ликвидностью по нормативам, т. е. проводится ограничение операций банка, воздействующих на изменение значений коэффициентов;

- для выполнения банком коэффициентного анализа на практике не требуется больших издержек.

К недостаткам коэффициентного метода оценки ликвидности можно отнести следующее:

- обобщение данных для расчета коэффициентов может отрицательно повлиять на достоверность получаемой при этом информации;

- метод дает достаточно приближенную оценку ликвидности, поскольку коэффициенты рассматриваются на основе данных баланса. Реализуя метод на практике становится очевидным, что в расчетах надо использовать рыночную стоимость статей;

- потребность в учете фактора субъективности установления значений коэффициентов и объективной необходимости в периодическом пересмотре этих значений в связи с изменениями, происходящими в макро- и микроэкономической ситуации;

- при применении данного метода проблематичным представляется определение ликвидности на будущие временные периоды, а также прогнозирование уровня ликвидных средств;

- статичность коэффициентов, иными словами они не отражают изменчивость макроэкономических условий и специализацию кредитной организации.

В итоге, система коэффициентов, применяемая банками, позволяет оценить риски несбалансированной ликвидности и дополняет обязательные нормативы, установленные Центральным банком.

Для анализа и контроля излишней ликвидности кредитные организации могут устанавливать минимальные и максимальные уровни для каждого обязательного норматива и разработанного банком коэффициента, не противоречащие требованиям Банка России.

Таким образом, коэффициентный метод анализа имеет свои преимущества и недостатки, его применение дает возможность определить состояние кредитной организации и подготовить основу для формирования направлений дальнейшего управления банковской ликвидностью, что делает его наиболее простым и распространенным.

Также, стоит обратить внимание, что данный метод анализа и контроля предполагает лишь качественную оценку риска ликвидности и не позволяет верно измерить количественную величину потенциальных убытков, которые кредитная организация может понести в будущем при неэффективном управлении риском ликвидности. Отсутствие такой оценки может привести либо к неоптимальному использованию кредитной организацией имеющихся ресурсов, либо к принятию на себя неоправданно больших рисков.

Использованные источники:

1. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке: учебное пособие / В.В. Астрелина, П.К. Бондарчук, П.С. Шальнов. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2012. 176 с.
2. Банковские риски: учеб. Пособие / под ред. О.И. Лаврушина и Н.И. Веленцевой. М.: УнОРУС, 2008. С. 133.
3. Пашков Р.В. Методы контроля банковской ликвидности // Внутренний контроль в кредитной организации. 2013. № 2. С. 39.

*Макарычева К.А.
студент 4 курса
РГАУ МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОЛОГИИ

Особенностью современного этапа развития человечества является необходимость формирования тесной взаимосвязи экологии и экономики, оптимизация отношений общества и природы. Человечество встретило третье тысячелетие глобальным экологическим кризисом. Противостояние между Обществом и Природой, Экономикой и Экологией все более углубляются [2]. В качестве главного виновника экологической деградации часто называют экономику. С этим нельзя не согласиться. Экономический рост, по большей части, осуществляется за счет потребления, загрязнения и в конечном итоге не восстановления природных ресурсов. Стало понятно, экономическое развитие не возможно без учета экологических законов, тесного взаимодействия с окружающей природной средой, рационального использования природных ресурсов [4].

Основное противоречие между экономическим и экологическим развитием заключается в том, что, с одной стороны, экономика должна развиваться, с другой стороны, это развитие порождает пагубные для окружающей среды последствия.

Экологическая проблема современного мира не только остра, но и многогранна. Она проявляется практически во всех отраслях материального производства (особенно в сельском хозяйстве, химической промышленности, черной и цветной металлургии, атомной энергетике), имеет отношение ко всем регионам планеты и оказывает влияние на развитие экономики каждой страны.

В настоящее время очевидно, что неограниченных ресурсов нет. Встает проблема согласования потребностей человека в природных ресурсах с требованиями рационального их использования. Вот какие возможности реально предлагает экономика [3]: использование вторичного сырья, регенерация- переработка отходов производства и мусора; обработка сточных вод; рекультивация промышленных; использование новых источников энергии: ветровой, солнечной, энергии приливов и отливов.

Таким образом, практика показывает, что естественные энергоресурсы могут быть заменены альтернативными, «рукотворными», однако это требует значительных затрат.

Если попытаться сегодня представить схему взаимодействия экономики и природы [1], то она будет выглядеть так, как это изображено на рис. 1.

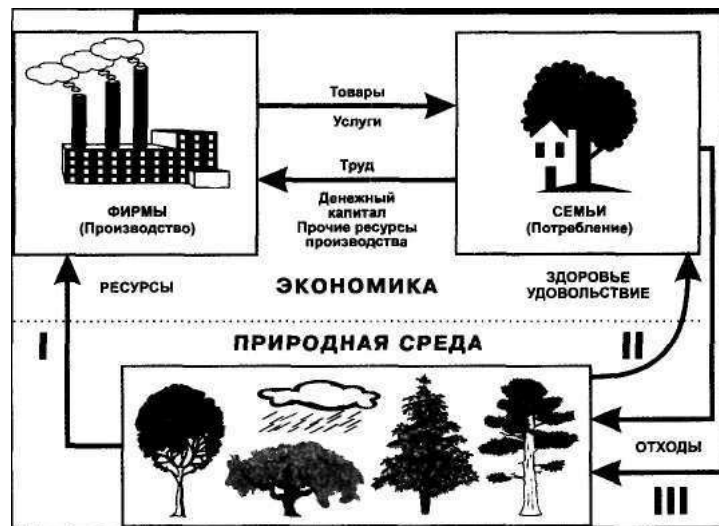


Рис. 1. Взаимодействие экономики и природной среды (схема, предложенная М. Коммоном):

- I — функция природы как источника производственных ресурсов;
- II — функция природы как источника услуг для семей, связанных с укреплением здоровья и получением удовольствия от пребывания вне города;
- III — функция природы как системы очистки отходов, образующихся в результате деятельности фирм и семей

Растущее значение экологических проблем заставляет экономистов все более тщательно подсчитывать негативные последствия загрязнения окружающей среды. Наиболее обобщенно это можно сделать через оценку влияния загрязнения окружающей среды на темпы экономического роста, т. е. на изменение величины валового национального продукта. Дело в том, что загрязнение окружающей среды влечет за собой дополнительные затраты: на удаление отходов, мешающих нормальной хозяйственной деятельности; на очистку загрязненных природных ресурсов (например, воды и воздуха) до качества, позволяющего использовать их для производственных целей; на лечение людей, заболевших из-за загрязненной среды (сюда же можно добавить потери продукции, которая не была выпущена из-за того, что больные люди не вышли на работу).

Для предотвращения загрязнения окружающей среды также необходимы немалые инвестиции. Так, наиболее богатые страны мира начиная с 1970 г. ежегодно тратят на эти цели порядка 0,8-1,5% своего ВВП менее состоятельным странам такие расходы (пусть даже в существенно меньших масштабах) не по карману, и здесь загрязнение окружающей среды продолжается в ужасающих масштабах [1].

Таблица 1

Затраты на охрану окружающей среды разных стран по данным МВФ за 2013 год (в % к ВВП)

Страны	Затраты на охрану окружающей среды
Россия	0,9
Болгария	2,1

Великобритания	1,0
Германия	0,5
Испания	0,9
Италия	0,8
Казахстан	0,1
Украина	0,2
Финляндия	1,1
Франция	0,9
Чехия	1,9
США	1,8

Так например, затраты на охрану окружающей среды в РФ с каждым годом растут, их структура состоит из затрат на охрану и рациональное использование водных ресурсов, на охрану атмосферного воздуха, затрат на охрану окружающей среды (земельных ресурсов) от отходов производства и потребления, на рекультивацию земель, но даже их не хватает.

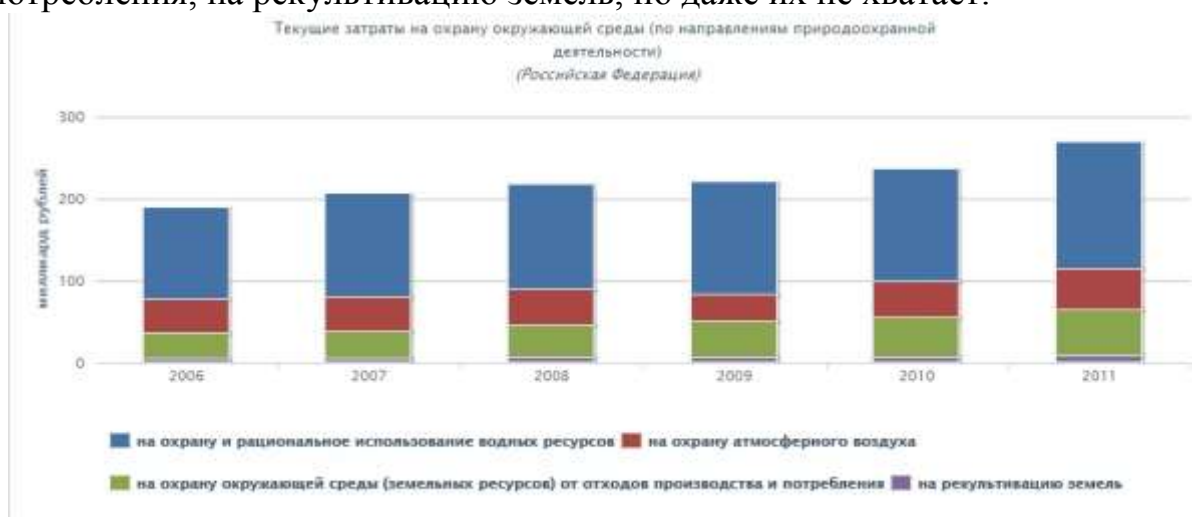


Рис.2. Текущие затраты на охрану окружающей среды (по направлениям природоохранной деятельности) в РФ

В настоящее время проблемы человечества обостряются тем, что все большую часть ресурсов приходится тратить не на развитие производства, а на спасение окружающей среды. В противном случае ее загрязнение начинает тормозить рост валового национального продукта и эффективность инвестиций в его увеличение падает. Таким образом, человечество оказалось перед необходимостью выбора одного из вариантов экономической политики: либо ускорение экономического роста и повышение материального благосостояния людей при снижении продолжительности и качества их жизни из-за загрязнения окружающей среды; либо улучшение состояния окружающей среды и увеличение продолжительности жизни людей при замедлении темпов роста их материального состояния. Именно эта дилемма в XXI веке определяет экономическую политику многих стран и человечества в целом. Это относится и к проблеме взаимодействия человека и природы, а в глобальном масштабе - экономики и экологии [1].

Использованные источники:

1. Липсиц И.В. Экономика: учебник - М.: Омега-Л, 2009 г. – 656 с.
2. Лысенко Е.Г. Экономика природопользования: Учебное пособие – М.: Изд. РАСХН, 2013 г. – 369 с.
3. Папенова К.В. Экономика природопользования: Учебник – М.: ТЕИС, ТК Велби, 2008 г. – 928 с.
4. Федцов В.Г., Дрягилев Л.А. Экология и экономика природопользования: учебно-методическое пособие - М.: Изд-во РДЛ, 2003 г. – 232 с.
5. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века»– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
6. Лапшин, Ю.А. Безопасность жизнедеятельности. Учебное пособие. / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин. – Ульяновск: УГСХА, 2008. – 128 с.
7. Лапшин, Ю.А. Охрана труда. Учебное пособие. /Ю.А. Лапшин, Б.И. Зотов. Ульяновск: «Ульяновский Дом печати», 2006. - 312 с.
8. Лапшин, Ю.А. Опыт европейских стран в создании систем управления безопасностью труда /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Материалы II-ой Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения»: сборник научных трудов. Том III. – Ульяновск: УГСХА, 2010. - С. 70-73.

*Максимова Т.Н.
студент 3 курса
Романова Е.В., к.э.н.
доцент*

*Финансово- экономический институт
Северо- Восточный Федеральный университет
Россия, г. Якутск*

ОЦЕНКА УРОВНЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Аннотация: в статье приводится анализ основных показателей дифференциации среднедушевых доходов населения Республики Саха (Якутия), а также их сравнительная оценка с аналогичными показателями по субъектам Дальневосточного федерального округа.

Ключевые слова: дифференциация доходов населения, среднедушевые доходы, модальный доход, медианный доход, коэффициент Джини, коэффициент Лоренца.

Дифференциация населения по уровню доходов является признаком неравенства и находит свое отражение, прежде всего, в рыночной экономике. В период советской плановой экономики наблюдалось

достаточно равномерное распределение доходов населения. Однако переход к рыночной модели экономики в России, реализация шоковых реформ в начале 90-х годов привели к значительному расслоению общества на богатых и бедных. Рассмотрим в данной работе современное состояние дифференциации доходов населения на примере Республики Саха (Якутия).

Для оценки дифференциации населения по уровню доходов формируются специальные ряды распределения (таблица 1), на основе которых исчисляется ряд обобщающих показателей (коэффициентов), таких как средний доход всего населения, модальный доход, медианный доход, децильный коэффициент, коэффициент Джини G (индекс концентрации доходов).

Таблица 1. Распределение населения Республики Саха (Якутия) по величине среднедушевых денежных доходов (в процентах) [1]

Группы населения по уровню среднедушевых доходов, руб.	2011 г	2012 г	2013 г
Все население	100	100	100
До 4000,0	1,7	1,2	0,9
4000,1-6000,0	4,0	3,2	2,6
6000,1-8000,0	5,9	4,9	4,1
8000,1-10000,0	7,0	6	5,2
10000,1-15000,0	17,8	16,2	14,8
15000,1-20000,0	15,2	14,6	14
20000,1-25000,0	11,7	11,8	11,8
25000,1-30000,0	8,8	9,2	9,5
30000,1-50000,0	17,7	19,8	21,5
Свыше 50000,1	10,2	13,1	15,6

Как видно из таблицы 1, за период 2011-2013 гг. наблюдается уменьшение доли населения РС(Я) с доходами до 4000,0 рублей, в 2011г. их доля составила 1,7%, в 2012г. – 1,2%, в 2013г. – 0,9%. Также уменьшилась доля населения с доходами: 4000,1-20000,0 рублей. При этом увеличилась доля населения с доходами: 20000,1-50000,0 и свыше рублей. Более наглядно структура населения РС(Я) по величине среднедушевых доходов представлена на рисунке 1.

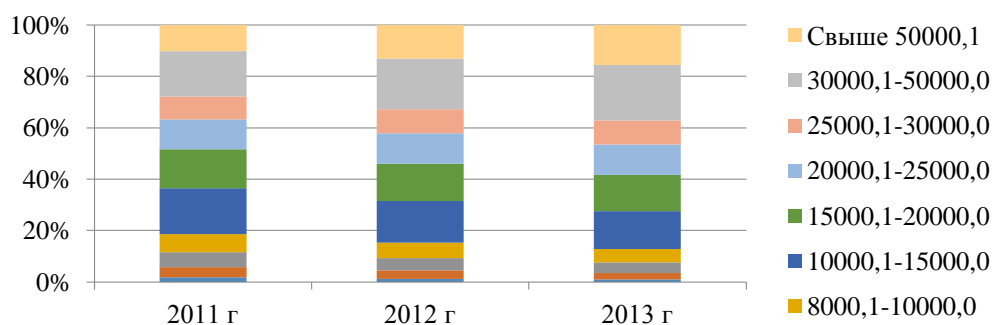


Рис.1. Структура населения РС(Я) по величине среднедушевых доходов за 2011-2013гг, %

При этом следует отметить, что за 2011-2013гг. доля населения с доходами ниже прожиточного минимума (за IV квартал 2013г. величина прожиточного минимума в целом по РС(Я) на душу населения составила 11923 руб.), значительно уменьшилась, что может свидетельствовать о росте благосостояния и уровня жизни населения (рисунок 2).

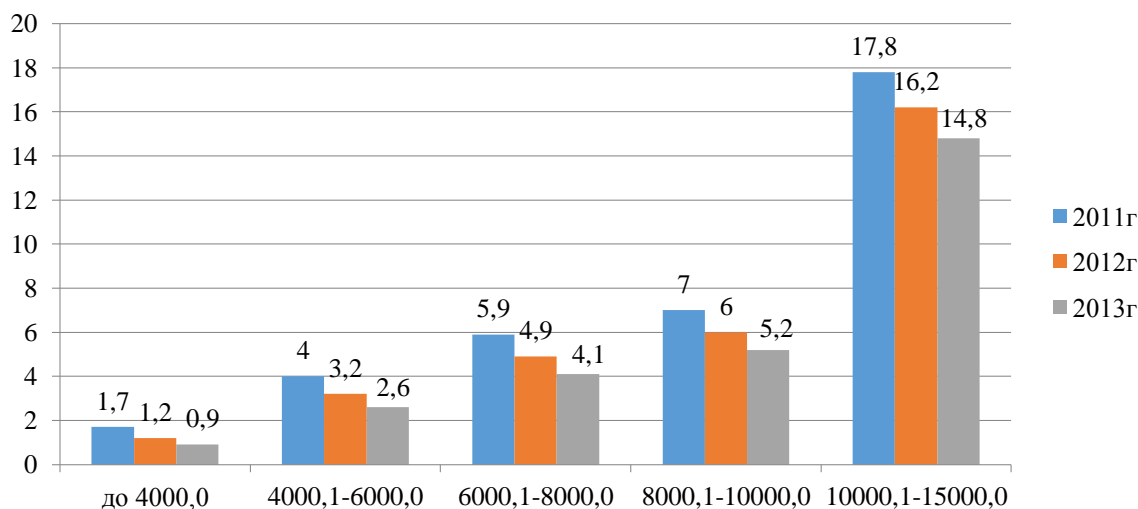


Рис.2. Динамика доли населения РС(Я) с доходами ниже прожиточного минимума, %

На основании данных Госкомстата РФ о распределении населения по величине среднедушевых денежных доходов населения были рассчитаны обобщающие показатели дифференциации населения РС(Я) по уровню среднедушевых доходов за 2011-2013гг.

Таблица 2. Обобщающие показатели дифференциации среднедушевых доходов населения РС(Я) за 2011-2013гг.

Показатель	2011 г	2012 г	2013 г
Мода	14029,87 руб	42254,37 руб	43407,85 руб
Медиана	19473,69 руб	21652,61 руб	23559,35 руб
Средний уровень	24431,55 руб	26624,05 руб	28439,55 руб
Децильный коэффициент	4,68	6,65	6,41
Коэффициент Лоренца (L)	0,58	0,6	0,59
Коэффициент Джини (G)	0,403	0,403	0,407

Как видно из таблицы 2, модальный уровень среднедушевых доходов увеличился в 3 раза в 2012г по сравнению с показателем 2011г. При этом медианный уровень доходов увеличился не столь значительно: в 1,1раза, но он также имел положительную тенденцию роста. Так, в 2011г 50% населения имели доходы ниже 19473,69руб, а остальные выше этого показателя, а в 2013г 50% населения имели доходы ниже 23559,35, а остальные- выше данного показателя.

Сравнивая показатели среднего и медианного уровня доходов, можно отметить, что за период 2011-2013гг более половины населения имели среднедушевые доходы ниже среднего уровня.

Децильный коэффициент дифференциации доходов показывает, что в 2011г. минимальный уровень доходов 10% наиболее обеспеченного населения РС(Я) в 4,68 раз превышал максимальный уровень доходов 10% наименее обеспеченного населения, в 2012г – в 6,65 раз, в 2013г. – в 6,41 раз. Данная динамика о том, что степень социального расслоения населения РС(Я) в 2012 и 2013гг. по сравнению с 2011г. не существенно, но снизилась.

Коэффициенты Лоренца и Джини свидетельствуют о неравномерности распределения населения по уровню среднедушевых доходов, причем наиболее высокий показатель неравномерности приходится на 2012-2013гг.

Таким образом, рассмотренная динамика обобщающих показателей свидетельствует, с одной стороны, об увеличении численности высокооплачиваемого населения, а с другой стороны, о неравномерном распределении доходов населения в РС(Я) и высокой доле населения с уровнем среднедушевых доходов ниже среднего значения.

Далее проведем сравнение показателей дифференциации Республики Саха (Якутия) и субъектов Дальневосточного федерального округа.

Таблица 3. Величина среднедушевых денежных доходов в субъектах ДВФО

Субъект	2011г.		2012г.		2013г.	
	руб.	ранг	руб.	ранг	руб.	ранг
Амурская область	17106,8	8	20917,05	7	23469,05	7
Еврейская АО	16079,55	9	18144,55	9	20248,55	9
Камчатский край	24531,05	4	28650,55	4	31075,55	4
Магаданская область	24536,8	3	30760,05	2	34389,55	2
Приморский край	18032,3	7	20768,55	8	23384,55	8
Сахалинская область	25359,55	2	29070,55	3	32538,55	3
Хабаровский край	21213,05	6	24266,55	6	26955,05	6
Чукотский АО	29248,05	1	36067,55	1	37830,05	1
Республика Саха	24431,55	5	26624,05	5	28439,55	5

Как видно из таблицы 3, по всем субъектам ДВФО наблюдается рост уровня среднедушевых доходов населения и за 2011-2013гг Республика Саха (Якутия) занимает лишь 5 место (из 9) в рейтинге субъектов ДВФО, уступая Чукотскому АО, Сахалинской области, Магаданской области и Камчатскому краю. Самый высокий уровень среднедушевых доходов наблюдается в Чукотском АО.

Также далее рассмотрим уровень и динамику обобщающих показателей дифференциации населения по субъектам ДВФО (таблица 4).

Таблица 4. Обобщающие показатели дифференциации населения по субъектам ДВФО.

Субъект\год	2011г.		2012г.		2013г.	
	руб.	ранг	руб.	ранг	руб.	ранг
Мода						
Амурская область	16783,87	7	22764,76	7	28978,11	7
Еврейская АО	15958,17	8	13510,67	9	20280,08	9

Камчатский край	20531,02	4	35844,88	5	40584,93	5
Магаданская область	37948,47	3	45674,25	2	47625,09	2
Приморский край	17421,13	6	22111,17	8	28340,52	8
Сахалинская область	38144,17	2	40736,87	4	47149,34	3
Хабаровский край	19063,99	5	26969,16	6	34028,63	6
Чукотский АО	38831,58	1	49320,08	1	50147,23	1
Республика Саха (Якутия)	14029,87	9	42254,37	3	43407,85	4
Медиана						
Амурская область	14140,8	7	16764,76	8	19000,0	7
Еврейская АО	13246,79	9	13510,67	9	16401,18	9
Камчатский край	23149,48	4	35844,88	4	27933,43	4
Магаданская область	23230,79	3	45674,25	2	33617,71	2
Приморский край	14884,26	6	22111,17	6	19000,0	7
Сахалинская область	24367,6	2	40736,87	3	30529,49	3
Хабаровский край	19071,49	5	26969,16	5	23020,78	6
Чукотский АО	32325,61	1	49320,08	1	39867,22	1
Республика Саха (Якутия)	14029,87	8	21652,61	7	23559,35	5
Средний уровень						
Амурская область	17106,8	8	20917,05	7	23469,05	7
Еврейская АО	16079,55	9	18144,55	9	20248,55	9
Камчатский край	24531,05	4	28650,55	4	31075,55	4
Магаданская область	24536,8	3	30760,05	2	34389,55	2
Приморский край	18032,3	7	20768,55	8	23384,55	8
Сахалинская область	25359,55	2	29070,55	3	32538,55	3
Хабаровский край	21213,05	6	24266,55	6	26955,05	6
Чукотский АО	29248,05	1	36067,55	1	37830,05	1
Республика Саха (Якутия)	24431,55	5	26624,05	5	28439,55	5
Децильный коэффициент дифференциации						
Амурская область	5,97	3	6,26	3	6,34	2
Еврейская АО	5,95	4	4,52	8	6,13	3
Камчатский край	4,40	8	5,34	7	4,98	7
Магаданская область	4,80	6	5,53	6	4,57	8
Приморский край	6,15	2	6,29	2	6,12	4
Сахалинская область	4,59	7	5,85	5	5,16	6
Хабаровский край	5,37	5	6,21	4	5,87	5
Чукотский АО	3,63	9	4,42	9	4,06	9
Республика Саха (Якутия)	6,73	1	6,65	1	6,41	1
Коэффициент Джини						
Амурская область	0,376	7	0,390	5	0,392	5
Еврейская АО	0,375	9	0,378	8	0,372	9
Камчатский край	0,376	7	0,377	9	0,381	8
Магаданская область	0,406	3	0,413	1	0,397	4
Приморский край	0,388	5	0,389	6	0,384	7
Сахалинская область	0,408	2	0,411	2	0,414	2
Хабаровский край	0,387	6	0,389	6	0,390	6
Чукотский АО	0,414	1	0,410	3	0,417	1
Республика Саха (Якутия)	0,403	4	0,403	4	0,407	3

На основании данных таблицы 4 можно сделать следующие выводы:

-уровень наиболее часто встречающегося среди населения показателя среднедушевых доходов в 2011г в РС(Я) был самым низким среди всех субъектов ДВФО (9 место), но к 2013г данный показатель значительно «улучшился» (4 место);

-практически во всех субъектах (за исключением Чукотского АО) средний уровень среднедушевых доходов населения превышает медианный уровень, т.е. более половины населения этих регионов имеют среднедушевые доходы ниже среднего уровня;

-по сравнению с субъектами ДВФО Республика Саха (Якутия) характеризуется самым высоким показателем дифференциации населения по уровню среднедушевых доходов (1 место);

-значение коэффициента Джини показывает, что республика на 2013г «входит» в тройку субъектов с самым высоким показателем неравномерности распределения среднедушевых доходов.

Таким образом, на основе рассмотренных показателей, можно заключить, что несмотря на снижением доли населения с уровнем среднедушевых доходов ниже прожиточного уровня, Республика Саха (Якутия) характеризуется высоким уровнем дифференциации населения по уровню среднедушевых доходов, и, несмотря на рост показателей среднедушевых доходов населения, усилением дифференциации населения и увеличением доли населения с доходами ниже среднего уровня.

Использованные источники:

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru

Малова Ю.В.

студент

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный

университет имени Н. П. Огарева

Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРИМЕРЕ СВЕТОТЕХНИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Существует множество понятий налоговой нагрузки. Так, В.Р. Юрченко определяет налоговую нагрузку как долю изъятия части дохода экономического субъекта в бюджетную систему и внебюджетные фонды в форме налогов и сборов, а также иных платежей налогового характера. Экономической наукой доказано, что при увеличении такого изъятия части дохода или иного негативного влияния на экономический субъект в виде увеличения ставок налогов, роста количества налогов или отмены льгот, эффективность налоговой системы сначала резко повышается и быстро достигает своего максимума, а затем начинает так же резко снижаться. При этом основной проблемой для государственной бюджетной системы

становятся невосполнимые потери доходов, поскольку часть налогоплательщиков сокращает производство или вовсе становится банкротом, а другая часть находит способы минимизации налогов, в т.ч. незаконные. При последующем снижении налоговой нагрузки в дальнейшем для восстановления нарушенного производства потребуется значительное количество лет. [7]

В свою очередь, И.Н. Данина на основе систематизации и оценки сложившихся подходов к определению налоговой нагрузки определяет ее как степень влияния действующей системы налогообложения на финансовое состояние, характер и стимулы развития на макроуровне. При этом высокая налоговая нагрузка в текущем периоде рассматривается как фактор, сдерживающий рост доходов бюджета в среднесрочном и долгосрочном периодах.[3]

А Лазутина считает что налоговая нагрузка - это показатель, характеризующий фактический уровень воздействия. [4]

Можно сказать, что налоговая нагрузка - это налоговое бремя, наложенное на организацию (предпринимателя), т.е. сумма налогов и взносов в государственную казну, которую он должен заплатить.

Цель методики определения налоговой нагрузки - дать возможность сравнения тяжести налогового бремени как для предприятий, действующих в условиях одной налоговой системы, так и для предприятий, использующих разные налоговые режимы, находящихся в разных налоговых системах, в том числе в условиях разных стран.

При применении каждой методики возникает масса спорных вопросов.

Основные различия рассматриваемых методик состоят в определении:

1. структуры налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки;
2. состояния учитываемых налогов (уплаченные или начисленные).

Проведем анализ налоговой нагрузки на основе данных ОАО «Ардатовский светотехнический завод». Данное предприятие является градообразующим для г. Ардатов, так как большая численность населения города работает на данном предприятии. ОАО «Ардатовский светотехнический завод» - одно из крупнейших светотехнических предприятий России, основной сферой деятельности которого является производство и сбыт осветительных приборов общего и специального назначения. Оснащенный высокопроизводительным оборудованием, он осуществляет весь процесс производства: от научной разработки до выпуска готовой продукции. На предприятии используются современные технологии и дизайн, соответствующий мировым стандартам. По отдельным видам изделий предприятие является основным изготовителем в России.

Налоговая нагрузка, по мнению налоговых органов, рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата). Данная

методика является общепринятой методикой определения налогового бремени на организации.

Налоговая нагрузка = Сумма налогов, уплаченных за год / Выручка за год по данным отчета о финансовых результатах (без НДС) x 100%

Налоговая нагрузка = 18085 т.р.(стр.1220+1055) / 966510 т.р. (стр.2110) *100 = 1,87%.

Такой расчет не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени, поскольку рассчитанная по этой методике налоговая нагрузка характеризует только налогообъемность произведенной продукции (работ или услуг) и не дает реальной картины налогового бремени налогоплательщика.

Другой подход количественной оценки налоговой нагрузки на предприятие предложен А. Кадушиным и Н. Михайловой. Налоговое бремя, по их мнению, следует определять как долю отдаваемой государству добавленной стоимости, созданной на отдельном предприятии. По мнению авторов этой методики, добавленная стоимость является источником дохода экономического субъекта и, соответственно, источником уплаты налогов. Таким образом, налог сравнивается с источником уплаты. Этот показатель позволяет усреднить оценку налоговой нагрузки для различных типов производств, т.е. обеспечивает сопоставимость налогового бремени для различных экономических структур.

$$НН=(Нс/ЧП)$$

где Нс - сумма налогов в совокупном объеме;

ЧП - чистая прибыль;

$$НН= 18085 \text{ т.р. (стр.1220+1055) } / 1849 \text{ т.р. (стр. 2400) } = 9,77$$

Доля отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом.

Об этом сказано в п. 1 Общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемых налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок (утвержденных Приложением N 2 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок"). [1]

Е.А. Кирова предложила еще одну методику расчета налоговой нагрузки, согласно которой:

- сумма уплаченных налогов и платежей во внебюджетные фонды увеличивается на сумму недоимки по налоговым платежам. Иными словами, налоговая нагрузка определяется не уплаченными организацией налогами, а суммой налогов, которая должна быть уплачена, т.е. суммой начисленных платежей;

- в сумму налогов не включается НДС, поскольку он уплачивается работниками организации, а сама организация только перечисляет платежи;

- сумма косвенных налогов, подлежащих перечислению в бюджет, включается в состав налоговых платежей при расчете, поскольку они оказывают существенное влияние на финансовую устойчивость организации;

- сумма налогов соотносится с вновь созданной организацией стоимостью продукции, которая определяется как разность добавленной стоимости и амортизации.

По мнению Кировой, налоговая нагрузка подразделяется на абсолютную и относительную. **Абсолютная** налоговая нагрузка представляет собой сумму налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды, подлежащих перечислению организацией, и рассчитывается следующим образом:

$$АНН = НП + ВП + НДС,$$

где АНН - абсолютная налоговая нагрузка;

НП - налоговые платежи, уплаченные организацией;

ВП - уплаченные платежи во внебюджетные фонды;

НДС - недоимка по платежам.

$$АНН = 18085 \text{ т.р. (стр.1220+1055)} + 51452 \text{ т.р. (стр. 51452)} \\ = 69537 \text{ т.р.}$$

Однако абсолютная налоговая нагрузка отражает лишь сумму налоговых обязательств субъекта хозяйственной деятельности и не учитывает тяжесть налогового бремени.

Для определения уровня налоговой нагрузки Е.А. Кирова предлагает использовать показатель **относительной** налоговой нагрузки, который рассчитывается как отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости (представляет собой величину истинного дохода предприятия, который после уплаты всех причитающихся налогов может быть использован на расширение и развитие производства, на решение социальных и иных потребностей предприятия). Иными словами, сумма налоговых платежей соотносится с источниками их уплаты. [2]

Рассмотренные методики нами методики это не все применяемые методики для расчета определения налоговой нагрузки. Существует и еще ряд методик, и есть и среди них более сложные.

Возможно, необходимо сначала рассчитывать налоговую нагрузку по методу, рекомендуемому налоговым органом, а уже затем для целей анализа рассчитать и другими методиками.

Показатель «налоговая нагрузка» в России используется для анализа уровня налогов, уплачиваемых хозяйственным субъектом с целью контроля уровня выплат и выявления субъектов, потенциально уклоняющихся от налогообложения. Для точности расчетов на уровне экономического субъекта используют не одну методику определения налоговой нагрузки, а их совокупность, поскольку полученные результаты позволяют более полно

описать текущую и ретроспективную ситуацию по налоговым платежам предприятия.

Увеличении налоговой нагрузки может отрицательно повлиять как на деятельность предприятий так и на пополнение средств в бюджет. Есть вероятность того, что сократиться число налогоплательщиков в виду невыгодности бизнеса при данных обстоятельствах. Поэтому необходимо учитывать, чтобы ставки налогов были достаточно высокими, чтобы предотвратить инфляцию, но в то же время достаточно низкими, чтобы стимулировать вложения капитала, обеспечивать развитие производства.

Также, следует отметить что, ФНС России (Приложение №3 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 №ММ-3-06/333@) определены среднеотраслевые значения налоговой нагрузки, с актуализированными значениями среднеотраслевых показателей, можно ознакомиться на сайте ФНС России.

Отметим что при всем многообразии методик определения налоговой нагрузки большинство из них несовершенно.

Согласно Письму ФНС РФ от 31 июля 2007 г. № 06-1-04/505 «О соответствии хозяйствующих субъектов общедоступным критериям самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемым налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок» налоговые органы уделяют более пристальное внимание налогоплательщикам, чьи показатели финансовой отчетности существенно отличаются от среднестатистических.

Налоговая служба ежегодно (начиная с 2006 года) публикует налоговую нагрузку по основным видам экономической деятельности. Свежие данные о величине налоговой нагрузки или рентабельности по отраслям публикуются на сайте ФНС.

Использованные источники:

1. Приложением N 2 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок
2. Дрожжина И.А. Практическая реализация методики расчета налоговой нагрузки экономического субъекта // Управленческий учет. 2009. №11.
3. Данина И.Н. Налоговая нагрузка организации: показатели и методика оценки (на материалах Чувашской Республики): Автореф. дисс. ...канд. экон. наук. - М., 2005
4. Лазутина Д.В. Налоговая нагрузка и методы ее расчета: Автореф. дисс. ...канд. экон. наук. - Тюмень, 2005.
5. Макарова Л.М., Циндяйкина М.В. Оценка влияния налоговой нагрузки на деятельность промышленного предприятия / Молодой ученый 2013 №3. с 288-298
6. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение: Учеб. пособие. М.: Юнити-Дана, 2011. 558 с.

7. Юрченко В.Р. Регулирование налоговой нагрузки как фактора развития производства: Автореф. дисс. ...канд. экон. наук. - М., 2007.)

*Малыхина В.Е.
студент
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация:

В данной статье исследуется проблема организации эффективности финансово-правовых аспектов деятельности таможенных органов Российской Федерации. Анализируются существующие аспекты финансово-правовой деятельности таможенных органов РФ.

Ключевые слова:

Таможенный орган, платежи, таможенно-тарифное регулирование, внешнеэкономическая деятельность.

Каждое государство в финансово-экономической деятельности опирается на две составляющие: внутренние налоги и сборы, а также таможенные платежи. Эти составляющие формируют доходную часть бюджета страны. Без развитой финансово-экономической основы существование государства как суверенного образования практически невозможно. Чтобы достигнуть эффективности финансовой деятельности государства, проводится ряд мероприятий, включенных в содержание таможенной политики.

Таможенные органы РФ, представляющие часть единой системы органов исполнительной власти, в наше время представляют собой высокоразвитый образец администрации, хорошо совмещающей функции налогового и правоохранительного органа. Главные цели их деятельности состоят в защите государственных интересов страны путем, в частности, пресечения неправомерных действий в области внешнеторговой деятельности.

Финансово-правовой статус таможенных органов РФ имеет в своей основе объем их компетенции, включающей налоговые полномочия, а также функции по использованию и распределению бюджетных средств на свое содержание. Финансовая деятельность таможенных органов основывается на процессе осуществления таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Доходная часть бюджета РФ формируется из системы налогов и сборов таможенных платежей. Они являются одним из видов доходов от внешнеэкономической деятельности.

Таможенные платежи взимаются в связи с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ и являются обязательным условием такого перемещения.

Таможенные органы России наделены полномочиями по взиманию таможенных платежей. Сегодня единственной отраслью, в нормах которой содержатся положения, предусматривающие взимание платы за услуги по информированию и консультированию является отрасль таможенного законодательства. Размер данного вида платежа определяется исходя из объема предоставленной информации, срочности и т.д.

Финансирования российских таможенных органов, которое осуществляется за счет средств федерального бюджета, направляемых на содержание федеральных органов исполнительной власти РФ, а так же иных предусмотренных законодательством РФ источников.

Единственное место в современных условиях в системе финансирования таможенных органов занимает бюджетный источник. Главенствующая роль государственного бюджета проявляется, «во-первых, в том, что его удельный вес в суммарных объемах финансирования превосходит все другие источники, вместе взятые; во-вторых, в том, что бюджет является государственным регулятором фондообразующих и распределительных отношений в целом» [1].

Сущность финансовой деятельности любой организации выражается в ее полномочиях по формированию, распределению и использованию денежных доходов. На наш взгляд, посредством финансовой деятельности, решаются разнообразные задачи, например развитие материально-технической и социально-бытовой базы, таможенной инфраструктуры, профессиональной подготовки должностных лиц и сотрудников таможенных органов. Сложившаяся система финансирования таможенных органов позволила «в сложнейших условиях инфляционного роста цен, падения объемов производства не только сохранить достигнутый уровень экономического, материального обеспечения таможенной службы, но и направить значительные финансовые средства на развитие материально-технической и социальной базы таможенных органов Российской Федерации» [2].

В целях выполнения задач, стоящих перед таможенными органами, финансовая деятельность характеризуется тем, что в ходе ее осуществления организуются и практически осуществляются образование (аккумуляция), распределение и использование денежных фондов. Собственно денежные фонды создаются в результате осуществления таможенными органами важнейшей из функций - взимания таможенных платежей [3]. Кроме того, в «канал» денежных средств, поступающих в федеральный бюджет от таможенных органов, вливаются и финансово-правовые санкции, налагаемые при совершении нарушений таможенных правил (штрафы, пени, недоимки).

Итак, финансово-правовая деятельность таможенных органов Российской Федерации представляет собой реализацию таможенными органами России фискальной и правоохранительной функций в процессе образования, распределения и использования финансовых ресурсов федерального бюджета в целях реализации направлений таможенной политики.

Использованные источники:

1. Писарева Е.Г. Правовое регулирование финансовой деятельности государственных органов. М., 2010. С. 123.
2. Листопадов А.Д. Финансовая деятельность таможенных органов Российской Федерации. Ростов н/Д, 2010. С. 46.
3. Финансовое право. Правовые основы таможенных органов. URL: <http://www.finteoria.ru/findeyat.html> (дата обращения: 12.12.2014г.).

Малянова Е.А.

студент 5 курса

Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королёва (национальный исследовательский университет)

Морозова С. А., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра экономики

ФГОАУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный исследовательский университет)»

Россия, г. Самара

АНАЛИЗ АЛГОРИТМА ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Любая организация однажды может столкнуться с такой сложной и неприятной ситуацией, когда активов, имеющихся в наличии, не хватает для покрытия накопившихся долгов. Процедура банкротства часто бывает самой эффективной из процедур, позволяющих или восстановить ООО, или законно его ликвидировать[3]. Что такое банкротство? Это неспособность должника, признанная арбитражным судом, выполнить свои финансовые обязательства[2]. В общем, это признание неплатежеспособности судом.

В результате проведения банкротства погашаются абсолютно все долги ООО по заключенным договорам, а также государственным структурам перед бюджетами. К несомненным достоинствам можно отнести: погашение всех задолженностей ООО, возможность кредиторов получить свои долги (правда, через наложение взыскания на оставшееся имущество). К минусам нужно отнести: длительный срок проведения процедуры и необходимость деятельности своего лояльного управляющего.

Основных признаков банкротства ООО, которых достаточно, чтобы подать заявление на рассмотрение в суд - два: сумма долга должна быть не меньше 100 000 рублей. При этом не учитывается общая стоимость имущества ООО. Это также может быть долг не перед одним кредитором, а сумма долгов[1]. Неспособность удовлетворить финансовые требования более 3 месяцев с даты, назначенной судом тоже является признаком банкротства и основанием для организации процедуры объявления себя банкротом. При отсутствии вышеперечисленных признаков арбитражный суд рассматривать заявление о банкротстве не будет. К тому же сумма задолженности должна быть подтверждена судебным решением. Сумма задолженности рассчитывается исходя из суммы основного долга, без пеней и штрафов.

Подать заявление о банкротстве ООО может и сам должник, и кредиторы. Довольно часто именно от того, кто подал заявление, зависит дальнейшее развитие процедуры. Должник, как правило, подает заявление, осознав невозможность погашения задолженности. Кредитор же, подавая заявление, заинтересован в возвращении своих денежных средств.

Кредитор, подавая заявление о банкротстве, пытается подать его еще в тот момент, когда с должника есть, что взыскивать, то есть бизнес еще является действующим. Если должник не погасит задолженность в срок, то кредитор получает возможность назначить своего лояльного арбитражного управляющего и взять контроль над должником в свои руки.

Каким образом действовать кредитору для запуска процедуры банкротства? Для начала, необходимо получить решение суда о взыскании задолженности и найти арбитражного управляющего, который будет указан в заявлении в арбитраж. После - подать исполнительный лист в ССП, через месяц после обращения в ССП составить и подать в арбитражный суд заявление о признании должника банкротом.

Должник, активируя процедуру банкротства, тоже озабочен проблемой невозможности выплаты задолженностей. Ему выгодно самому подать заявление о банкротстве, потому что в таком случае именно по его заявлению будет назначен арбитражный управляющий. Руководитель организации может подать заявление, если при ликвидации юридического лица была выявлена невозможность полного удовлетворения требований. В течение месяца после признания этого факта можно подать заявление в суд, приложив документы о сумме задолженности и подтверждение невозможности выплаты. При правильном подходе процедура проходит без осложнений для должника. Таким образом, дана возможность организации инициировать начало банкротства, при первых его признаках, не дожидаясь полного краха предприятия. Порядок банкротства ООО предусматривает то, что заявление могут государственные уполномоченные органы (ИФНС, банк и пр.) через месяц после отправления копии исполнительного листа должнику.

Процедура банкротства ООО включает в себя 6 действий:

1. Наблюдение. Её цель — анализ финансовой деятельности. В течение этого времени на ООО работает арбитражный управляющий, ООО работает в прежнем режиме, но работники не могут принимать ряд решений.

2. Финансовое оздоровление не может длиться дольше 2 лет. Процедура направлена на улучшение платежеспособности ООО.

3. Внешнее управление - подразумевает погашение части или всех долгов: распродают нерентабельные производства, продается часть имущества.

4. Конкурсное производство - подразумевает полный расчет предприятия с должниками.

5. Мировое соглашение- подразумевает заключение договоренностей с кредиторами.

6. Публикации о банкротстве.

После введения любой процедуры банкротства в СМИ необходимо опубликовать информацию об этом. Публикация обязательна в официальном издании, принятом Правительством РФ, например Российской газете и в любых других СМИ на усмотрение кредиторов.

Минимальная стоимость процедуры банкротства равна 120000 руб., т.е. 30000 руб. в месяц. Сумма неизменна и установлена законодательно. Она складывается из зарплаты арбитражного управляющего и расходов. Деньги перечисляются в депозит суда, где и находятся до окончания процедуры.

Закон «О банкротстве» гласит, что неподача заявления вовремя влечет субсидиарную ответственность по непокрытым обязательствам должника. Перечисленные лица обязаны погасить непокрытые долги своего предприятия. Ликвидация ООО через банкротство – непростой, но иногда единственный законный способ выбраться из безнадежной ситуации с долгами. Оно может полностью освободить от ответственности, однако стоимость процесса довольно велика.

Использованные источники:

1. Банкротство ООО — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mojafirma.com/> (дата обращения 12.12.2014).

2. Несостоятельность — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://ru.wikipedia.org/> (дата обращения 12.12.2014).

3. Общество с ограниченной ответственностью — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://ru.wikipedia.org/> (дата обращения 12.12.2014).

*Маматова О.П.
магистрант 2 курса
Плясова В.Ю.
студент 5 курса
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород
Игрунов К.К.
студент 4 курса ВГУ
Россия, г. Воронеж*

ПРИМЕР АВТОМАТИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЖКХ

Современный этап развития нашего информационного общества ознаменован бурным развитием и внедрением в различные сферы жизнедеятельности технологий вычислительных сетей и телекоммуникаций. На сегодняшний день практически любая организация имеет локальную сеть с возможностью выхода в глобальную сеть, использует для хранения корпоративной информации базы данных, размещенные на серверах вычислительных сетей, а также сетевые приложения, для обращения к этим базам данных.

В такой ситуации возрастает потребность в высококвалифицированных специалистах в области сетевых информационных технологий, таких как программисты, системные администраторы, программные инженеры, способные реализовать проектирование вычислительной сети, настройку оборудования, а также написание клиент-серверных приложений.

В настоящее время сфера жилищно-коммунального хозяйства нуждается в специализированных программах, которые позволяют автоматизировать учет деятельности организаций в короткие сроки, обеспечить точные данные по учету поступивших материалов для их дальнейшего использования, например, при уборке территорий, при покраске парковых мест и многое другое. Именно поэтому в последнее время широко применяются различные программы для автоматизации деятельности предприятия.

Для создания подсистемы необходимо рассмотреть процессы, проходящие при ведении учета материалов в управляющей компании в сфере ЖКХ. Разрабатываемая автоматизированная подсистема должна вести учет материалов в управляющей компании, регистрировать процесс поступления, списания и заключение договоров на поступление материалов. К основным процессам проектируемой системы ведения учета материалов в управляющей компании в сфере ЖКХ относятся: занесение информации о материалах, статьях затрат, на которые будут списаны данные материалы, ввод поступления материалов, их списание.

В соответствии с описанными выше процессами необходимо создать конфигурацию, которая позволит вводить все сведения, о которых было выше изложено.

Сейчас автоматизация любого складского учета является достаточно важным критерием оценки всего предприятия, включая также организации, относящиеся к сфере ЖКХ [1].

Проектируемая автоматизированная система должна предоставлять возможность выполнить следующие действия:

- ввод, редактирование, хранение данных о материалах, поступающих в управляющую компанию в сфере ЖКХ и в дальнейшем списанных;
- хранение информации о подразделениях управляющей компании в сфере ЖКХ, которым требуются материалы;
- разграничение прав доступа к отдельным объектам базы сотрудников управляющей компании в сфере ЖКХ;
- списание материалов для нужд отдельных подразделений управляющей компании.

При выполнении работы было проанализировано современное состояние отрасли жилищно-коммунального хозяйства и информационные системы, существующие и используемые на предприятиях данной отрасли. Программных продуктов, специализированных для ЖКХ, не много, они являются достаточно дорогими, в результате чего организации не могут выполнить качественный переход на данные программы.

Для правильной и согласованной работы автоматизированной системы необходимо спроектировать модель работы АС учета материалов. На рисунке 1 показана созданная контекстная диаграмма, которая относится к типу «как должно быть».



Рисунок 1 – Контекстная диаграмма

Далее на рисунке 2 представлена декомпозиция данной модели, которая отображает процесс учета материалов в управляющей компании в сфере ЖКХ.

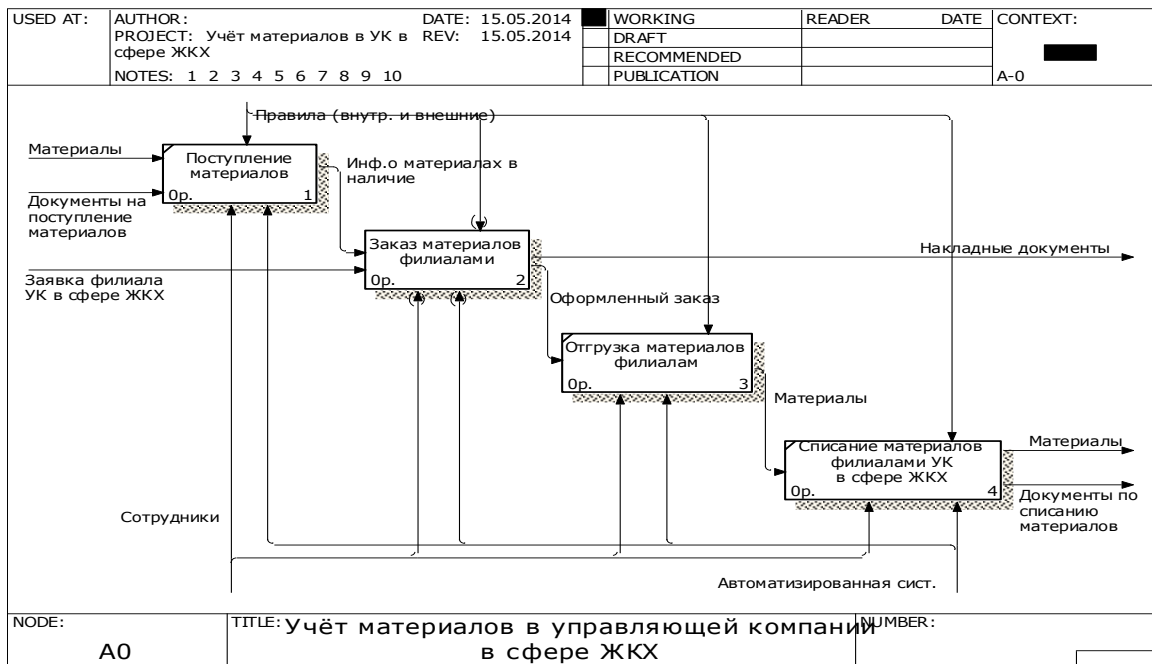


Рисунок 2 – Декомпозиция модели

На рисунке 3 отображена декомпозиция блока «Заказ материалов филиалами». Данная декомпозиция подробным образом описывает процесс заказа материалов.

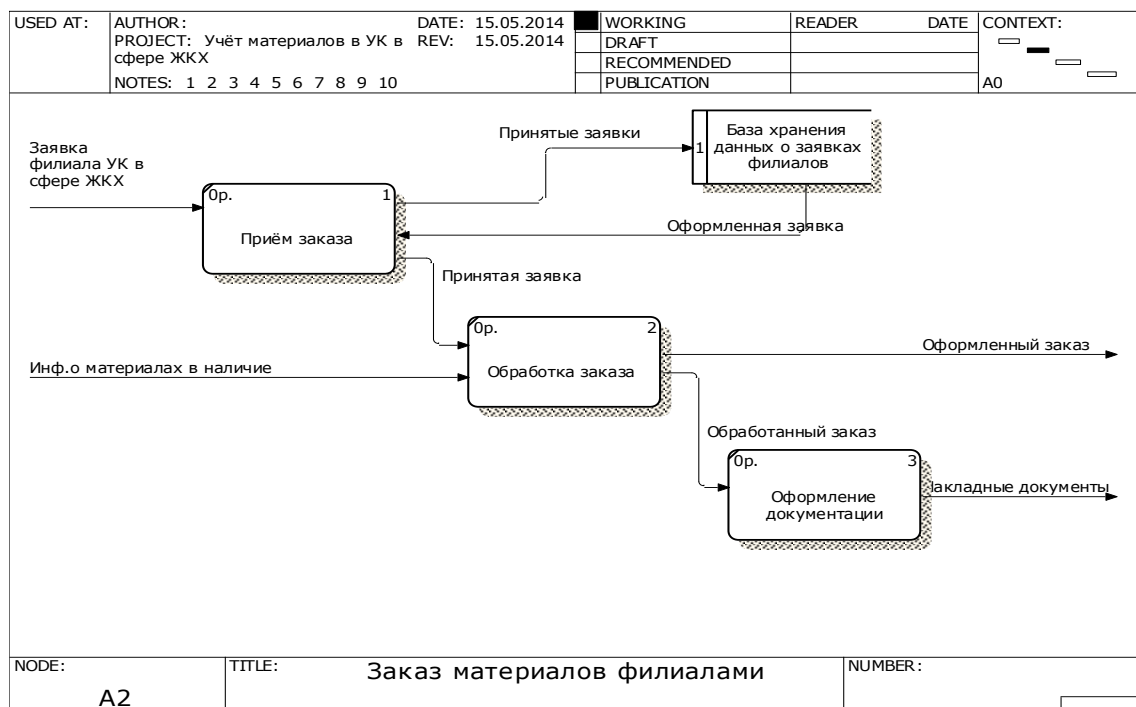


Рисунок 3 – Действие «Заказ материалов филиалами»

Исходя из данного представления модели, можно определить объекты, которые будут использоваться в 1С [2].

Таблица - Разрабатываемые объекты

Объект	Наименования
Справочники:	Материалы; Способы списания расходов; Организация; Подразделение организации; Сотрудники; Должности; Поставщики; Статья затрат;
Документы:	Списание материалов; Поступление материалов; Заявки подразделений; Договоры с поставщиком;
Отчеты:	Списание материалов; Учетная база материалов;
Перечисления:	Единицы измерения;
Регистры сведений:	Договоры с поставщиками материалов;
Регистры накоплений:	Поступление материалов; Списание материалов;

Разработанная автоматизированная подсистема позволит повысить оперативность и производительность труда работников за счет систематизации данных, возможности быстрого доступа к нужной информации. Данная подсистема при соответствующей доработке может использоваться на других предприятиях подобного типа.

Использованные источники:

1. Соболевская, Е.А. Концепция развития системы информационного обеспечения жилищно-коммунальной отрасли [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.ur.mos.ru/ForumGKH/sobol.htm>.
2. Радченко, М.Г. 1С: Предприятие 8.2. Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приёмы.– М.: ООО «1С-Публишинг», 2009.– 874 с., ил.

*Манаенкова К.О.
студент 5ого курса
Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Липецк*

МАРКЕТИНГ ЭКОМОДЫ

Экомоды возникла параллельно с движением «зеленых» как специфическое течение технологии потребления благополучных классов населения, связанное с их потребностью в экологически чистых товарах и услугах. Сегодня менеджмент торговли экотоварами и услугами целиком определяется философией маркетинга экомоды, то есть контролем и формированием потребительского восприятия такой продукции. Проведение

в жизнь такой философии осуществляется методами интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК), направленных на установление двухсторонних отношений с целевой аудиторией. В качестве такой потребительской аудитории в основном выступают женщины.

Мода на экологию и ее маркетинг начались в США в начале 1960-х с пищевых продуктов, а затем распространились в странах ЕС, а с середины 1990-х в различных формах происходит их глобализация параллельно общему процессу глобализации «по-американски».[3]

Эта мода стремится проникнуть повсюду: популярен экотуризм, предлагающий приобщиться к нетронутой природе и первозданной жизни экзотических народов. Многие знаменитости борются за воплощение «зеленых» идей — принц Чарльз устраивает званые обеды из «органических» продуктов, а Мадонна рекламирует «органическую» косметику; финансисты — «органические» инвестиционные фонды, призванные финансировать экологически полезные проекты. Радикальное крыло «зеленых» призывает к экологически корректному поведению для спасения мира путем свертывания производства и сокращения потребления. Экологические пассажи (подчас лишённые здравого смысла) присутствуют в программах всей западной социал-демократии — некий консенсус с «зелеными». Такие программы перестают быть притягательными для наемного работника — его интересует улучшение своего материального положения, а не экомоды.

В основу маркетинговых технологий, раскручивающих экобизнес через СМИ, рекламу, Интернет и другие элементы ИМК, положены почти «библейские» взгляды «зеленых»: покупатель должен покупать все необходимое ему с чистой совестью, то есть не вредя себе и не испытывая чувства вины за углубление экологических и социальных проблем человечества. Ключевым понятием выступает «здоровье», что подходит для всех платежеспособных групп, как эголитарных, так и элитарных.

Экоиндустрия охватила множество отраслей, связанных с личным массовым потреблением. В этот круг попали фрукты, овощи, мясо, злаки, средства для мытья посуды, краски, туалетная бумага, строительные материалы, постельное белье и даже алкоголь и сигареты, для продвижения которых используется общий термин «органические», который широко применяется для адаптации к целевому рынку с феминным архетипом. Используется весь комплекс методов ИМК — от анонс-презентаций до открытия «горячих линий» и спонсирования спортивных и медицинских мероприятий. Термину «органический» применительно к продукции сельского хозяйства в законодательстве США и стран ЕС дано даже специальное определение, которое содержит закрепленные нормы и правила земледелия, отсутствие химических удобрений, пестицидов и гербицидов.

Этот термин вошел в обиход в США в начале 1960-х и означал нечто гораздо большее, нежели экологичная агротехнология, предполагая некий

органический образ жизни, отвергающий все достижения модерна, урбанизацию и индустриализацию. В США молодые хиппи уходили из городов и образовывали коммун, где пытались создать гармоничные отношения с природой и друг с другом. Частью такой идеологии были «органическое» земледелие и «контркухня», в которой использовались неочищенные необработанные («темные») продукты (хлеб, сахар, рис и т. д.). Продукция коммун продавалась в маленьких магазинах «здоровой еды», которые и начали методами маркетинговых контактов продвигать свои марки, основанные на понятии «органичности».[2]

Наиболее известны два хозяйства, созданные хиппи в 1971 г. «Ферма» (The Farm), где в основном выращивалась соя, из которой делали молоко, сыр и другие вегетарианские продукты. Это хозяйство не приобрело коммерческой значимости и превратилось в чисто идеологический центр со своей («битниково-хиппово-зеленой») программой. Хозяин этого центра даже баллотировался на президентских выборах 2000 г.

Другое хозяйство — «Каскад» (The Cascadian Farm) — к концу 1970-х приобрело коммерческую значимость как фабрика быстрого замораживания «органических» овощей, фруктов и полуфабрикатов. Очень быстро ее филиалы распространились по всей Америке. Замораживать продукты и вести ими оптовую торговлю оказалось гораздо выгоднее, нежели выращивать их. Упаковка и фирменная марка говорят об «органичности» продуктов, а далее все остается на совести производителей, создавших вполне респектабельный бизнес.

«Идеологический выбор» поколения хиппи приобрел большую известность в сельском хозяйстве после того, как произошли массовые пищевые отравления и возникла паника по поводу коровьего бешенства и ящура. Возник массовый спрос, хорошо раскрученный вовремя созданным маркетинговым импульсом с рекламной поддержкой во всех видах СМИ, на все «органическое» — «био» — как гарантию здоровья. Массовый потребитель стал отождествлять «био» с собственной безопасностью (за большие деньги — все «био» стоит в 3—5 раз дороже). Эта «безопасность» уже внедрена в подсознание покупателей PR-технологиями как некий миф, который покупатель сам придумал, сам и покупает. Покупается определенная торговая марка, этикетка, упаковка — далее уже действует чистая психология, то есть сформированное маркетинговыми кампаниями потребительское восприятие. С приходом на рынок экопродуктов крупных корпораций нормы для сертифицированных органических товаров были резко ослаблены. Потребитель этого просто не заметил, порог его восприятия не изменился.

В Европе сейчас насчитывается более 120 тысяч фермерских хозяйств, практикующих «органическое» земледелие и животноводство. Площади, занятые под «органическое» хозяйство, и объем продаж экопродуктов увеличиваются примерно на 20% в год — «органическая» торговая марка

гарантирует повышенную норму прибыли. Существо дела уже мало кого интересует. В США и Европе появились специальные «органические» рестораны и кафе, а в обычных ресторанах предлагают блюда из «органических» продуктов.

Органичность, естественно, проникла и в сферу бизнеса косметики. Один из самых успешных проектов в этой области — «The Body Shop» в Англии. В 1976 г. открылся первый магазинчик, в котором хозяйка сама делала кремы и лосьоны из натуральных продуктов. Сейчас сеть этих магазинов превышает полторы тысячи, а хозяйка стала одной из самых богатых деловых женщин Великобритании. Желания рынка в этой сфере уже раскручены маркетингом обычной косметики. К условиям такого рынка необходимо адаптироваться путем выделения особенностей экокосметики. Адаптация строится на слогане «безопасно и эффективно».

Дороговизна «органических» товаров по сравнению с обычными и трудность контроля их реального биокачества на бытовом уровне привели к возникновению мощной «биомафии», которая занимается подделкой биопродуктов. По данным английских газет, 75% «органических» товаров в Европе — подделки.

Для обозначения различных биохарактеристик товаров разработана и узаконена целая система товарных знаков. Например: BIO — разложимый биоагентами; RCBL — поддается вторичной переработке; NAT — не содержит гормонов, искусственных красителей и консервантов; NT — не содержит токсичных химических веществ; WOM — сделан с использованием женского труда и др.

Фемининная одержимость благополучных жителей развитых стран, особенно США, заботой о своем здоровье не ограничивается пристрастием к «органическим» товарам. Высокое качество жизни среднего американца, естественно, создает активное желание продлить свою жизнь, сохранить и укрепить здоровье. Программа такого поведения, искусно манипулируемая маркетинговыми технологиями, всеобъемлющей рекламой, включает борьбу с вредными привычками (курение, алкоголь) и занятия физкультурой и спортом. Последние встроены в расписание жизни и текущий бюджет семьи.

Но главная забота — как и чем питаться. Американский покупатель внимательно сопоставляет эти представления с содержанием этикеток (калории, различные проценты содержания ингредиентов). Зло с подачи СМИ — холестерин. Поэтому все от мала до велика воюют с холестерином, доводя содержание его в крови до минимума. Заявления ученых, что холестерин не яд, а важнейший компонент структур человеческого тела, до рядового американца не доходят. Реклама же обезжиренных продуктов доходит до всех. Производитель наладил технологии обезжиривания всех продуктов и соответственно манипулировал СМИ.

В противовес рынку обезжиренных товаров существуют небольшие рынки продуктов, изготовленных общинами американцев, не применяющих

в своем быту никаких методов и средств современной цивилизации. На фоне общей массы потребителей их количество ничтожно, да и образ их жизни не подходит для современного общества. Тем не менее нельзя исключать возможность в ближайшее время резкого наращивания производства таких продуктов. [1]

Маркетинговые кампании, способствующие увлечению обезжириванием и изменению структуры питания в США, не привели к уменьшению количества сердечно-сосудистых заболеваний. Инфаркт и инсульт остаются убийцами номер один. Между тем война с холестерином продолжается и приобретает еще более странные формы. Согласно последним решениям официальных медицинских органов всем, у кого в крови обнаружено более 200 мкг холестерина в одном миллилитре крови (не 250 как было ранее!), надо обязательно принимать специальные лекарства — статины. Сегодня статины в США принимают 13 миллионов человек. При новой норме их станет 36 миллионов. Какой гигантский доход для фармацевтических компаний! Между тем наукой установлено, что между концентрацией холестерина в пище и в крови нет прямой причинно-следственной связи. Эта же связь отсутствует между концентрацией холестерина в крови и атеросклерозом кровеносных сосудов. Существует много других факторов риска. По всей вероятности обезжиривание ответственно за увеличение числа случаев болезни Альцгеймера — из-за дефицита холестерина в мембранах нервных клеток. Крайности не доводят до добра.

В то же время продвижение экомоды на рынке особенно в 1990-е гг. показало целесообразность перехода в маркетинге к ИМК для продвижения товаров по следующим причинам:

- ослабло влияние телевидения как средства массовых коммуникаций, при сохранении высокой стоимости ТВ-рекламы; поколение людей, выросшее в эпоху доминирования видеообразов, научилось декодировать телевизионные послания и перестало активно на них реагировать;
- широкое распространение получил Интернет и другие интерактивные медиа, а также узкоспециализированные СМИ;
- появился потребитель нового типа, для которого характерно стремление к интерактивному общению с производителем (продавцом) и с отношением к потреблению, как к самоценному виду деятельности;
- все большая сегментация рынка, требующая дискретного, индивидуального подхода к потребителю;
- элитаризация технологии потребления, базирующейся на неформальных (в частности онлайн-овых) сообществах и лидерах мнений;
- PR-кампании становятся одним из основных инструментов продвижения.

Российский рынок экологически чистых товаров пока находится в зачаточном состоянии. Учитывая имитационный характер российской экономики, не вызывает сомнения, что в самое ближайшее время мы встретимся с маркетингом экомоды на этом рынке.

Таким образом, экомаркетинг - это современная тенденция социально-ориентированного маркетинга, но именно эти специалисты уже находятся в переходной зоне от классического маркетинга ориентированного на максимальную прибыль и потакающему во всём «невидимой руке» рынка, к маркетингу ориентированному на выживание 7 миллиардного население земного шара. Как всё новое, экомаркетинг, скорее всего будет воспринят в штыки со стороны бизнес сообщества. Но всегда хочется верить в лучшее, ведь Земля у нас одна!

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие [Текст] // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 41 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции [Текст] // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 9 с.
3. Журнал "Маркетинг в России и за рубежом" №4(98) 2003г./Издательство "Фиепресс". - 33с.

*Мандровская А.И.
студент ЮФУ
Чернова О.А.
профессор
кафедра информационной экономики
ЮФУ*

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РФ И США

Аннотация

В статье проводится анализ инвестиционного сотрудничества России и США, исследуются факторы, влияющие на данные отношения, в том числе. Рассматривается, как введение экономических санкций в отношении России отразилось на ее инвестиционном сотрудничестве с США.

Ключевые слова: прямые инвестиции, инвестиционное сотрудничество, экономические санкции.

Высокий уровень инвестиционной деятельности предприятий (особенно инвестиции в основной капитал) является сегодня одним из основных показателей социально-экономического развития страны, что обуславливает развитие механизмов, стимулирующих ее активизацию. Как отмечают многочисленные ученые, уровень инвестиционной активности непосредственно коррелирует с наличием конкурентоспособных хозяйственных систем [1, 2, 3]. Это обуславливает нацеленность

стимулирующих механизмов на обеспечение диверсификации инвестиционного капитала в направлении социально-ориентированных структурных преобразований, модернизации и реконструкции действующих производств. Причем для стимулирования инвестиционной деятельности активно привлекаются как отечественные, так и зарубежные инвесторы. Так, например, на территории России действует капитал более чем из 100 стран.

По объему инвестиционных вложений явное лидерство на протяжении последних лет удерживают США, особенно по величине прямых иностранных инвестиций. Причем инвестиции в промышленный капитал, размещенный в России до настоящего времени остаются достаточно привлекательными для американских инвесторов. Так, по итогам 2013 года США заняли девятое место среди основных стран-инвесторов в России, а именно по объему накопленных инвестиций.

Наибольший интерес американские компании проявляют к инвестиционному сотрудничеству с регионами России с крупными запасами полезных ископаемых или с теми, которые являются центрами концентрации предприятий химической, металлургической, авиакосмической, автомобильной и пищевой промышленности. Соответственно прямые инвестиции США в России вложены в добычу полезных ископаемых, обрабатывающие производства, ремонт автотранспортных средств, транспорт и связь, оптовую и розничную торговлю, финансовую деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг.

К числу наиболее значимых инвестиционных проектов 2013 года можно отнести следующие.

1. Открытие завода компании «Каргилл» по переработке куринного мяса в г.Ефремов Тульской области (объем инвестиций – 40 млн. долл.) Завод стал источником поставок для сети ресторанов «Макдоналдс» в России, с которыми компания связана прочными деловыми отношениями.

2. Строительство завода американской компании «Армстронг» по производству потолочных панелей на территории ОЭЗ «Алабуга» (объем инвестиций – 100 млн. долл.), которое закончится к 2014 году. Завод в Татарстане станет для нее первым в России по производству подвесных систем из минерального волокна.

3. Открытие завода «Guardian Industries» в г.Красный Сулин (Ростовская обл.) по производству высококачественного стекла (объем инвестиций – 240 млн. долл.). Первая партия изготовленной продукции была сразу отправлена партнёрам, и уже в 2014 году завод вышел на проектную мощность.

4. Строительство центра технического обслуживания и ремонта воздушных судов компанией AAR совместно на территории портовой особой экономической зоны «Ульяновск-Восточный» (объем инвестиций – 80 млн. долл.). Весной 2014 года планируется начат началось строительство

зданий и сооружений коммунальной зоны, а также таможенного терминала и трех контрольно-пропускных пунктов: автомобильного, грузового и для воздушных судов.

5. Создание совместного предприятия по производству тракторов, комбайнов и навесного оборудования между ОАО «Русские машины» и американской компанией «AGCO» (объем инвестиций – 100 млн.долл.) Предприятие начнёт свою работу в 2014, в 2015 планируется выход на максимальную мощность, а также расширение производимой продукции.

6. Открытие в Москве центра разработки и офис продаж устройств на основе фотонных интегральных схем американской компании «NeoPhotonics Corporation», акционером которой является "Роснано". Использование решений компании позволяет организовать передачу данных со скоростью от 10 Гбит/с до 100 Гбит/с.

Одновременно следует отметить и усиление инвестиционной активности российских инвесторов в экономике США. В числе российских компаний, осуществляющих инвестиционную деятельность в США, следует выделить такие, как "Лукойл" (бензозаправочные станции), ОАО "Техснабэкспорт", "Атомредметзолото" (добыча и обогащение урана), "Северсталь", "Евраз Групп", "НЛМК", "Мечел" (металлургия), "ТМК Групп" (производство труб). Основными проектами российских компаний на американском рынке в 2013 году стали: покупка российской компанией "Люксофт" американской компании «Freedom OSS», занимающейся разработкой корпоративного программного обеспечения; покупка ОАО "Роснефть" у MorganStanley компании по торговле нефтью; соглашение между "Роснано" и Американским венчурным фондом "Domain Associates" о совместном инвестировании 93 млн.долл. в американские медицинские компании MarinusPharmaceuticals, Lithera и RegadoBiosciences, занимающиеся разработкой лекарств против эпилепсии.

Однако в 2014 году сотрудничество РФ и США кардинально изменилось, что обусловлено политическими событиями на Украине. Запад, пытаясь оказать экономическое и политическое давление на Россию, пошел по пути ужесточения санкций. Сегодня в американо-российских отношениях наблюдается кризис, который исследователи сравнивают с временами холодной войны.

На первом этапе санкционной политики были заморожены переговоры об усилении экономического сотрудничества, упрощении визового режима и подготовка к саммиту «Группы восьми». Второй этап – замораживание активов и отказ в выдаче виз ряду российских граждан, ответственных за происходящие на полуострове, а также введение запрета на операции банка Россия по картам Виза и Мастеркард. Возможный третий этап санкций затрагивает уже целые сектора экономики, к которым относятся энергетика, финансовые услуги, оборонная промышленность, металлургия и добыча полезных ископаемых.

Безусловно, вводимые санкции находят непосредственное отражение на инвестиционном сотрудничестве России и США. В частности, наиболее потерю могут понести компания «Эксон Мобил», которая проводит разработку нефтяных месторождений в Сибири и сотрудничает с Роснефтью в исследовании месторождений Мексиканского залива, «Дженерал Электрик» - компания, занимающаяся лизингом самолетов. «Боинг», который закупает в России сталь, титан и отдельные запчасти для самолетов, «Пепси» – крупнейшая пищевая компания на российском рынке.

Введение санкций имеет отрицательные последствия как для той стороны, в отношении которой они вводятся, так и для той стороны, которая их вводит. Так, по оценкам аналитиков, в нынешних условиях по результатам 2014 года из-за санкций Россия потеряла около 23 миллиардов евро или 1,5% ВВП, а в 2015 почти 75%, что еще сильнее скажется на экономике и составит почти 5% ВВП. Таким образом, в таких условиях значительно замедлится приток иностранных инвестиций в Россию, 75% которых припадают на страны члены Европейского Союза. Значительно отреагировал на санкции финансовый сектор: с начала 2014 года национальная валюта в России подешевела на 17,5%[4]. Несмотря на то, что в краткосрочном периоде влияние санкций не столь заметно, они могут значительно повлиять на развитие экономики России в долгосрочной перспективе, и привести к изменению ее экономической модели развития.

Использованные источники:

1. Чернова О.А. Анализ инвестиций в основной капитал в контексте императивов модернизации // Экономика и социум. 2014. №2-3 (11).
2. Иванов А.В., Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Капитализация ресурсов промышленного предприятия в составе кластера в стратегиях инновационного развития // Инженерный вестник Дона. 2013. Т.27. №4.
3. Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю. Модели распределения ресурсных потоков в промышленной модернизации регионов России // Terra Economicus. 2012. Т. 10. №1-2.
4. Портал внешнеэкономической информации http://www.ved.gov.ru/exportcountries/us/us_ru_relations/us_rus_projects/

Маркова Г.И.

старший преподаватель

Хертек А.М.

студент 4 курса

Тувинский государственный университет

Россия, г. Кызыл

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В рамках реализации федеральной комплексной программы «Ты – предприниматель» в Кызыле прошел форум с начинающими предпринимателями республики, с участием специального

гостя из Москвы, известный эксперт, маркетолог, бизнес-тренер Бари Алибасов – младший.

Ключевые слова: малый бизнес, собственный бизнес, молодежное предпринимательство, форум, мастер класс.

Российский малый бизнес, как и малый бизнес в любой другой стране, многолик и включает в себя разные типы и формы предпринимательства. Развитие малого и среднего бизнеса в РФ за последние годы заметно активизировалась, а так же ежегодно в нашей республике желающих заниматься развитием собственного бизнеса в несколько раз превышает долю тех, кто уже создал свое дело.

В рамках программы собственное дело смогли открыть более сотни молодых людей по всей Туве, выбрав разные направления: общепит, пошив национальной одежды и изготовление сувенирной продукции в национальном стиле, туристическая сфера и многое другое.

Большинство считают открытие малого бизнеса считается отличным способом самореализации и предпочитают собственный бизнес, рассчитывая на получение более высокого уровня дохода по сравнению с работой по найму.

В рамках реализации федеральной комплексной программы в стенах Тувинского центра культуры прошло мероприятие в рамках реализации комплексной программы «Ты - предприниматель», которая действует с 2011 года. Программа реализуется Министерством по делам молодежи и спорта Республики Тыва при поддержке Минэкономики РТ.

Молодых бизнесменов, действующих и будущих, поприветствовали министр по делам молодежи и спорта Республики Тыва У.С.Мижит-Доржу, зам. министра экономики Республики Тыва Х.Б.Бадарчи, специалисты Министерства труда и социальной политики РТ и Торгово-промышленной палаты РТ. Выступающие отметили, что развитию молодежного предпринимательства в стране уделяется очень серьезное внимание, на особом контроле этот вопрос стоит и в нашей республике.

В этом форуме порадовало то, что современной молодежи много людей интересующихся и неравнодушных. Зал был переполнен молодыми предпринимателями, как начинающими, так и действующими и участниками которые были награждены дипломами за хорошие бизнес – проекты.

Самое интересное в форуме было, то что в рамках федеральной программы «Ты - предприниматель» было организовано Мастер класс для молодых предпринимателей, в котором ведущим был Бари – Алибасов младший – сын известного продюсера, создавший группу «НА-НА». Молодой человек поделился с присутствующими знаниями необходимыми для открытия собственного бизнеса.

Помимо участников форума познакомиться с азами бизнеса были приглашены студенты экономического факультета, студенты Кызылского

техникума предпринимательства экономики и права. Непринужденная манера общения и артистизм привлекло весь зал. С аудиторией Бари работает своеобразно. Он считается одним из самых молодых российских бизнес тренеров и бизнес – консультантов, автором интереснейших методик по работе с персоналом и управлению проектом, экспертом в области продаж рекламы, создателем эффективной модели по продвижению социальных сетей. Наш гость признался о гостеприимности здешнего народа! – « Я объехал 81 субъектов и меня так тепло нигде не встречали как здесь в Туве».

Он подсказал всем нам, как открыть свой бизнес, как его развивать, и приводил различные примеры для этого.

Для развития малого предпринимательства есть государственная поддержка, в которой благодаря этой поддержке очень многие предприниматели открыли свое дело. Предпринимательством в нашей республике занимается 24% населения. Современная молодежь из разных уголков Республики стали участвовать в конкурсе «Малый бизнес - проект», где выигрывают гранты и реализовывают свою деятельность.

После прохождения мастер – класса Бари Алибасова, думаю, многие еще захотят открыть свой бизнес в будущем.

Использованные источники:

1. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее, и будущее. / Под ред. Е. Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд « Либеральная миссия». 2003. – 220 с.

*Маркова Г.И.
старший преподаватель
Коперсак М. В.
студент*

*Тувинский государственный университет
Россия, г. Кызыл.*

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

В современных условиях значительно возросла роль и значение аналитических процедур на всех этапах аудиторских проверок, что предполагает дальнейшее развитие методики проведения аудиторских проверок. В этой связи, по нашему мнению, правомерна постановка задачи формирования приемов и методов экономического анализа для аудиторских проверок, формирования специальной методики по использованию аналитических процедур на предварительном этапе аудиторских проверок и при проведении проверок по существу[2].

Общий подход к выполнению аналитических процедур в процессе аудита страховых компаний, как показывает сложившаяся отечественная практика, состоит в том, что практикующие аудиторы при осуществлении

аналитических процедур используют методические приемы структурного анализа, например, при вертикальном анализе баланса.

В основе многих аналитических процедур лежит метод сравнения. Отчетные данные можно сравнить с информацией прошлых периодов, данными бизнес-плана, среднеотраслевыми показателями, прогнозными данными, небухгалтерской информацией. Важным условием проведения сравнительного анализа является обеспечение сопоставимости показателей. Используя метод сравнения, аудитор должен убедиться в идентичности применяемой страховщиком методики ведения бухгалтерского учета в сравниваемых периодах.

Наиболее современным методом ретроспективного и перспективного (прогнозного) экономико-статистического анализа является комплексный подход к взаимосвязанному изучению разнообразных направлений деятельности страховых организаций.

Финансово-хозяйственную деятельность страховщика можно представить как систему, включающую:

1. вход (финансовые, управленческие, информационные и иные ресурсы);
2. проведение системы - процесс оказания услуг и размещение временно свободных средств в инвестициях;
3. выход (конечные, обобщающие рейтинговые показатели оценки деятельности) [4].

Вход и выход хозяйственной системы обычно оценивают в количественных показателях, а поведение системы — в качественных. Качественные показатели определяют складывающиеся соотношения между количественными показателями главным образом на входе и выходе системы управления организацией. Количественные показатели характеризуют размер и абсолютный уровень какого-либо явления.

Качественные показатели определяются взвешиванием и сопоставлением количественных показателей по отношению друг к другу. В результате они характеризуют именно структурную сторону любой организации (например, рентабельность вложений, систему коэффициентов по балансу и др.) Для аудитора качественные показатели позволяют производить анализ траектории развития деятельности организации.

Приведем общую схему проведения анализа деятельности страховой компании применяемых при проведении аудита (рис. 1).



Рис. 1. Схема проведения анализа деятельности страховой организации

Многоаспектность финансово-хозяйственной деятельности страховой компании находит отражение в системе ее экономических показателей. Отбор необходимого и достаточного количества показателей для оценки всех сторон деятельности страховщика должен соответствовать плану аудита.

Большое разнообразие показателей, оценивающих финансовое положение и результаты деятельности страховщика, позволяет обеспечить детализацию такого анализа. Подходы к расчету коэффициентов различаются, но все они служат для оценки результатов деятельности, сравнения их фактических значений с предыдущими периодами, показателями бюджета и показателями конкурентов - других страховых организаций.

Таким образом наиболее распространенные и имеющие практическое значение подходы к анализу финансового состояния страховых компаний заключаются в следующем:

1. оценка соответствия фактических показателей финансового состояния страховщика нормативным требованиям; рейтинговая оценка;
2. комплексный экономический анализ деятельности страховой организации (КЭА).

В рамках комплексного экономического анализа первые два подхода могут быть реализованы как направления его детализации.

Использованные источники:

1. Правило (стандарт) аудиторской деятельности №20 «Аналитические процедуры»: утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 г. N 696.

2. Маркова Г.И. Роль экономического анализа в аудиторской деятельности. Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции. Материалы Международной НПК(24 марта 2014г.). Ч.2 – Саратов: изд-во «Академия управления», 2014. С 107-108.
3. Ришар Жак. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Аудит, Юнити, 2012. - 375 с.
4. Соболева Наталья. Программа для финансового анализа предприятия // Аудиторские ведомости, 2011 - №1. - С.89-92.

*Маркова Г.И.
старший преподаватель
Ондар А.А.
студент 4 курса
Тувинский государственный университет
Россия, г. Кызыл*

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В рыночной экономике реструктуризация предприятия является важным элементом стратегического планирования, она служит средством обеспечения баланса между внутренней структурой предприятия и внешней средой и как следствие — достижением устойчивости предприятия в стратегической перспективе.

Стратегическая устойчивость предприятия определяется нами как способность создавать, развивать и сохранять длительное время конкурентные преимущества на сегментированном товарном рынке, поддерживая тем самым должный уровень ликвидности, платежеспособности и рентабельности предприятия в условиях изменений внешней среды.

Только благодаря совместному поддержанию должного уровня технологической, рыночной, кадровой и финансовой устойчивости предприятие постепенно накапливает свою стратегическую устойчивость.

Мы нашему мнению можно предложить *следующие составляющие стратегической устойчивости предприятия* (см. рисунок):



- *финансовая устойчивость*—способность предприятия поддерживать долгое время планируемый уровень ликвидности и платежеспособности;
- *рыночная устойчивость* — способность предприятия к продолжительному осуществлению деятельности на своих основных рынках;
- *кадровая устойчивость* — способность к поддержанию низкого уровня текучести кадров;
- *технологическая устойчивость* — способность к поддержанию и развитию современного уровня технологий.

Накопление стратегической устойчивости выражается:

- в увеличении рыночной стоимости предприятия;
- в улучшении финансовых показателей его деятельности;
- в соответствии научно-технологического характера его продукции и технологии производства, как современным требованиям, так и основным тенденциям мирового развития и др.

Таким образом, реструктуризация предприятия представляет собой управляемый процесс изменения структуры хозяйственной деятельности (активов, собственности, финансов, управления, кадров и др.) в целях адаптации внутренней структуры предприятия к постоянно меняющимся условиям внешней среды для достижения устойчивости предприятия. Если предприятие несвоевременно проводит реструктуризационные мероприятия, то его возможность по эффективной адаптации к изменяющимся рыночным условиям снижается и стратегическая устойчивость падает.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Библиотека финансового менеджмента. / И.А.Бланк. Изд-во «Ника-Центр», 2004.

*Марус К.С.
студент 5 курса
Аришинов И.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансов и кредита»
«Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева»
Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

СНИЖЕНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ: ФАКТОРЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ

Аннотация: Статья продолжает цикл публикаций по исследованию проблем налогового администрирования. Налог на прибыль является одним из основных инструментов налоговой политики. Он выполняет не только фискальную, но и регулирующую функцию, позволяющую государству активно влиять на темпы развития экономики. Однако, несмотря на довольно высокую ставку, равную 20%, поступления налога на прибыль, прежде всего в региональные бюджеты, в последние годы сокращаются. В статье рассматриваются факторы снижения мобилизующей функции налога на прибыль. Особый акцент делается на отдельных положениях налогового законодательства, влияющих на эффективность фискальной политики в сфере налогообложения прибыли. Анализ этих положений позволил предложить некоторые варианты совершенствования действующего механизма администрирования прибыли, способного достичь оптимального соотношения фискальной и регулирующей функции налога на прибыль организаций.

Ключевые слова: налогообложение прибыли, налог на прибыль организаций, налоговые преференции.

Налог на прибыль занимает особое место в национальной экономике. С одной стороны, это значительный источник доходов бюджета, а с другой – весомый элемент в структуре расходов организаций, поэтому от эффективности администрирования данного налога зависит результативность мер фискального воздействия государства на экономическую активность.

Налог на прибыль формирует 3% налоговых доходов федерального бюджета, а для бюджетов субъектов РФ он является системообразующим, обеспечивая более 30% налоговых поступлений (в 2005– 2008 гг. – более 40%).

В течение 2000–2013 гг. динамика поступлений налога на прибыль и его роль в формировании налоговых доходов бюджетов регионов менялись, что было обусловлено корректировками ставки, правил определения налоговой базы, а также изменением макроэкономических условий.

Важной фискальной особенностью этого налога служит то обстоятельство, что экономическим основанием его взимания является

финансовый результат организаций, в силу чего в периоды ухудшения макроэкономической конъюнктуры поступления налога на прибыль сразу же реагируют на изменение ситуации. В 2013 г. на фоне замедления экономического роста наблюдалось падение прибыли, повлекшее за собой значительное сужение базы налогообложения. Волатильность сборов налога на прибыль создаёт высокие риски неустойчивости бюджетных систем крупных промышленных территорий, крайне уязвимых от этого источника доходов.

Вместе с тем важнейший фактор существенного сокращения сборов платежей по налогу на прибыль, на котором хотелось бы более подробно остановиться, лежит в плоскости действующих механизмов его законодательного регулирования и администрирования. С точки зрения Минфина РФ установление пониженной ставки налога не может отождествляться с предоставлением налоговой льготы, поскольку налоговая ставка, в отличие от льготы, является обязательным элементом налогообложения.

Рассматривая преимущества по налогу на прибыль для отдельных категорий его плательщиков, можно говорить только о преференциях, не имеющих официального статуса налоговых льгот. Подобные пробелы в законодательстве не позволяют налоговым органам в ходе проведения контрольных мероприятий истребовать у налогоплательщиков документы, подтверждающие право на применение преференций (такое право распространяется только на случаи использования налоговых льгот), и пресекать их неправомерное использование с целью снижения обязательств перед бюджетом. В целом налоговым законодательством предусмотрено 128 преференций, снижающих изъятие в бюджет налога на прибыль [6], что, несомненно, затрудняет их администрирование. Введение нулевой ставки налогообложения дивидендов оказалось малоэффективным с точки зрения активизации зарубежных инвесторов. Прибывающие в страну инвестиции, по сути, не являются таковыми, так как основная их часть имеет возвратный характер, что кроме всего прочего свидетельствует и о качественной деградации структуры этих вложений.

Преференция в виде нулевой ставки налога на прибыль не повлияла и на сокращение дивидендов, выплачиваемых зарубежным инвесторам российскими организациями.

Применение низких ставок налогообложения ставит в выгодное положение находящиеся в иностранной собственности отечественные крупные корпорации со стратегической долей участия в капитале российских организаций. При этом, как уже было сказано, дивиденды, получаемые такими корпорациями от дочерних компаний, не подлежат налогообложению, а вывод этих же дивидендов в оффшорные юрисдикции облагается по ставке 5%.

В то же время российские компании с долей в капитале других организаций менее 50% платят дивиденды по ставке 9%. Такие подходы, безусловно, приводят к отклонению от основных принципов налоговой системы – нейтральности и справедливости.

Значительная сумма недопоступлений налога на прибыль связана с установлением представительными органами власти субъектов РФ пониженных ставок для отдельных категорий налогоплательщиков.

Практика действия ряда преференций по налогу на прибыль с целью стимулирования экономического развития, что в дальнейшем должно было бы отразиться на росте налоговых поступлений, также себя не оправдала.

Первые два года действия режима консолидированного налогообложения показали его низкую эффективность. По данным Счётной палаты РФ, треть общего объёма снижения поступлений налога на прибыль в 2013 г. пришлась на КГН, а всего субфедеральные бюджеты недополучили от консолидированных групп 63,8 млрд. руб. [8] Основным фактором снижения платежей в рамках КГН стало легитимное суммирование прибылей и убытков участников, что позволяет намеренно включать убыточные предприятия в состав группы и тем самым существенно снизить налоги рентабельных предприятий.

Кроме того, введение режима консолидированного налогообложения не сопровождалось созданием административных механизмов, которые позволили бы обеспечить надлежащий контроль налоговых органов за деятельностью КГН. В силу того что администрирование консолидированных налогоплательщиков осуществляется межрегиональными инспекциями, находящимися в Москве, налоговые управления ФНС на местах не имеют прямого доступа к налоговой отчётности и не владеют достоверной информацией о деятельности находящихся на их территориях участников КГН.

Ещё одна группа проблем в области администрирования налога на прибыль связана с методологией определения налогооблагаемой прибыли. Дело в том, что существуют разные подходы к определению прибыли как экономической категории и прибыли для целей налогообложения, поэтому величина прибыли как объекта налогового администрирования отличается от величины прибыли как результата производственной деятельности. Если последняя формируется в основном под влиянием рыночных факторов, то порядок определения налогооблагаемой прибыли носит специфический характер, учитывающий особые подходы к признанию и оценке доходов и расходов. В результате организации обязаны вести наряду с бухгалтерским учётом специальный налоговый учёт, что не вполне оправданно, поскольку, на наш взгляд, именно бухгалтерский учёт должен быть базой для исчисления налогов. Его достоинствами являются точность, достоверность, полнота отражения финансово-хозяйственных операций, чего нет в

налоговом учёте, сама концепция которого исходит из необходимости максимально полного учёта затрат налогоплательщиков.

Кроме того, ведение двойного учёта неизбежно влечёт увеличение издержек администрирования и порождает налоговые споры, разрешение которых также требует определённых финансовых затрат.

Исчисление налога на прибыль в соответствии с методикой налогового учёта приводит к снижению размера платежей, исчисленных в бухгалтерском учёте [1]. Например, судя по отчётности крупнейших налогоплательщиков за 2013 г., условный налог на прибыль, исчисленный по стандартам бухгалтерского учёта (то есть по ставке 20% от прибыли до налогообложения), был существенно больше, чем текущий налог на прибыль, исчисленный к уплате по правилам налогового учёта.

Таким образом, отсутствие согласованности прибыли как объекта налогового администрирования с экономическим содержанием прибыли как объективной категории указывает на несовершенство налогового законодательства, усложняет механизм формирования базы налогообложения, что нередко влечёт возвраты из бюджета налога на прибыль, искажающие его фискальную функцию, а в конечном итоге снижает эффективность государственного воздействия на социально-экономические процессы.

Исходя из результатов проведённого анализа, а также обобщая мнение отдельных экспертов, выскажем предложения, направленные на корректировку действующего механизма администрирования налога на прибыль организаций.

Во-первых, необходим пересмотр подходов к установлению преференций в части налогообложения прибыли и выбора контингента налогоплательщиков, для которых эти преференции были бы действительно востребованными. Предоставление налоговых преимуществ должно носить крайне взвешенный характер, учитывающий превышение потенциальных выгод над издержками. Во-вторых, важнейшей задачей является достижение оптимальной согласованности налогооблагаемой прибыли с её экономическим содержанием, которое, по нашему мнению, должно стать приоритетным в процессе налогового администрирования. В-третьих, для создания системы мониторинга и оценки эффективности налоговых преференций представляется целесообразным дополнить налоговые декларации полным отражением информации об использовании преференций с последующим её включением в статистическую отчётность ФНС. В-четвёртых, требуется пересмотреть подходы к применению такого налогового преимущества, как списание убытков: в частности, запретить организациям, неоднократно получавшим убыток по итогам налогового периода, переносить его на последующие периоды. В-пятых, разумно было бы скорректировать не соответствующие принципу справедливости налоговой системы правила налогообложения дивидендов, получаемых

стратегическими инвесторами [9]. В-шестых, необходимы срочные меры по дополнительной проработке закона о КГН, в первую очередь касающиеся правил корректировки налоговой базы [10] и установления обязанности для каждого участника группы раскрывать налоговым органам всю информацию о финансовых результатах деятельности. В-седьмых, заметный фискальный эффект может быть получен путём активизации усилий по работе с организациями, имеющими задолженность по уплате налога на прибыль, которая по состоянию на 1 мая 2014 г. составила 255 млрд. руб., в том числе в региональные бюджеты – 205 млрд. руб.

Безусловно, законодательная корректировка действующей системы регулирования налога на прибыль явится существенным резервом повышения его фискальной функции.

Использованные источники:

1. Ильин В.А. Проблемы эффективности государственного управления / В.А. Ильин, А.И. Поварова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. – 185 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // Справочно-поисковая система «КонсультантПлюс».
3. Официальный сайт Федерального казначейства России. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. Проверка эффективности предоставления и применения налоговых льгот и преференций в части администрирования налога на прибыль организаций: Отчёт о результатах контрольного мероприятия // Официальный сайт Счётной палаты РФ. – Режим доступа: <http://audit.gov.ru/activities/control/>
7. Синельников-Мурылев С. Совершенствование налога на прибыль в Российской Федерации в среднесрочной перспективе / С. Синельников-Мурылев, Е. Шкробела. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. – 264 с.
8. Титов С. Голикова: формирование консолидированных групп налогоплательщиков привело к снижению уплаты налога на прибыль [Электронный ресурс] / С. Титов // Ведомости. – 2014. – 15 мая. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/26534761/>
9. Хейфец Б.А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы / Б.А. Хейфец. – М.: Институт экономики, 2013. – 63 с.
10. Юрзинова И.Л. Консолидированная группа налогоплательщиков: анализ возможных достоинств и недостатков / И.Л. Юрзинова // Официальный сайт журнала «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики». – Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep13-05/index.php>

*Марченко Ю.Я.
студент, 4 курс
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Имидж является важнейшим активом любой организации. В современном мире это явление, которым можно уверенно управлять. Для этого существуют долгосрочные стратегии и концепции по продвижению и созданию бренда. Главная цель таких стратегий - не дать репутации формироваться стихийно, данный процесс требует комплексного подхода. В статье речь пойдет о формировании имиджа компании в интернете.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в современном ведении бизнеса сайт является лицом компании, ее визитной карточкой, уже прошли те времена, когда сайт создавался как модный аксессуар фирмы. Сейчас компании ставят перед ним конкретные задачи, требуют эффективности. Чтобы оценить результативность сайта, нужно определить ключевые показатели эффективности :

- сайт должен быть известным
- сайт должен располагаться на первых строчках поисковых запросов
- сайт должен создавать хорошее впечатление и передавать атмосферу компании
- сайт должен поддерживать имидж компании

Показатели эффективности сайта формируются не в коммерческом русле, а в рекламном. Цель сайта - передать атмосферу и настроение компании, создать максимально простой и понятный алгоритм действий, чтобы любой пользователь мог найти нужную информацию.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются компании при продвижения в Инернете –это множество инструментов для продвижения в сети, выполнение нескольких задач одновременно и несоответствие имиджу. Рассмотрим каждую проблему подробнее.

Инструментов для продвижения в сети очень много, поэтому если у компании нет четкой концепции по развитию и продвижению бренда, то у нее есть два пути: выбрать инструменты наугад в соответствии с модными тенденциями, либо пытаться охватить максимум направлений. На практике, и тот и другой способ неверный, потому что вместо последовательной и системной работы получаются хаотичные и бессмысленные удары наугад.

Отсутствие четкой и сбалансированной стратегии по продвижению компании приводит к недостаточной координации процессов, дублированию отдельных методов, планов и распылению финансовых средств. Каждый год в интернете появляются новые актуальные сервисы, которые отвлекают от поставленных задач и приводят к излишним затратам. За последний год

сменились три тенденции: в начале года на пике популярности были социальные сети, затем блоги, теперь эффективная реклама - это вирусная реклама.

В качестве концепции специалисты предлагают сначала определиться с задачами: запуск бренда, продвижение и поддержка. В соответствии с задачами отбирается определенный набор инструментов. Например, чтобы поддержать бренд, необходимо размещение рекламных баннеров, работа на форумах, размещение в социальных медиа, запуск блога. Для продвижения бренда потребуются другие способы: вирусные технологии, проведение конкурсов на тематических ресурсах, флеш-игры. Данные примеры демонстрируют, что постановка задачи играет важнейшую роль. Необходимо определиться с задачей, построить стратегию и четко следовать ей.

Имидж компании создается с помощью многих составляющих: качество продукции, профессионализм сотрудников, фирменный стиль и деятельность компании в сети Интернет. Процесс создания и закрепления имиджа стартует в тот момент, когда все составляющие дополняют друг друга. Ключевыми факторами, формирующими нужный имидж в Интернете являются:

- узнаваемость. Компания, которая заботится о своем имидже, должна иметь фирменный уникальный дизайн. Так же очень важно иметь профессиональный запоминающийся сайт, отображающий цвета и стиль компании.
- информативность. Смыслом интернета является информация. Именно поэтому предоставление информации в удобной и понятной форме - это первый шаг в верном направлении.
- надежность. Не работающий сайт или работающий с перебоями - это сильный удар по имиджу компании. Если организация позиционирует себя как успешная и современная, она не может допустить технические неполадки в интернете. Надежная компания должна предоставлять информацию потребителю в любое время.

Таким образом, можно сделать вывод, что продвижение бренда в интернете играет очень важную роль в современном бизнесе. Успех компании во многом зависит от впечатления и реакции потребителей. Бренд может обладать историей, традициями и поклонниками, но появление параллельного мира в Интернете заставляет компанию заново забираться наверх и доказывать свою необходимость.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: Актуальность данной темы проявляется в том, что налоги, как и вся налоговая политика, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. От того, насколько правильно выбрано направление налоговой политики, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, налоговые льготы, налоговые преференции

Налоги, как и вся налоговая политика, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. От того, насколько правильно выбрано направление налоговой политики, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

Налоговая политика тесно взаимосвязана с другими сегментами экономической политики государства – бюджетной, таможенной, валютной и др. При этом в рамках экономической политики она призвана способствовать созданию условий для обеспечения экономического роста на основе повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов[2, с. 10-14].

В научных трудах, посвященных исследованию налоговой политики государства, а также в энциклопедических словарях приводятся определения понятия «налоговая политика», которые в силу их разнообразия можно разделить на три части (группы)[8, с. 10-12].

В первую группу следует отнести определения, основанные на упрощенном толковании налоговой политики:

– налоговая политика – это система мероприятий, проводимых государством в области налогов, составная часть фискальной политики (Финансово-кредитный энциклопедический словарь);

– налоговая политика – это система мер, проводимых государством в области налогов и налогообложения (Экономика и право: энциклопедический словарь);

– налоговая политика – это комплекс мероприятий в области налогов, направленных на достижение каких-либо целей;

Во вторую группу включены определения, более развернутые по своему содержанию и охватывающие цели налоговой политики:

– налоговая политика – это комплекс мероприятий в области налогообложения, направленных на достижение целей пополнения бюджета государства[1, с. 313];

– налоговая политика – это совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства, направленных на формирование

налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов[11, с. 50];

– налоговая политика – это совокупность осуществляемых государством (муниципальным образованием) мероприятий, направленных на обеспечение своевременной и полной уплаты налогов и сборов, в объемах, позволяющих ему полное финансирование[6, с. 26];

– налоговая политика представляет собой взаимосвязанную совокупность правовых и организационных основ и мероприятий в сфере налоговых отношений, обеспечивающих, во-первых, формирование финансовых ресурсов, необходимых государству для выполнения взятых на себя функций и оказывающих, во-вторых, регулирующее воздействие на процессы социально-экономического развития страны[3, с.20].

Наконец, третья группа охватывает определения расширительного толкования налоговой политики:

– налоговая политика – это составная часть экономической политики, направленная на формирование налоговой системы, обеспечивающей экономический рост, способствующей гармонизации экономических интересов государства и налогоплательщиков с учетом социально-экономической ситуации в стране [5, с. 55];

– налоговая политика – это составная часть социально-экономической политики государства, ориентированная на формирование такой налоговой системы, которая будет стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства страны, способствовать гармонизации интересов экономики и общества и тем самым обеспечивать социально-экономический прогресс общества[7, с.434].

Сравнивая эти определения, можно увидеть, что вторая группа определений является наиболее оптимальной, ибо охватывает не только механизм реализации, но и цели налоговой политики. В составе данной группы наиболее лаконичным по своему содержанию, на взгляд авторов, является определение А.З. Дадашева, в котором отражены структурированные цели налоговой политики государства.

Если внести некоторые уточнения и дополнения в указанное определение, то налоговая политика, по мнению авторов, представляет собой совокупность правовых норм и мероприятий, направленных на обеспечение регулирующего воздействия на уровень налоговой нагрузки и экономическое поведение налогоплательщиков и посредством этого – на процессы социально-экономического развития страны.

Налоговая политика Российской Федерации осуществляется:

- на национальном уровне;
- на региональном уровне;
- на уровне муниципальных образований.

Это происходит на основе законодательства России о налогах и сборах, включающего Налоговый кодекс РФ, законодательство субъектов РФ по региональным налогам и патентной системе налогообложения (в пределах компетенции) и решения представительных органов муниципальных образований по местным налогам и единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности (в пределах компетенции).

Налоговая политика призвана:

– обеспечивать формирование финансовых ресурсов, необходимых государству для выполнения взятых на себя функций (оборона страны, охрана правопорядка и национальная безопасность, система управления страной, экономика, социальное обеспечение). Эта цель имеет четкую, фиксированную направленность;

– оказывать регулирующее воздействие на процессы социально-экономического развития страны. Эта цель ориентирована на то, чтобы посредством манипулирования отдельными элементами налога (объектом налогообложения, налоговой базой, налоговой ставкой, налоговыми льготами и др.) воздействовать на поведение хозяйствующих субъектов (в отраслях экономики, в отдельных регионах, в сфере малого бизнеса, инвестиционной сфере и др.) и граждан, являющихся налогоплательщиками.

Кроме того, налоговая политика проявляется и в том, что какие-то налоги упраздняются в силу их затратного администрирования (таким был налог на владельцев собак) и малозначительности для бюджета, либо по причине двойного налогообложения (в розничной торговле на товары с НДС был установлен налог с продаж) и т.п.

Налоговая политика проявляется также в том, что вводятся новые налоги взамен упраздненных обязательных платежей (например, был введен налог на добычу полезных ископаемых вместо отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы; планируется с 2015 г. ввести налог на недвижимость физических лиц взамен земельного налога и налога на имущество физических лиц).

Как известно, механизм – это внутреннее объективное устройство какой-либо системы, обеспечивающее ее функционирование в рамках системы более высокого уровня. Механизм включает методы и инструменты, которые во взаимодействии конструируют те или иные формы организации и функционирования конкретных систем. Методы и инструменты сами по себе не могут взаимодействовать. Это функция институтов, призванных организовывать и осуществлять процесс взаимодействия для достижения определенных целей.

Механизм реализации налоговой политики – это механизм налогового регулирования экономических и социальных процессов, ориентированный на достижение баланса между фискальной и регулятивной функциями налогов, обеспечение сбалансированности государственных

(муниципальных), корпоративных и личных экономических интересов участников налоговых отношений. Благодаря налоговому регулированию государство воздействует на экономические условия деятельности хозяйствующих субъектов и социальное положение граждан путем предоставления налоговых льгот и налоговых преференций.

Вся совокупность методов и инструментов налогового регулирования может быть разделена на три блока:

- 1) налоговые льготы;
- 2) налоговые преференции;
- 3) специальные налоговые режимы.

Налоговое регулирование в форме налоговых льгот призвано облегчить налоговую нагрузку с помощью таких инструментов, как полное сложение налоговых обязательств (налоговые каникулы) на определенный период, установление пониженной ставки налога, вычеты из налогооблагаемой базы, освобождение отдельных объектов от налогообложения. Например, в соответствии с Федеральным законом от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» резиденты особых экономических зон (ОЭЗ) промышленно-производственного и технико-внедренческого типа освобождены от уплаты налога на имущество организаций на десять лет, а земельного налога – на пять лет. Кроме того, по закону субъектов РФ, на территории которых они расположены, региональная ставка налога на прибыль для них может быть снижена на 4,5 п.п. (с 18 до 13,5%).

Приведем другой пример с многолетним «стажем»: он касается освобождения от уплаты НДС на машины и оборудование, ввозимые в качестве вклада в уставный (складочный) капитал российских организаций иностранным участником, а также на машины и оборудование, аналоги которых в РФ не производятся.

Изменение срока уплаты налога (сбора) в форме отсрочки или рассрочки в определенных случаях призвано предотвратить образование недоимки. А изменение срока уплаты налога в форме инвестиционного налогового кредита в определенных случаях призвано поддержать инвестиции в основной капитал.

В экономической науке и нормативно-правовой практике сложилась неопределенность в содержании понятий «налоговая льгота» и «налоговая преференция» в их соотношении между собой. В Налоговом кодексе РФ льготами по налогам и сборам признаются преимущества, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере (ст. 56). Однако о преференциях по налогам и сборам в Налоговом кодексе РФ нет ни слова, хотя определенные основания для их соответствующего оформления имеются. По мнению В.Г. Панскова, к налоговым преференциям можно отнести отсрочки (рассрочки)

по уплате налога, инвестиционные налоговые кредиты, а также налоговые льготы. Экономист Р.Н. Калаков считает, что цель установления налоговых льгот и преференций – снижение налоговой нагрузки налогоплательщиков [4, с.26]. Цель одна, а механизм – разный, утверждают другие специалисты [13, с.18-23].

Экономическая природа налоговых льгот и налоговых преференций имеет, на взгляд авторов, одно существенное различие: налоговые льготы уменьшают размеры налоговых обязательств, снижают уровень налоговой нагрузки налогоплательщика, а налоговые преференции обеспечивают временное уменьшение размера налоговых платежей, возмещение которого в полном объеме является обязательным.

В последние годы развитие национальной налоговой системы характеризуется определенной предсказуемостью благодаря обнародованию основных направлений налоговой политики Российской Федерации на среднесрочную (трехлетнюю) перспективу. Ознакомление с ожидаемыми изменениями позволяет бизнес-сообществу, отдельным предприятиям прогнозировать их последствия, скорректировать экономическое поведение в инвестиционной и финансовой сферах деятельности.

В числе основных направлений налоговой политики государства на 2014-2016 гг. отмечена необходимость повышения стимулирующей роли налогов в разработке и реализации инвестиционных проектов на территории отдельных регионов и федеральных округов.

В очередном послании Федеральному Собранию Российской Федерации Президент Российской Федерации В.В. Путин снова обратил внимание Правительства РФ и глав регионов на необходимость налогового стимулирования инвестиционной активности бизнеса в моногородах, Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, а также налоговой поддержки субъектов малого предпринимательства. И предложил конкретные пути и методы, которые следует использовать для создания условий, призванных активизировать инвестиционную деятельность организаций, процессы модернизации производства. Раскроем некоторые из них.

В целях комплексного развития моногородов бизнесу необходимо предусмотреть такие преференции, которые обеспечивали бы инвестору реальную выгоду от реализации инвестиционных проектов, способствовали развитию малого предпринимательства. Затронув тему адресного содействия малого бизнеса в регионах, Президент России поддержал идею предоставления налоговых каникул на двухлетний период для новых малых предприятий, функционирующих в производственной, социальной и научной сферах. В качестве весомого аргумента в пользу двухлетних налоговых каникул было отмечено, что появление новых малых предприятий никак не сопряжено с выпадающими доходами бюджета. В связи с указанной новацией могут проявиться противоречивые последствия, в числе которых:

– новые предприятия, выпускающие аналогичные товары (работы, услуги), окажутся в лучших конкурентных условиях по ценовому критерию в силу пониженной налоговой нагрузки;

– старые предприятия, оказавшись менее конкурентоспособными, начнут закрываться, ликвидируя ранее созданные рабочие места.

Экономический подъем Восточной Сибири и Дальнего Востока назван Президентом России национальным приоритетом страны на весь XXI в. Предложено распространить налоговый механизм реализации новых инвестиционных проектов, действующий в регионах Дальнего Востока, на всю Восточную Сибирь, включая Красноярский край и Республику Хакасию.

Кроме того, в обширном макрорегионе предлагается создать сеть специальных территорий опережающего экономического развития с особыми условиями для организации несырьевых производств, ориентированных в том числе на экспорт. Для новых предприятий, размещенных в таких зонах, будут предусмотрены пятилетние каникулы по налогу на прибыль организаций, налогу на добычу полезных ископаемых (за исключением углеводородного сырья), налогу на имущество организаций и земельному налогу, а для высокотехнологичных производств – льготный тариф страховых взносов.

Использованные источники:

1. Александров И.М. Налоги и налогообложение. М.: Дашков и К. 2007. С. 313;
2. Алиев Б.Х. Основные направления налогового регулирования банковской деятельности на современном этапе // Финансы и кредит. 2012. № 28. С.10-14;
3. Дадашев А.З. Налоговая политика государства: цели, структура, перспектива // Все для бухгалтера. 2006. № 16. С. 20.
4. Калаков Р.Н. О налоговых льготах и преференциях // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 26. С. 54
5. Князев В.Г. Налоговая политика государства. М.: ИНФРА-М. 2011. С. 55
6. Кучеров И.И. Налоговое право России. М.: ЮрИнфоР. 2011. С. 26
7. Майбуров И.А. Теория и история налогообложения. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2007. С. 434
8. Налоговая политика. Теория и практика: учеб. для магистрантов / под ред. Майбурова И.А. М.: Юнити-Дана. 2010. С. 10-12;
9. Налоги и налогообложение: учебник / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. СПб: Питер. 2009. 528 с.
10. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов. (
11. Пансков В.Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации. М.: Финансы и статистика. 2005.С. 50.
12. Пансков В.Г. О возможных направлениях налоговой политики//Финансы, 2012, №5.

13. Тютюрюков Н.Н., Тернопольская Г.Б., Тютюрюков В.Н. Налоговые льготы и преференции: цель одна, а механизм — разный // Налоговая политика и практика. 2009. № 10. С. 18-23

*Машукова Т.Н.
магистрант 2го курса
Саратовский государственный социально-экономический
институт Российского экономического
университета имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПОДОТЧЕТНЫХ ЛИЦ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РАСЧЕТНЫХ (ДЕБЕТОВЫХ) КАРТ В ГОСУЧРЕЖДЕНИЯХ

Аннотация: В статье рассматривается порядок ведения операций по обеспечению денежными средствами подотчетных лиц с использованием расчетных (дебетовых) карт, оформляемых через органы Федерального казначейства (ОФК), выделяются преимущества введения механизмов безналичных расчетов с подотчетными лицами с применением расчетных (дебетовых) карт, а также в статье определена нормативная база, регламентирующая осуществление операций в данной сфере и отражение этих операций в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: организации сектора государственного управления, бюджетный бухгалтерский учет, расчетные (дебетовые) карты, подотчетные лица, современные платежные технологии, безналичный расчет.

Еще несколько лет назад нечасто встречались операции по выдаче заработной платы работнику на банковские карты, а в последнее время, помимо заработной платы, с их помощью уже все чаще выдают подотчетные суммы даже на командировочные, хозяйственные и иные расходы.

В настоящее время в связи с повсеместным расширением сферы использования современных платежных технологий выдачи денежных средств под отчет работникам одной из актуальных тем становится вопрос о сокращении наличного денежного обращения в секторе государственного управления (государственных органов и государственных учреждений) путем активного внедрения расчетных (дебетовых) карт (помимо расчетов по оплате труда). При этом безналичные расчеты с подотчетными лицами осуществляются на счетах, открытых клиентам в органах Федерального казначейства для расчетов с использованием расчетных (дебетовых) карт, эмитируемых кредитными организациями. Важно отметить, что перечисление подотчетных сумм осуществляется на расчетные (дебетовые) карты, выданные только сотрудникам организации, а именно кассирам или подотчетным лицам, являющимся материально ответственными лицами и занимающимся закупками от лица организации.

В качестве примера органа Федерального казначейства в статье рассмотрим Управление Федерального казначейства по Саратовской области, которое было выбрано Федеральным казначейством в роли «пилота» для проведения тестирования операций перечисления денежных средств на расчетные (дебетовые) карты клиентов. Следует выделить, что при этом органы Федерального казначейства выявляют недочеты и возможные проблемы в данном направлении, постоянно проводят анализ востребованности расчетных (дебетовых) карт клиентами Управления, активно проводят работу по переводу на использование расчетных (дебетовых) карт для обеспечения наличными деньгами учреждений для выдачи подотчетных сумм, а также организуют разъяснительную работу с клиентами и оказывают консультационную помощь в части ведения операций по перечислению на дебетовые (расчетные) карты, проводят семинары о порядке отражения в бухгалтерском учете операций по использованию расчетных карт для обеспечения наличными денежными средствами учреждений, чему и посвящена данная статья.

Решение о внедрении расчетов с подотчетными лицами посредством расчетных (дебетовых) карт может приниматься в любых организациях государственного сектора: в органах государственной власти (местного самоуправления), казенных, бюджетных и автономных учреждениях, обслуживаемых в органах Федерального казначейства.

Одной из актуальных тем на сегодняшний день является тот факт, что в целях повышения эффективности управления денежными средствами, предусмотренными на финансовое обеспечение организаций сектора государственного управления, Минфин в Письме от 05.10.2012 № 14-03-03/728 рекомендует минимизировать наличное денежное обращение путем распространения применения расчетных (дебетовых) банковских карт не только для расчетов по оплате труда в рамках «зарплатных» проектов, но и для расчетов с подотчетными лицами. В то же время важно отметить, что осуществление расчетов с подотчетными лицами с использованием их «зарплатных» карт сопряжено с риском квалификации налоговыми органами данных сумм в качестве доходов соответствующих физических лиц, поэтому целесообразным будет принять решение об открытии отдельных расчетных (дебетовых) карт для сотрудников, которые являются в организации материально ответственными лицами и занимаются закупочной деятельностью от лица организации, поэтому в свою очередь расчетные (дебетовые) карты, предоставляемые госучреждениям казначейскими органами, могут использоваться для расчетов с подотчетными лицами, осуществляющими в интересах госучреждения хозяйственные и иные аналогичные расходы. В отдельных случаях применение таких карт оправданно и в целях обеспечения денежными средствами сотрудников, направляемых в командировки.

Кроме того, существует практика использования карт, оформляемых через казначейские органы, для получения кассиром наличных денежных средств, которые в дальнейшем будут использоваться в установленном законодательством порядке для выдачи заработной платы или стипендий.

В связи с этим введение механизмов безналичных расчетов с подотчетными лицами с применением расчетных (дебетовых) карт в отличие от наличных денежных расчетов путем заполнения чеков и объявлений на взнос наличных денежных средств способствует реализации следующих преимуществ:

1. упрощение процедуры расчетов с подотчетными лицами, сотрудникам бухгалтерии не придется оформлять выдачу наличных денег под отчет, формировать кассовые документы, принимать остатки подотчетных сумм и выдавать "перерасходы");

2. повышение оперативности и надежности осуществления платежей, сокращение времени обработки операций;

3. сокращение затрат госучреждения, связанных с получением, доставкой и хранением наличных денежных средств, сведение к минимуму транспортных расходов на доставку сотрудников в Управление и в банк - такая экономия может быть весьма существенной для многих организаций. Как показывает практика, отдельные небольшие учреждения уже сейчас полностью перешли на систему безналичных расчетов - не осуществляют вообще никаких кассовых операций;

4. повышение эффективности платежных процессов и автоматизация сверки расчетов и возможность осуществления более полного контроля операций по поступлению (зачислению) денежных средств и их расходованию (списанию);

5. обеспечение наибольшей безопасности операций с денежными средствами, предусмотренными на финансовое обеспечение организаций;

6. создание условий для повышения эффективности управления деньгами, сотрудник получает больше возможностей для решения поставленных перед ним задач - он больше не «привязан» к месту получения подотчетной суммы, то есть к кассе учреждения. Кроме того, сотрудник не должен ориентироваться на время работы кассы. Наличные денежные средства подотчетное лицо может получить как с использованием сети банкоматов, так и в операционной кассе банка-эмитента карты, а в установленных случаях может произвести оплату товаров (работ, услуг) в безналичном порядке;

7. возможность использования расчетной (дебетовой) карты сотрудниками учреждения как для получения наличных, так и для безналичных расчетов в целях оплаты товаров (работ, услуг) в соответствии с условиями предоставления карты;

8. предельный размер расчетов наличными (100000 руб.), установленный Указанием Банка России от 20.06.2007 № 1843-У, не

распространяется на безналичные расчеты с использованием банковских карт. В то же время ежедневный расход денежных средств по банковской карте (в том числе в целях получения наличных денежных средств) ограничивается ежедневным лимитом расходования денежных средств, устанавливаемым банком-эмитентом карты;

9. обслуживание банковских счетов, предназначенных для выдачи и зачисления наличных денежных средств организациям, осуществляется кредитными организациями в соответствии с условиями договора без взимания платы.

Следует определить, что основными нормативными документами, регламентирующими обращение денежных средств с использованием расчетных (дебетовых) карт, являются:

- Правила обеспечения наличными денежными средствами организаций, лицевые счета которым открыты в территориальных органах федерального казначейства, финансовых органах субъектов Российской Федерации (муниципальных образований), утвержденные Приказом Казначейства России от 30.06.2014 N 10н, где сохранены ранее существующие базовые принципы и нормы, а также предусмотрены нововведения, обусловленные необходимостью модернизации системы Федерального казначейства в современных условиях.

- Положение ЦБ РФ от 24.12.2004 № 266-П "Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт";

- Порядок кассового обслуживания исполнения федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов и порядком осуществления территориальными органами Федерального казначейства отдельных функций финансовых органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по исполнению соответствующих бюджетов, утвержденными Приказом Федерального казначейства от 10.10.2008 N 8н (для руководства казенными учреждениями);

- Порядок проведения территориальными органами Федерального казначейства кассовых выплат за счет средств бюджетных учреждений, утвержденным Приказом Федерального казначейства от 19.07.2013 N 11н (для руководства бюджетными учреждениями);

- Порядок проведения территориальными органами Федерального казначейства кассовых выплат со средствами автономных учреждений, утвержденным Приказом Федерального казначейства от 08.12.2011 N 15н (для руководства автономными учреждениями).

Важно выделить, что положения о применении расчетов с подотчетными лицами с использованием банковских карт должны быть включены в локальные акты учреждения (например, в учетную политику), определяющие способы расчетов с подотчетными лицами (способы выдачи денежных средств под отчет).

Учреждение осуществляет операции с использованием карт в соответствии с договором банковского счета, заключаемым между органами Федерального казначейства и кредитной организацией, при этом карты выдаются в необходимом количестве территориальным ОФК персонифицированно на каждого уполномоченного на получение карты работника учреждения.

Рассмотрим порядок осуществления операций с использованием расчетных (дебетовых) карт и особенности документального оформления:

1. В целях перечисления денежных средств на банковские карты сотрудников госучреждение оформляет Заявку на получение денежных средств, перечисляемых на карту (код формы по КФД 0531844) и представляет ее в орган казначейства. В этой Заявке указываются, в частности, данные сотрудника (должность, Ф.И.О.), номер банковской карты и перечисляемые на эту карту суммы (с расшифровкой по кодам бюджетной классификации).

2. На основании Заявки на получение денежных средств, перечисляемых на карту с лицевого счета госучреждения денежные средства перечисляются на специальный банковский счет казначейства (№ 40116).

3. Денежные средства, списанные с лицевого счета учреждения, зачисляются на специальный банковский счет казначейства и становятся доступными для сотрудников учреждения - держателей карт для снятия.

4. По сути снятие денежных средств с карты подотчетного лица является выдачей таких средств ему под отчет. При этом денежные средства выдаются не из кассы, а снимаются с лицевого счета. Подотчетное лицо вправе использовать денежные средства, зачисленные ему на карту, одним из следующих способов:

- снять с карты наличные денежные средства для оплаты расходов. В этом случае увеличение задолженности подотчетного лица перед учреждением происходит в момент непосредственного снятия наличности через банкомат;

- оплатить карточкой приобретенные товары (оказанные услуги), то есть осуществить безналичные платежи. В данном случае увеличение задолженности подотчетного лица перед учреждением происходит в момент осуществления платежа за приобретенные товары (оказанные услуги) при списании денежных средств с карты через считывающие устройства.

5. Информацию по движению средств на картах сотрудников на основании информации, предоставляемой кредитной организацией, госучреждение получает из Сведений об операциях, совершаемых с использованием карт (код формы по КФД 0531391), а именно:

- первоначальное зачисление подотчетных сумм на карты;
- списание средств с карт в связи со снятием наличных или безналичными операциями;
- возврат остатков средств на карты.

6. Внесение денежных средств на карту осуществляется подотчетными лицами учреждения через банкомат или пункт выдачи наличных денежных средств кредитной организации. При внесении подотчетным лицом на карту неиспользованных наличных денежных средств учреждение для зачисления средств на лицевой счет (операции по восстановлению кассовых выплат (поступлению средств) по определенным кодам бюджетной классификации госучреждение представляет в орган казначейства Расшифровку сумм неиспользованных (внесенных через банкомат или пункт выдачи наличных денежных средств) средств (код формы по КФД 0531846).

Еще одним не менее важным моментом является определение и закрепление в учетной политике учреждения того, какими проводками отражаются операции по карте в бюджетном учете. Приведем в таблице основную корреспонденцию счетов бюджетного бухгалтерского учета операций по расчетам с подотчетными лицами через банковские карты:

Казенные учреждения		Бюджетные учреждения		Автономные учреждения	
Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Перечисление на расчетную (дебетовую) карту денежные средства с лицевых счетов, открытых в ОФК					
п.92 Инструкции № 162н		п.114 Инструкции № 174н		п.117 Инструкции № 183н	
1 210 03 560	1 304 05 000	0 210 03 560	0 201 11 610	0 210 03 000	0 201 11 000
Снятие подотчетным лицом денежные средства с расчетных (дебетовых) карт					
п.84, 92 Инструкции № 162н		п.105,115 Инструкции № 174н		п.108, 118 Инструкции №183н	
1 208 хх 560	1 210 03 660	0 208 хх 560	0 210 03 660	0 208 хх 000	0 210 03 000
Принятие к учету на основании авансового отчета суммы расходов, произведенных подотчетным лицом					
п.84 Инструкции №162н		п.106 Инструкции №174н		п.109 Инструкции №183н	
1 105 хх 000	1 208 00 660	0 105 хх 000	0 208 00 660	0 105 хх 000	0 208 00 000
1 106 хх 000		0 106 хх 000		0 106 хх 000	
1 109 хх 000		0 109 хх 000		0 109 хх 000	
1 302 хх 830		0 210 01 560		0 210 01 000	
1 401 20 000		0 302 хх 830		0 302 хх 000	
1 304 03 830		0 304 03 830		0 304 03 000	
		0 401 20 000		0 401 20 000	
Отражен возврат подотчетным лицом остатков подотчетных сумм					
проводка Инструкцией № 162н не предусмотрена*		п.114 Инструкции №174н		п.117 Инструкции №183н	
0 210 03 560	0 208 хх 660	0 210 03 560	0 208 хх 660	0 210 03 000	0 208 хх 000
Зачисление денежные средства на лицевой счет учреждения с расчетной (дебетовой) карты (возврат неиспользованных (невостребованных) сумм, числящихся на карте)					
п.92 Инструкции №162н		п.115 Инструкции №174н		п.118 Инструкции №183н	
1 304 05 000	1 210 03 660	0 201 11 510	0 210 03 660	0 201 11 000	0 210 03 000
* Данная корреспонденция счетов не указана в Инструкции N 162н, поэтому ее необходимо согласовать с органами, осуществляющими кассовое обслуживание, финансовыми органами, главными распорядителями бюджетных средств (п. 2 Инструкции N 162н).					

Подводя итоги, следует выделить, что залогом минимизации наличного обращения в секторе государственного управления является заинтересованность госучреждений, обслуживаемых в органах Федерального казначейства, во внедрении в организации бухгалтерского учета современных платежных технологий, связанных с механизмами безналичных расчетов с подотчетными лицами. Операции по обеспечению денежными средствами подотчетных лиц требуют компетенции бухгалтеров, осведомленности в этой сфере и инициативы со стороны руководства организаций.

Мельникова Н.Г.

магистрант

кафедра «менеджмент»

Марусинина Е.Ю., кандидат

доцент

кафедра «менеджмент»

Волгоградский государственный университет

Россия, г. Волгоград

О СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИИ ПЕРСОНАЛА В ТОРГОВЛЕ

Аннотация: В статье рассматриваются различные подходы и методы оценки управленческого персонала, а также представлены пути развития компетенции персонала в торговой организации.

Ключевые слова: компетенции, компетентность, методы оценки компетенции персонала, торговые организации.

В современных условиях для достижения целей организации в будущем, важное место в процессе стратегического управления отводится потенциалу персонала. Практика управления персоналом в торговых организациях свидетельствует, что результатом его эффективности является повышение конкурентоспособности компании через развитие сотрудников и, в частности, через повышение уровня его компетентности.

Компетенция представляет собой совокупность знаний, навыков, способностей управленческого персонала выполнять определенный ряд поставленных задач, которые направлены на формирование конкурентных преимуществ организации [2].

Зачастую на сегодняшний день, многие специалисты по управлению персоналом допускают смешение понятий: «компетенция» и «компетентность». Итак, понятие «компетенция» мы представляли выше, ниже хотелось бы уделить внимание понятию «компетентность».

Совокупность компетенций — степень развития у специалиста определенных компетенций называют компетентностью.

В настоящее время торговые компании сталкиваются с нехваткой квалифицированных специалистов, тем самым перед организациями ставятся следующие стратегически важные задачи:

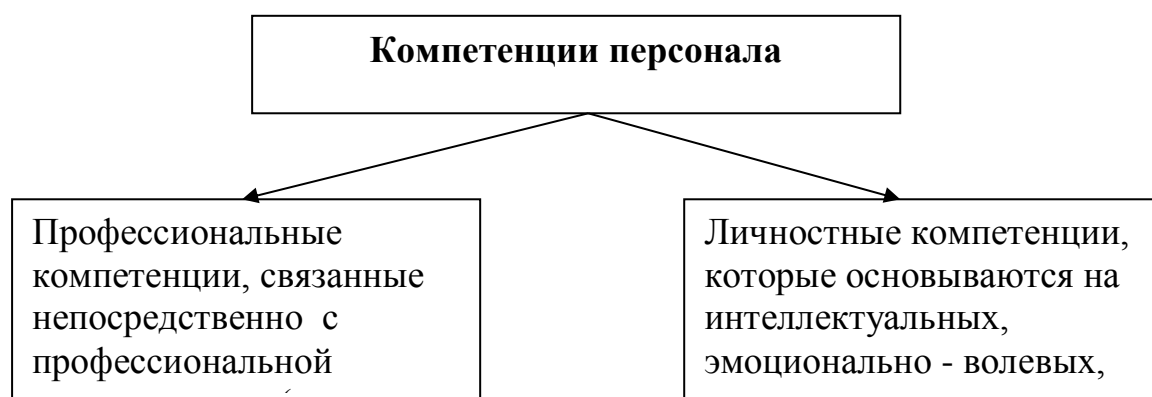
1. Необходимо проводить оценку компетентности на этапе подбора и приема персонала;

2. Осуществлять оценку компетенции уже штатных сотрудников компании. В этом случае, важно учитывать тот фактор, чтобы данный метод оценки носил мотивирующий характер.

Следует отметить, что вместе с любыми изменениями в организации необходимо вносить корректировки в существующую модель оценки компетенции персонала.

Подходы к компетенциям персонала

Российские ученые в своих подходах к компетенциям управленческого персонала используют две основные группы[1]

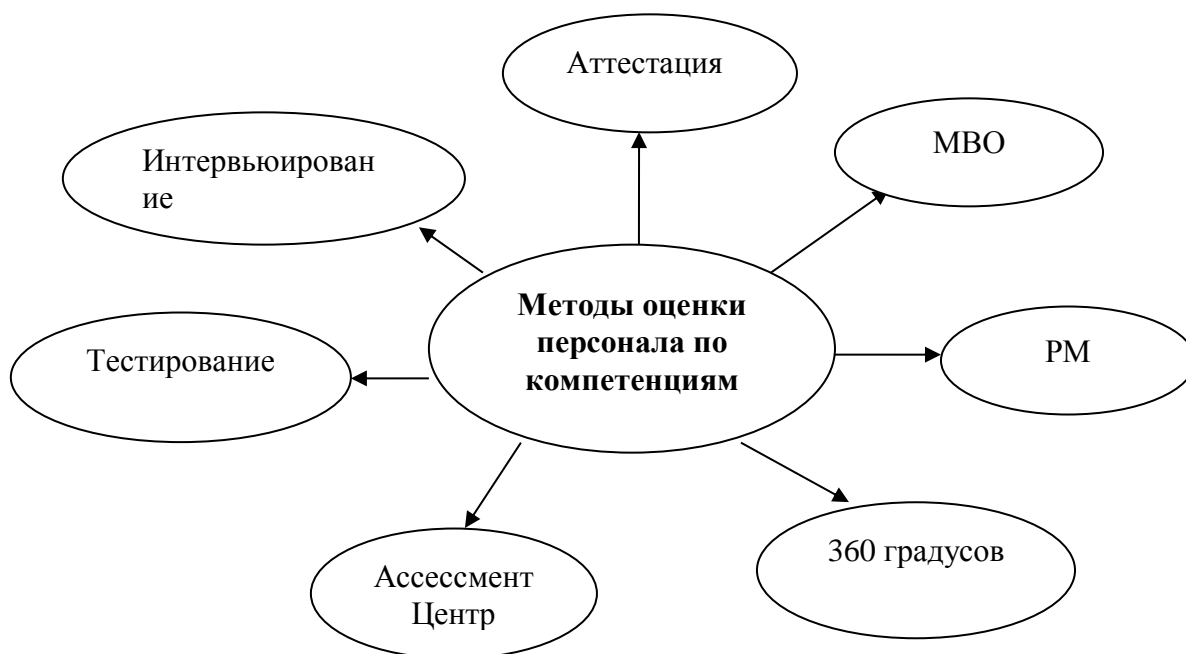


Так, финансовый директор должен обладать знаниями в области финансовой деятельности компании, иметь навыки анализа финансово-экономических показателей деятельности организации.

А к базовым компетенциям будут относиться: целеустремленность, активная жизненная позиция, стрессоустойчивость, четкие нравственные принципы и т.д.

Методы оценки профессионально важных компетенций управленческого персонала. Современные методы оценки компетенции персонала в России появились относительно недавно, с приходом на российский рынок западных компаний. Число торговых компаний, применяющих РМ, МВО, в том числе внутренний, «360 градусов» увеличивается, но не столь быстрыми темпами, как хотелось бы. Основным препятствием является российский менталитет не приемственности западных технологий, недоверия к ним, боязнь изменений, а также тяга к стабильности[6].

Рассмотрим основные методы оценки персонала, применяемые в российских компаниях.



1.Тестирование. Для оценки компетенции сотрудника могут применяться различные тесты. Принято разделять по своему содержанию следующие группы:

- квалификационные, позволяющие определить степень компетентности сотрудника;
- психологические, дающие возможность оценить личностные качества сотрудника;
- физиологические, определяющие физиологические особенности работника.

Положительной чертой оценки персонала с помощью тестирования проявляется в том, что с помощью него можно получить количественную характеристику по большинству критериев оценки, и возможна компьютерная обработка результатов. Недостатком данного метода является то, что оценивая потенциальные возможности работника, тесты не учитывают, как эти способности проявляются на практике.

2.Интервьюирование. Метод интервьюирования представляет собой разновидность разговора, беседы между двумя и более людьми, при которой интервьюер задаёт вопросы своим собеседникам и получает от них ответы. Как правило, метод тестирования и интервьюирования используются в качестве традиционных методов при приеме на работу.

3.Аттестация персонала - это мероприятие, которое позволяет в совокупности оценить уровень компетентности сотрудника, выявить его потенциальные возможности и в результате оценить целесообразность выполняемой деятельности данного сотрудника[3].

Аттестация персонала служит юридической основой для продвижений по карьерной лестнице, переводов, поощрений, определения размеров заработной платы, а также понижений в должности с целью дальнейшей

оптимизации. Аттестация проводится с определенной периодичностью и каждая организация вправе на свое усмотрение установить сроки их проведения.

4. МВО (Управление по целям) Оценка по методу МВО ,связанная с выделением ключевых показателей эффективности в России приобретает все большую популярность. Данный метод заключается в следующем: в начале отчетного периода руководитель совместно со своими подчиненными определяет ряд задач, которые необходимо достичь в установленные сроки. Система охватывает все должности в компании — от рядового персонала до топ - менеджеров. Результат выполнения руководитель определяет посредством точек контроля и среза.

Однако, если бизнес имеет сложную структуру, выделить ключевые показатели эффективности крайне трудно, что является недостатком данного метода.

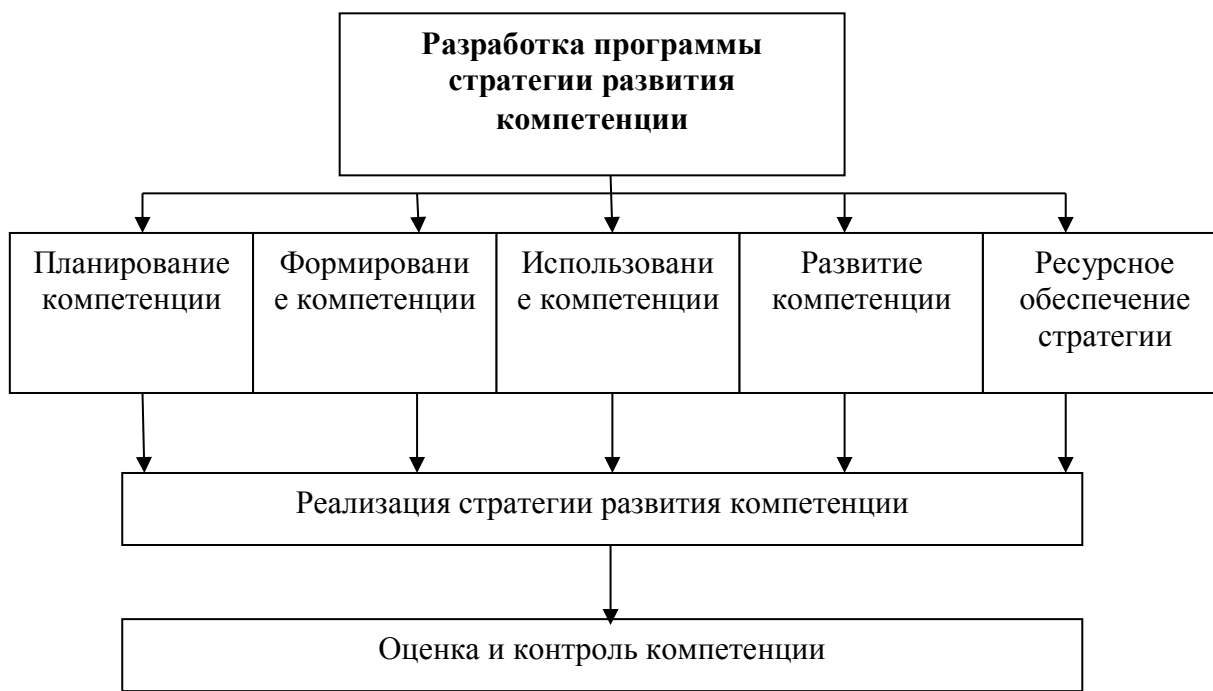
5.Метод РМ (**Управление результативностью**) оценивает не только результаты, но и компетенции сотрудников, их результаты, планируется карьера сотрудника, определяются области развития. Как и МВО, РМ предполагает участие всего персонала организации — от первого лица до рядового работника. Суть метода заключается в сотрудничестве руководства и его подчиненными, а не в контроле. В данном методе основной упор делается на обратной связи менеджера с подчиненным: регулярностью контактов ,как правило, формально - раз в год, чаще неформально.

6.Метод «360 градусов» позволяет оценить персонал, в частности, отдельного сотрудника «со всех сторон». В ходе беседы с самим сотрудником, его руководителем, коллегами и подчиненными получают необходимую информацию. На основе результатов оценки предоставляется развернутая обратная связь, которая основана на объективных данных и носит развивающий характер. Основное достоинство данного метода заключается в возможности получить полную картину личностных и профессиональных качеств, знаний и умений сотрудника, а так же высокую степень объективности оценки компетенции

7.Метод Ассесмент-центр организуется для группы сотрудников, продолжительностью в несколько дней. Это комплексный метод, включающий сразу несколько оценочных процедур: тесты, кейсы, различные упражнения, деловые игры и групповые дискуссии. В ходе конкретного задания сотрудник показывает уровень своих компетенций, опираясь на знания, опыт и регламентирующие документы. Во время сессии присутствуют наблюдатели, которые по её окончанию высказывают свое мнение о поведении человека во время деловых игр и обсуждают общую оценку каждой компетенции [4].

В первую очередь для каждой торговой организации должна быть разработана своя программа стратегии развития компетенции, с учетом организационной культуры организации.

Ниже приведем пример программы развития компетенции персонала



После разработанной программы развития компетенции персонала организация должна систематически проводить оценку компетенции сотрудников с помощью различных методов. В торговых компаниях традиционным методом оценки персонала используют метод аттестации.

Предлагаем внедрить один из высокоэффективных методов – метод Ассесмент-центр, который позволяет оценить уровень компетенции не только в узкоспециализированной деятельности, а в спектре широкого профиля. Также для развития компетенции персонала используют систему обучения персонала.

В Торговых компаниях применяется в основном внутренняя (корпоративная) система обучения персонала на базе Центра обучения.

Такую политику компании в отношении обучения персонала можно рассматривать как с положительной, так и отрицательной стороны.

Положительной стороной такого обучения естественно является оптимизация издержек обучения за счет:

- небольшой продолжительности обучения;
- организации обучения без отрыва от производства;
- совмещения теории с практикой, когда уже во время стажировки, возможно, получить отдачу от обучаемого.

Недостатками такого обучения являются:

- ориентация не на концептуальную, а в основном на профессиональную подготовку;
- функциональная, а не инновационная направленность обучения;
- экономия на вложениях в человеческие ресурсы компании.

В целях повышения качества обучения и становления как «Обучающей» организации предлагаем:

1) Начать работу по активизации внешнего обучения сотрудников компании.

2) Более активно использовать формы обучения с отрывом от производства и дистанционное обучение.

3) Использовать активные методы обучения: тренинги, мастер-классы, семинары, конференции, стажировки.

При этом развитие должно быть направлено не только на рядовых работников компании, но и на высшее руководство и менеджеров разных уровней управления

Для руководителей торговой компании могут быть предложены:

- Управленческие и профессиональные программы ведущих российских и мировых бизнес-школ;
- Международные конференции, семинары, конгрессы;
- Тренинги;
- Наставничество.

Для кадрового резерва:

- Программы профессионального и управленческого обучения, тренинги и семинары;
- Развитие через опыт на рабочем месте (обучение на рабочем месте);
- Стажировка в должности, в которую рекомендуется назначение.

При этом для всего персонала также должно осуществляться корпоративное обучение, но для этого необходимо разработать общекорпоративную программу такого обучения, которая бы включала все группы персонала и руководителей компании.

Можно предложить и групповое обучение по индивидуальным и групповым программам, с закреплением наставника и без, участие в крупных проектах и пр.

При таком подходе, форма организации обучения и повышения квалификации для персонала должна выбираться, исходя из выявленной потребности в обучении, задач службы персонала и анализа ресурсов обучения, которые могут быть представлены как внутренними, так и внешними ресурсами. Эффективность обучения будет поставлена в прямую зависимость от отношения руководства компании к обучению, понимания всеми участниками целей обучения и системности и непрерывности обучения.

Формы обучения персонала могут быть следующие:

1) Обязательное обучение и аттестация за счет внешнего (сотрудничество с образовательными учреждениями) и внутреннего обучения (корпоративное обучение).

2) Подготовка, переподготовка и повышение компетенции персонала (с присвоением квалификации).

3) Дополнительное образование: разовые лекции, семинары, тренинги, мастер-классы, стажировки и т.п.

Благодаря взаимодействию торговых компаний с образовательными учреждениями может значительно повыситься эффективность системы обучения персонала и повышения квалификации, а, следовательно, всей системы управления персоналом, что станет одним из основных условий успешности компании.

Использованные источники:

1. Болдагоев, Д., Иванова, С., Развитие потенциала сотрудников. Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации / Д. Болдагоев С. Иванова. - М.: Академический проект, 2013. - 380с.

2. Ефремова, Н.Е. Компетенции в компании. Формирование и оценка / Н.Е. Ефремова. - М.: Инфра-М, 2011. - 440 с.

3. Ивановская, Л.В. Управление персоналом: теория и практика. Стратегия управления и кадровая политика: Учебно-практическое пособие / Л.В. Ивановская. - М.: Проспект, 2013. - 94 с.

4. Мотовилина И. А., Мотовилин О. Г., Оценка персонала в современных организациях. Ассесмент-технологии./ И.А. Мотовилина, О.Г. Мотовилин.- Саратов, 2010. – 394 с.

5. Робертс, Г. Подходы, основанные на компетенциях / Г. Робертс. - М.: Гиппо, 2011. -288 с.

6. Утученкова, М.В. Эволюция взглядов на экономическую категорию хозяйственного механизма / М.В. Утученкова // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2012. - № 1.- с. 21-28.

Мерзлых Ю.Г.

студент 2го курса

НИУ «Высшая школа экономики»

Россия, г. Пермь

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ О ЧЕЛОВЕКЕ: ЗАКОНОМЕРНОСТИ И МЕХАНИЗМЫ

Сегодняшний мир характеризуется высокой динамичностью, мобильностью и, поэтому, некоторой долей поверхностности. При встрече с новыми людьми, мы стараемся незамедлительно дать им оценку, сформировать впечатление и считать нужную нам информацию. Исходя из этого, изучение механизмов и закономерностей формирования первого

впечатления о человеке является не последней темой для изучения в современной социальной психологии. Ведь именно от того, какую первичную оценку получит человек, зависят его шансы на успешное продолжение общения с воспринимающим индивидом. Таким образом, за основу данной статьи была взята проблема формирования первого впечатления о человеке, а более детально механизмы и закономерности этого процесса.

В настоящее время процесс восприятия человеком человека изучен с многих сторон и имеет обширный информационный и исследовательский запас. Доказано, что формирование первого впечатления является сложным психологическим феноменом, задействующим чувственные, логические и эмоциональные составляющие, где все же главным является внешний облик и поведение индивида. Кроме того, было изучено, что половые, возрастные и профессиональные особенности оказывают немаловажный эффект на наше восприятие. Таковыми являются основные показатели, более или менее влияющие на создание впечатления. Но при первом впечатлении не могут проследиваться фундаментальные свойства личности человека; оно отражает лишь сущность личности, ее «поверхностные» особенности. Настоящее раскрытие личности происходит лишь в таких взаимодействиях с миром, как труд, общение и познание.

Для начала хотелось бы обратиться к одному из самых основных факторов характеризующих восприятие нами другого человека – внешнему облику или фактору привлекательности. Путем разнообразнейших экспериментов, психологами была доказана закономерность, что привлекательная внешность играет положительную роль на формирование первого впечатления. Это следует из того, что красивая внешность у людей ассоциируется с таким же богатым и чистым внутренним миром. Именно поэтому, большинству из нас известно, что более привлекательным людям достаются все радости и преимущества нашего мира. Одно из доказательств данной теории можно встретить в эксперименте А.Миллера, где разделенные компетентными судьями на три категории фотографии людей, оценивались индивидами с 18 до 24 лет. В ходе эксперимента было выявлено, что фотографии людей в категории «красивые» по личностным параметрам были оценены выше, чем в категории «некрасивые». Следующая составляющая фактора привлекательности – поведение, включает в себя жестикуляцию, манеру общения, способ самовыражения и другие внешние проявления. Оно так же является основополагающим. Выявлена закономерность, что люди, находящиеся в более открытых позах (руки не скрещены, тело расслаблено, жестикуляция умеренна) вызывают больше доверия у своих собеседников. Взгляд прямой и долгий интерпретируется как проявление силы и властности характера, а взгляд исподлобья и отрывистый выдает человека стеснительного и скованного. Существуют даже различные ответвления, занимающиеся исследованиями восприятия и интерпретации наших жестов,

мимики и т.д. Именно поэтому, вооружаясь результатами этих исследований, любой человек способен произвести желаемое и выгодное для себя впечатление на других людей.

Вторым фактором является отношение других людей к нам. Как правило, люди, которые относятся к нам хорошо, то есть имеют мнение близкое к нашему, уважают нас, открыто общаются, заслуживают более положительную оценку от нас. Те же, кто не идет на уступки с нами или ведет себя неприемлемым для нас образом, имеют негативную оценку личностных качеств.

И наконец, существуют еще два фактора, влияющих на нашу оценку индивида. Это факторы превосходства и субъективного набора качеств. При первом факторе существенную роль играют социальный фон, статус, интеллектуальные особенности собеседника. Действие этого фактора заключается в том, что когда мы встречаем собеседника, превосходящего нас по значимому для нас параметру, он автоматически оценивается нами на порядок выше. Наоборот происходит, когда собеседник менее компетентен, чем мы – тогда мнение о нем ухудшается в разы. Последний фактор индивидуального набора черт, как бы объединяет все предыдущие. Ведь именно через призму нашей личности, убеждений и установок мы вылепляем образ другого человека. Разумеется, каждый из факторов взаимосвязан друг с другом, и только вместе они дают человеку готовую картину первого впечатления.

В связи с рассмотрением взятой проблемы, хотелось бы поговорить о механизмах формирования первого впечатления. Существует три механизма межличностной перцепции: познания и понимания людьми друг друга (идентификация, эмпатия), познания самого себя (рефлексия) и формирования эмоционального отношения к человеку (аттракция). В первом механизме происходит изучение и принятие свойств другого человека через свою идентификацию с ним. Человек выделяет основные черты в своем оппоненте. В следующем механизме человек пытается понять и проследить отношение другого человека к себе, старается увидеть отражение своих действий в другом. И в третьем механизме происходит окончательное формирование эмоционального отношения и портрета противоположного индивида. Этот механизм является завершающим.

Существует еще несколько довольно интересных механизмов или «эффетов», которые искажают наше восприятие. Одним из них является проекция – перенос собственных личностных качеств на оппонента. Доказательство данного феномена было найдено в эксперименте Мюррея. Испытуемым дали задание участвовать в агрессивной сценке. Затем контрольная группа, и группа участников постановки должны были оценить незнакомых им лиц. Результатом было то, что группа, пережившая определенное эмоциональное состояние, более резко и негативно оценивала незнакомцев, в отличие от контрольной группы. Еще одним немаловажным

эффектом является стереотипизация. Благодаря ней в нашей голове складывается определенный портрет человека с первых минут знакомства. Этот портрет является обобщенным, давая негативную, позитивную или же нейтральную окраску образу человека. Наконец, интересным для рассмотрения является эффект ореола. Он означает, что человек при оценке собеседника главнее ставит общее впечатление, не замечая отдельных хороших или плохих качеств. Данные эффекты являются помехами для формирования здравого впечатления об индивиде.

Люди, как части единого общества, должны уметь жить в этом обществе, что включает умение правильно преподнести себя, дабы не быть изгоем или неудачником. Поэтому любому человеку нужна подготовка и осведомленность о том, как правильно производить впечатление на других людей. Стоит лишь оглянуться вокруг, как легко становится заметной необходимость установления контактов и для продвижения карьеры, и для счастья в семейной жизни. Не стоит отрицать, что все дальнейшее счастье в нашей жизни строится на том образе, который мы демонстрируем участникам общества. Зачастую первое впечатление может дать нам ценную возможность на второй шанс, шанс показать себя как первоклассных специалистов, проявить свои истинные возможности. Это как обложка книги, и чем привлекательнее будет ее переплет, тем большее число людей захочет прочитать ее, вникнуть и понять. Но что за этой обложкой разместить – зависит уже от каждого из нас. Поэтому психологические исследования данного этапа межличностной коммуникации так важны и довольно успешно могут быть применены на практике.

Использованные источники:

1. Рецензия на книгу «Познание человека человеком: возрастной, гендерный, этнический и профессиональный аспекты» под ред. А.А. Бодалева, Н.В. Васиной; авторы Е.А. Климов, Т.П. Скрипкина; Психологический журнал, № 5, 2006, С. 125-128
2. «Особенности восприятия психологических характеристик человека по его лицу: дифференциальный подход», Н. Г. Артемцева, И. И. Ильясов; Вестник Московского университета. Серия 14. Психология, № 3, 2009, С. 54-65
3. «Личность и общение» Бодалев А.А.// [Электронный ресурс] – <http://psyera.ru/3124/formirovanie-pervogo-vpechatleniya-o-cheloveke>
4. «Теория коммуникации» Коноваленко М.Ю.// [Электронный ресурс] – http://uchebniki.ws/18830517/menedzhment/formirovanie_pervogo_vpechatleniya

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ INBOUND И OUTBOUND МАРКЕТИНГА

Аннотация: Проблема выбора наиболее эффективной маркетинговой стратегии является ключевой для многих организаций, вне зависимости от размеров, сферы деятельности и географического положения. Публикации последних лет, свидетельствуют о том, что при выборе товаров и услуг, потребители все больше доверяют независимым источникам, чем официальным представителям компании. Так, согласно публикации журнала Forbes: «более одной трети покупателей больше доверяют мнению незнакомых людей, чем фирменной рекламе и маркетингу»[10].

В данной статье рассмотрены и охарактеризованы ключевые положения Inbound и Outbound маркетинга, произведено сравнение преимуществ и недостатков каждого из подходов. Произведен анализ влияния маркетинговой стратегии на долгосрочные цели организации.

Ключевые слова: Inbound marketing, Outbound marketing, входящий маркетинг, исходящий маркетинг, таргетинг, Интернет-реклама.

Впервые понятие Inbound маркетинг было предложено маркетингологом Б. Халлиганом – основателем компании HubSpot [8]. Под понятием Inbound (входящий) маркетинг – понимается маркетинг, направленный на привлечение внимания потребителей при помощи предоставления им интересного и уникального контента. Такой подход способствует выстраиванию более доверительных отношений с потенциальным потребителем, позволяя не только информировать потребителя о наличии продукта и его основных достоинствах, но и создать у заинтересованного контентом пользователя, потребность в продуктах компании.

В основе Inbound маркетинга лежит полезный и интересный контент, привлекающий к себе внимание потенциального потребителя. Такой контент вовлекает клиентов в диалог, попутно предоставляя информацию о продукте компании. Для целей входящего маркетинга целесообразно использовать следующие виды контента [9]:

- Авторские тексты
- Видео (обучающего или развлекательного характера)
- Подкасты
- Инфографику
- White paper (обучающий материал, инструкции, отчеты и т.п.)

Для распространения вышеперечисленного контента, используются такие инструменты, как:

- Корпоративный сайт
- Корпоративный блог и видеоблог

- SEO (поисковая оптимизация сайта)
- Социальные сети
- Контекстная реклама
- Вирусный маркетинг

Поисковая оптимизация сайта в сочетании с прочими инструментами привлечения клиентов, способствует привлечению потенциальных потребителей, а оригинальный контент высокого качества – удерживает их. В конечном итоге, применение Inbound маркетинга – позволяет донести до клиента необходимое количество информации о продукте.

Появление и развитие Inbound маркетинга в первую очередь связано с развитием сети Интернет, позволившим без существенных финансовых затрат со стороны компании предоставлять большое количество информации заинтересованным в ней пользователям, а также выстроить систему обратной связи. В пользу дальнейшего развития Inbound маркетинга свидетельствуют следующие статистические показатели [6, 7]:

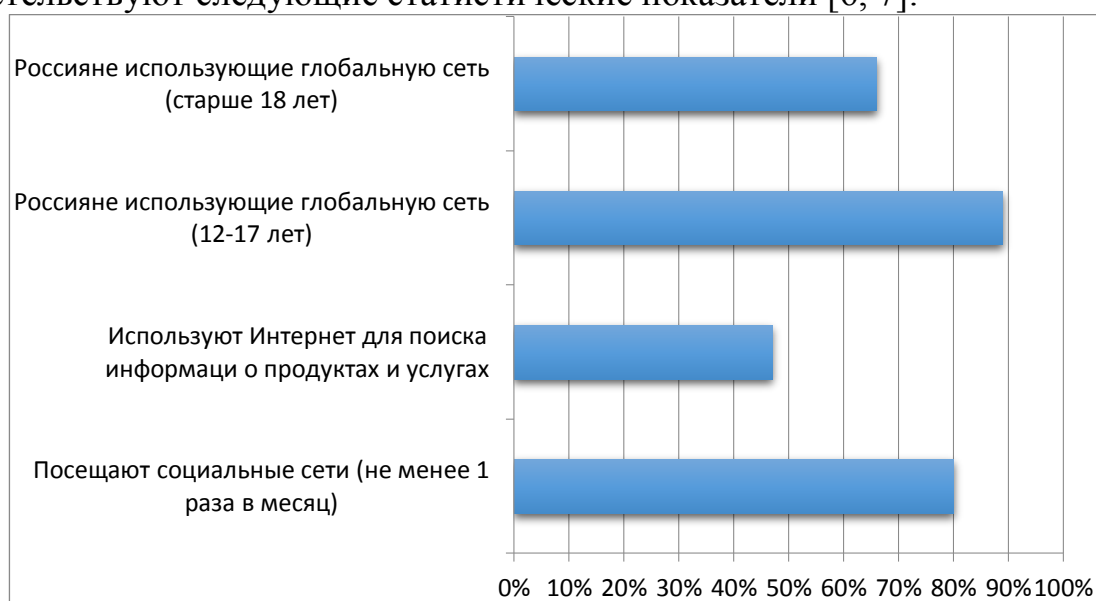


Рисунок 1. Количество пользователей сети Интернет в России

Относительное количество взрослых пользователей сети Интернет среди россиян составляет приблизительно 66%, относительное количество Интернет-пользователей подростков – 89%. Более 80% пользователей Интернета регулярно посещают социальные сети, а около половины пользователей глобальной сети, ищет в ней информацию о товарах и услугах.

В основе традиционного (Outbound – от англ. исходящий) маркетинга – лежит покупка внимания потребителя. При этом информация демонстрируемая потребителю может совершенно не вызывать у последнего интереса. К наиболее популярным каналам исходящего маркетинга можно отнести:

- Реклама на радио и телевидении
- Наружная реклама

- Телемаркетинг (холодные звонки)
- Почтовая рассылка
- Печатная реклама
- Контекстная реклама

Outbound маркетинг, как правило, носит отвлекающий характер, т.к. коммуникации по вышеперечисленным каналам осуществляются без желания потребителя. В большинстве случаев, люди сталкиваются с такой рекламой во время просмотра интересного для них контента. По этой причине, отвлекающие приемы outbound маркетинга часто вызывают негативные эмоции у потенциального потребителя.

В целях проведения сравнительного анализа Inbound и традиционного Outbound маркетинга, в первую очередь, следует обозначить основные преимущества и недостатки каждого из подходов.

К основным преимуществам входящего маркетинга, помимо вышеобозначенных, следует отнести [2]:

1. Более низкая стоимость привлечения клиента и низкий входной барьер. Проведение полноценной рекламной кампании с использованием наиболее эффективных инструментов традиционного маркетинга, таких как телевизионная и наружная реклама, требует существенных финансовых затрат. По этой причине, использование части инструментов Outbound маркетинга, может быть недоступно для компаний малых и средних размеров. Инструменты Inbound маркетинга доступны всем предпринимателям, вне зависимости от размеров рекламного бюджета.

2. Позволяет выстраивать длительные отношения с клиентами, воспитывает приверженность к бренду и повышает вероятность совершения повторной покупки. При этом многие инструменты входящего маркетинга носят вирусный эффект. Так, пользователь социальной сети, ставший подписчиком компании, может вызвать интерес у своих друзей, многие из которых в свою очередь также заинтересуются продуктом привлечшим внимание их товарища.

3. Заинтересованность клиента в получении информации от компании. Инструменты Inbound маркетинга привлекают аудитория, заинтересованную в получении новостей от компании, такие пользователи сами подписываются на RRS и не воспринимают рассылку сообщений как спам.

4. Носит целевой характер. Инструменты входящего маркетинга позволяют сконцентрировать все усилия и затраты на привлечении целевого сегмента потребителей, а также персонализировать новостную рассылку по группам выделенным в целевом сегменте.

Эффективность входящего маркетинга подтверждается опросом (Рис. 2) проведенным компанией HubSpot. В опросе приняли участие 3339 респондентов из 128 стран [5].

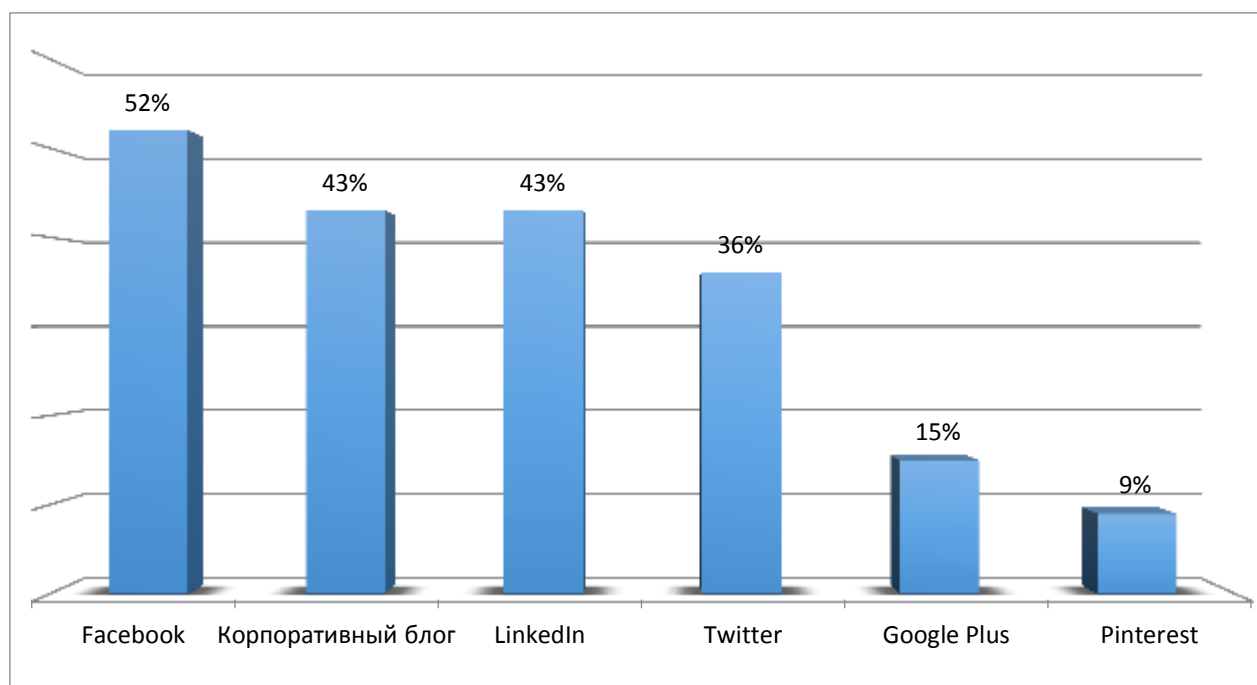


Рисунок 2. Эффективность инструментов Inbound маркетинга

На вопрос: «Удалось ли вашей компании привлечь клиента с помощью следующих инструментов?» Более 50% респондентов указали на то, что смогли привлечь новых клиентов через социальную сеть Facebook. С помощью ведения Корпоративного блога или через LinkedIn, новых клиентов удалось привлечь более 40% респондентов.

Недостатком Inbound маркетинга является его специфическая направленность на активных пользователей Интернета, не позволяющая в должной мере охватить многие сегменты потребителей. К основным недостаткам входящего маркетинга, относится:

1. Сложность в использовании и отслеживании результатов на малых предприятиях. Несмотря на доступность, применение Inbound маркетинга требует более тщательную разработку маркетинговой стратегии.

2. Долгосрочность. Использование Inbound маркетинга, носит стратегический характер, в большинстве случаев не проявляя высокую эффективность на ранних этапах.

3. Ограниченность в применении. Направленность на долгосрочное сотрудничество, подходит не для всех сфер деятельности, а ориентированность на активных пользователей глобальной сети, не позволяет охватить некоторые сегменты потребителей.

Традиционный (Outbound) маркетинг лишен многих недостатков присущих Inbound маркетингу. К основным преимуществам Outbound маркетинга следует отнести:

1. Способность информировать о продукте практически любой сегмент потребителей.

2. Быстрота. Использование рекламы на радио и телевидении, наружной рекламы и телемаркетинга, способно привлечь большое количество потенциальных потребителей в короткие сроки.

3. Простота использования и контроля. Использование инструментов Outbound маркетинга не требует разработки долгосрочной маркетинговой стратегии. Эффективность инструментов традиционного маркетинга, как правило, легко отследить, что позволяет своевременно отказаться от неэффективных инструментов.

Недостатки Outbound маркетинга сводятся к низкой точности выделения целевых потребителей и сравнительно малому сроку действия, применяемых им способов привлечения клиентов, действующих в большей степени только в момент проведения дорогостоящей рекламной компании. Недостатки Outbound маркетинга:

1. Более высокая стоимость привлечения клиента
2. Отсутствие заинтересованность у клиента в получении информации от компании
3. Отсутствие обратной связи с потребителем, вследствие чего, желания потребителей могут не учитываться в должной мере.

О неэффективности традиционных маркетинговых инструментов свидетельствуют статистические исследования, согласно которым [3]:

- При получении нежелательных рассылок, 91% пользователей отказывается от новостной подписки компании
- 44% электронных писем не прочитываются получателями никогда
- 86% телезрителей переключают канал во время рекламы
- Приблизительно 80% пользователей отказались от посещения любимых сайтов из-за навязчивой рекламы на них

Проанализировав преимущества и недостатки Inbound и традиционного Outbound маркетинга, можно выделить ключевые особенности маркетинговых подходов:

Параметр:	Outbound маркетинг	Inbound маркетинг
Таргетинг	Низкая эффективность, позволяет выделять с высокой точностью только по временному и географическому положению	Эффективный таргетинг, позволяющий точно выделять целевую группу (по полу, возрасту, увлечениям, географическому положению)
Возможность размещать большое количество информации	Отсутствует	Присутствует в полной мере
Возможность создания виртуальных сообществ по интересам	Отсутствует	Присутствует в полной мере

Скорость привлечения потребителей на ранней стадии	Высокая (при наличии необходимого количества финансовых ресурсов)	Невысокая
Инициатор маркетингового взаимодействия	Продавец	Потребитель
Обратная связь	Отсутствует	Присутствует в полной мере
Полезность рекламного материала для потребителя	Не представляет никакой ценности для потребителя	Потребитель получает развлекательный или обучающий контент.
Позиция покупателя	Пассивная	Активная
Целевая направленность	Разовая продажа	Долгосрочные отношения с потребителем
Продолжительность эффекта от проведения рекламной компании	Непосредственно во время проведения	Долгосрочный эффект, усиливающийся со временем

Таблица 1. Основные особенности маркетинговых подходов

Исходя из выявленных особенностей Inbound и традиционного Outbound маркетинга, можно сделать вывод о том, что оба подхода имеют свои преимущества и недостатки, а максимальная эффективность достигается при их совместном использовании. Inbound маркетинг расходует ресурсы более экономно, но вследствие своей специфики, его применение целесообразно не во всех рыночных сегментах. Outbound маркетинг способен привлекать клиентов более быстро, но его положительный эффект длится только в момент проведения рекламной компании, вследствие чего для привлечения клиентов, требуются постоянные финансовые затраты.

В июне – июле 2014 г. компанией HubSpot был проведен опрос, в котором приняли участие 3570 респондентов из 128 стран. Согласно результатам опроса, маркетинговый бюджет компании среднего размера, наиболее эффективно использовать следующим образом [4]:

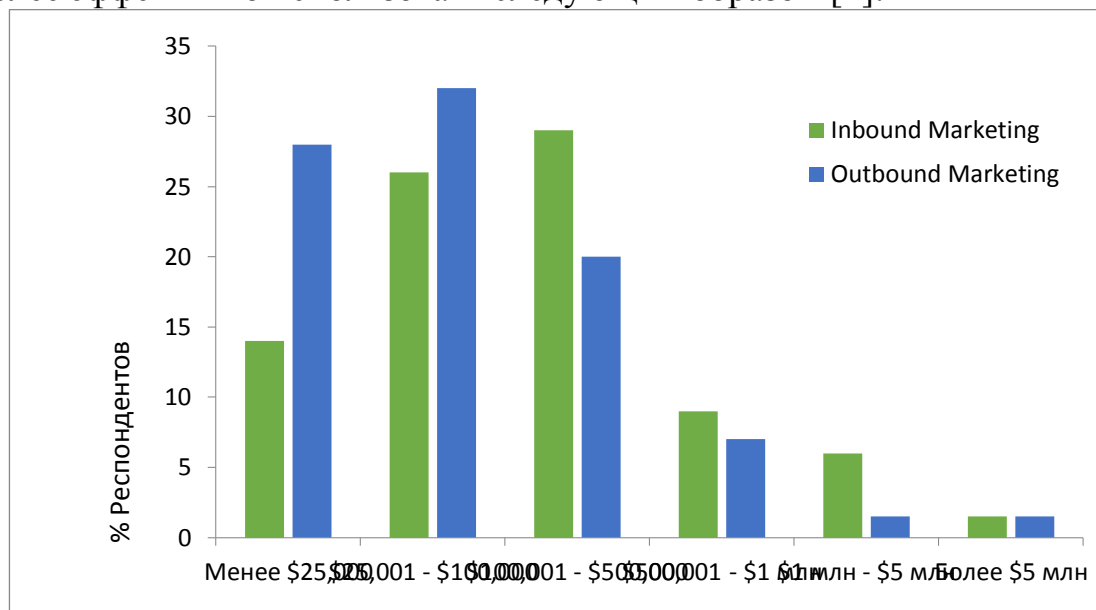


Рисунок 3. Оптимальная величина и направления использования маркетингового бюджета

Таким образом, по мнению респондентов, наибольшая эффективность традиционной и входящей маркетинговой стратегии достигается при их совместном использовании.

В пользу развития Inbound маркетинга также свидетельствует факт того, что руководители многих компаний разочарованы неспособностью традиционного маркетинга принести результаты, которые можно оценить с высокой точностью [9]. А маркетинговые подразделения часто рассматриваются как центры затрат, поглощающие неоправданное количество финансовых ресурсов.

Основная цель высшего уровня корпоративного управления — увеличение стоимости компании. Факторы, определяющие ее величину — материальные и нематериальные активы. Измерение материальных активов производится с помощью обычных инструментов бухгалтерского учета. Оценивание нематериальных активов компании — более сложный процесс. При оценивании нематериальных активов, сложно определить какой инструмент повлиял на их стоимость в наибольшей степени. Менеджеры многих организаций, не рассматривают маркетинг, как источник увеличения стоимости компании. Поскольку эффект от большинства маркетинговых действий оценивается лишь в контексте влияния на величину продаж. В тоже время маркетинг может воздействовать на нематериальные активы. В качестве активов, на которые маркетинг оказывает непосредственное влияние, выделяются активы бренда, клиентские активы и активы отношений в каналах распределения. Кроме того, маркетинг может играть существенную роль в формировании интеллектуальных активов.

Таким образом, развитие Inbound маркетинга способствует не только стабильному увеличению продаж, но и способно оказать существенное влияние на рост рыночной стоимости компании.

Использованные источники:

1. Ойнер О.К. Оценка результативности маркетинга с позиций системы управления бизнесом // Российский журнал менеджмента. – 2008 г. – Том 6, № 2. С. 27–46.
2. Halligan D. Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media, and Blogs Hardcover. – 2009 г.
3. Volpe M. INBOUND MARKETING: A love STORY. – 2013 г. С. 19.
4. HubSpot's Sixth Annual Report of Inbound Marketing and Sales Trends. – 2014 г. С.18 – 20.
5. State of Inbound Marketing Annual Report. HubSpot. – 2013. С. 160 – 165.
6. Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:<http://wciom.ru>
7. Интернет: возможности использования // Левада-Центр. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:<http://www.levada.ru/20-11-2014/internet-vozmozhnosti-ispolzovaniya>

8. Inbound marketing. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Inbound_marketing
9. Официальный сайт компании HubSpot. <http://www.Hubspot.com>
10. www.forbes.com

*Милицова Д.Ю.
студент 5 курса
специальность «Налоги и налогообложение»
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В ЦЕЛЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся мероприятий по разработке эффективного механизма осуществления контрольных мероприятий в России по средством использования зарубежного опыта проведения налогового контроля.

Ключевые слова: налоговый контроль, международный опыт, Налоговый кодекс, налоговые органы, экономические преступления.

С целью выявления слабых элементов и положительных моментов в деятельности органов, которые осуществляют контрольные мероприятия в сфере налогообложения в России, следовало бы изучить опыт зарубежных стран. На сегодняшний день задача повышения качества контроля государства за налоговыми правонарушениями рассматривается с двух аспектов:

1) со стороны совершенствования регулирования отношений государством по исчислению и уплате налогов и сборов;

2) со стороны оценки и преемственности опыта зарубежных стран. Следует более детально изучить второй аспект.

Обобщение и глубокое изучение международного опыта в сфере осуществления контроля за налоговыми правонарушениями, внедрения современных методик его проведения, подтвердивших свою результативность на практике, могут поспособствовать благоприятному развитию налоговой системы любой страны.

Пример Франции представляет значительный интерес для России в плане контроля за налогообложением. Так, Налоговый кодекс, действующий во Франции, был использован при разработке Налогового кодекса Российской Федерации. В частности, налог на добавленную стоимость в Российской Федерации был закреплен на основе французского примера данного налога в существующей у них налоговой системе. Все требующие внимания способы пресечения уходов от уплаты налоговых платежей предусмотрены в Налоговом кодексе Франции. «Изюминка» налогового

контроля во Франции является то, что, в отличие от российского, налогоплательщик во Франции должен быть осведомлен о том, что у него будет проведена налоговая проверка, за восемь дней. Без уведомления проверка может быть проведена внезапно и лишь при наличии точных сведений о том, что у предприятия наблюдается факт налогового правонарушения [1; с. 136].

В Налоговом кодексе Германии закреплены полноправные обязанности и широкие полномочия налоговой полиции на право проводить обыск и личный досмотр плательщиков, задержание лиц подозреваемых в совершении правонарушения и конфискацию документов [2; с. 27]. Налоговая полиция обладает особым правом истребования документов и получения необходимой ей информации от многих учреждений государственной и частной форм собственности, исключением являются лишь некоторые спецслужбы. В осуществлении своих полномочий у налоговой полиции Германии и России много общего.

Рассмотрим более проблематичные моменты в сфере налогового контроля России в сравнении с мировым опытом. Начать необходимо с того, что в зарубежных странах в аналитической работе органов контроля имеется более богатая совокупность всевозможных средств, по средством которых осуществляется налоговый контроль. Также в наличии у налоговых органов есть архив данных, который включает в себя сведения по всем видам налогов и пошлин (включая таможенные и вообще все данные по внешнеторговым сделкам), информацию от органов миграционных служб, компаний финансового сектора экономики, базы данных по сделкам на рынке ценных бумаг и по учету объектов недвижимости.

Экономическое неравенство налогоплательщиков, которое оценивается до и после уплаты налогов, не уменьшается – как собственно и должно быть при прогрессивной системе, а остается в целом неизменным, что характерно для нейтральной налоговой системы. Искомое и верное решение такой проблемы давно популярен в зарубежной практике – это введение прогрессивности в налогообложение доходов и имущества.

Имеет место и другая проблема, которая заключается легализации денежных средств. Здесь можно обратить внимание на опыт США. Результативность деятельности налоговых органов повышает практика вычитание из расчетов наличных денежных средств. Для того, чтобы оплатить мелкие денежные суммы, используются кредитные карты, для оплаты крупными – банковские чеки. Дело обстоит в том, что, в итоге, криминальный бизнес, даже располагая крупными суммами, не может эффективно использовать, не вступая в сферу легального безналичного оборота. А легализация наличных денег в США возможна только путем проведения этих средств через счета фирм, уплачивающих все положенные налоги. Следовательно, нарушителей в принудительном порядке обязывают платить налоги, а правоохранительные органы постепенно ограничивают

область криминальной деятельности, уменьшая участки обращения наличных денег и ужесточая при этом контроль над ними, фискальные органы по своей части используют все возможности, чтобы донести до сознания плательщиков понимание неизбежности и неотвратимости уплаты налогов [3; с. 30].

В своей работе налоговые органы всех развитых стран полагаются не только на свои возможности, но и на активное содействие со стороны населения. Например, в США, если у кого-то имеются подозрения либо стало известно о каких-то нарушениях налогового законодательства, то об этом незамедлительно сообщают налоговым органам, либо заполняют специальную форму Form 3949-A – для передачи по факсу либо почте по определенному адресу. Некоторые добровольные информаторы могут при этом получить премию, составляющую до 10% от общей суммы доначисленного налога. При этом заявитель вправе остаться анонимным, что не влияет на процесс проверки его заявления. Если заявитель сообщает данные о себе, то на них распространяются положения о конфиденциальности налоговой информации [4; с. 40].

Следует отметить также опыт Норвегии, где существует совместное расследование экономических преступлений правоохранительными органами – исходя из положения, что практически в каждом преступлении есть часть налогового правонарушения. Преимущество такой практики состоит в том, что, во-первых, расследования осуществляются с помощью единой информационной базы, и, во-вторых, при возникновении затруднений с составлением доказательной базы по преступлению для суда у следствия имеется возможность привлечь к ответственности за совершение налоговых правонарушений [5; с. 35].

Применение зарубежного опыта является эффективным и будет иметь благоприятный эффект по мере последовательного анализа возможностей его реализации в условиях российской действительности. Межгосударственный обмен опытом и результатами введенных мероприятий по государственному контролю налоговых правонарушений обеспечит нейтрализацию налоговых правонарушений, позволит поддерживать высокий уровень поступлений в бюджет и укреплять подсознание граждан и организаций по поводу важности финансового обеспечения функционирования государства уплатой налогов, сборов и иных обязательных платежей.

Использованные источники:

1. Перекрестова Л.В., Чухнина Г.Я. Реформирование системы налогового контроля в РФ. Волгоград: Издательство ВолГУ, 2001. 136 с.
2. Базедов П.В. Шахиджанян Р.Г. Справочник. Налоговая система Германии М. Поли-глоссум, 2005. 27 с.
3. Пансков В.Г. О возможных направлениях налоговой политики //Финансы. 2012. №5. С.30-34

4. Кашин В.А. О налогообложении доходов граждан // Финансы. 2012. №8. С.40-44
5. Малис Н.И. Социальный аспект налогового реформирования // Финансы. 2012. №5. С.35-39

*Миллер И.С., к.п.н.
доцент
кафедра конфликтологии, связей
с общественностью и журналистики
Гайнутдинова Ю.
студент 5 курса
Институт международных отношений
Пятигорский государственный лингвистический университет
Россия, г. Пятигорск*

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА ВУЗА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ СО: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Аннотация: данная статья посвящена обоснованию тезиса: социально-культурная среда образовательного учреждения, репрезентированная в микроклимате вуза, может рассматриваться как один из ключевых факторов эффективной профессиональной подготовки будущего специалиста по связям с общественностью.

Ключевые слова: профессиональная компетентность, деонтология, образовательная среда вуза.

Сегодня социально-экономические изменения в стране требуют существенной модернизации стратегии обучения и воспитания будущего специалиста, усиления направленности образования на его всестороннее профессиональное развитие, а также побуждают пересмотреть устоявшиеся взгляды на процесс активизации учебной деятельности и саморазвития учащихся в высшей школе в русле гуманистической образовательной парадигмы. В результате основная идея модернизации отечественного образования сводится к следующему: обновленная система образования должна эффективно функционировать и, главное, должна решить важные социальные задачи по подготовке нового поколения специалистов, способных оперативно и без особых затруднений адаптироваться к динамичным условиям производственного процесса, легко переходить от одного вида деятельности к другому, обладающих развитой культурой самообразования. На уровне высшего профессионального образования в настоящее время обозначенные тенденции нашли отражение во введении Федерального государственного образовательного стандарта третьего поколения (ФГОС), где требования к результатам освоения образовательных программ интегрированы в содержательные характеристики

общекультурных и профессиональных компетенций, дифференцированных в соответствии с направлением и уровнем подготовки (бакалавр, магистр) [1: 96].

Вместе с тем, необходимо учитывать, что студенчество – это аудитория, характеризуемая рядом качеств, лежащих в плоскости возрастных особенностей. Студенческий возраст – возраст личностной, психической и профессиональной самоактуализации. Под самоактуализацией мы склонны понимать вслед за О.В. Романовой использование учащимися любой возможности «трансформировать внешние воздействия в продукты личностного роста, формировать собственные системы знания и опыта» [2: 155]. Обозначенная тенденция выражается в активном участие студентов в ходе занятий, в их потребности в моделировании реальных или потенциальных ситуаций из профессиональной практики, в проявлении персональной социальной и этической ответственности, в практичности и креативности мышления, в конструктивизме в решении поставленных учебных задач.

Компетентностная образовательная модель призвана решать сложные задачи по социально-культурной интеграции личности, ее профессионального развития, нравственного становления. Вместе с тем, указанные задачи заявлены не только в аспекте организованного образовательного процесса, предполагающего освоение будущими специалистами учебной программы, но и требуют своего решения в рамках внеаудиторной работы, инициированной социально-культурной средой высшей школы. Социально-культурная деятельность ориентирована на студентов и всестороннее раскрытие их личностного потенциала, она менее регламентирована, чем учебный процесс, разнообразна, создает ситуации свободного выбора. Различные формы социально-культурной деятельности оптимизируют культурные процессы сохранения и изменения ценностей, норм, идеалов, стилей жизни, расширяют условия для социально-культурной интеграции и индивидуализации будущих специалистов и могут быть рассмотрены как эффективная площадка формирования профессиональной культуры в целом [3:14].

Обозначенные обстоятельства чрезвычайно актуальными представляются в контексте заявленной исследовательской проблемы – подготовка специалистов нового типа в сфере СО, способных оперативно и эффективно реагировать на изменения, происходящие в современном информационно-коммуникативном пространстве, руководствуясь при этом высокими деонтологическими принципами. Поскольку по-прежнему проблема прагматизации образования стоит достаточно остро, высокие мотивы созидательной профессиональной деятельности (на наш, взгляд, PR специалисты в этом отношении не уступают специалистам в сфере медицины, педагогики, журналистики), ориентированной на решение сложных социальных проблем, уступают карьерным мотивам,

репрезентированным, как правило, в денежном эквиваленте. Развитие деонтологического потенциала студента, использование рефлексии и эмпатии в ходе образовательного процесса должны приводить к качественному изменению моделей профессиональной деятельности и мышления, обеспечивая их развития и корреляцию с высокими требованиям профессиональных стандартов [4:12].

Развитию профессионально значимых качеств, на наш взгляд, способствует социально-культурная среда образовательного учреждения, репрезентированная в микроклимате вуза, системой воспитательной деятельности вуза, активностью представителей студенческих организаций, количеством и качеством подготовленных и проведенных акций, мероприятий. В свою очередь, студенты пиарщики в указанном аспекте получают прекрасную возможность развить свой профессиональный потенциал на протяжении всего обучения в вузе.

Инициация, организация и проведение научных конференций институтского и вузовского масштаба развивают организаторские навыки и способствуют развитию таких профессиональных компетенций, как ПК-3 (способность под контролем планировать и осуществлять коммуникационные кампании и мероприятия), ПК-21 (владение навыками организационно-управленческой работы с малыми коллективами); *создание и выпуск профессионального журнала для пиарщиков, видение блога, институтского информационного портала* актуализирует развитие навыков работы с PR текстами, со СМИ (ПК-22 (способность участвовать в формировании эффективных внутренних коммуникаций; осуществление работы по повышению квалификации и общего культурного и профессионального уровня сотрудников); ПК-26 (способность участвовать в создании эффективной коммуникационной инфраструктуры организации, обеспечении внутренней и внешней коммуникации, в том числе с государственными учреждениями, общественными организациями, коммерческими структурами, средствами массовой информации; участвовать в формировании и поддержании корпоративной культуры и др.); *инициирование и продюсирование социальных проектов, профессионально значимых мероприятий (фестивалей, мастер классов, тренингов и т.п.)* способствует развитию навыков работы в команде, навыком проектной деятельности (ПК-24 (владеет навыками подготовки проектной документации); ПК-27 (способность принимать участие в планировании, подготовке и проведении коммуникационных кампаний и мероприятий в соответствии с целями и задачами организации на основе результатов исследований др.; ПК-28 (способность организовать подготовку к выпуску, производство и распространение рекламной продукции, включая текстовые и графические, рабочие и презентационные материалы в рамках традиционных и современных средств рекламы и др.).

В целом можно говорить о том, что образовательная среда высшей школы в динамике своего развития с учетом оптимального баланса аудиторной и внеаудиторной работы обладает безусловным деонтологическим потенциалом в аспекте профессионального становления специалистов в сфере PR.

Использованные источники:

1. Шабанова Е.А. Коммуникативная компетентность специалиста как детерминанта его профессиональной состоятельности // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. - 2013. - № 7. - С. 95-102.
2. Романова О.В. О формировании коммуникативной компетентности у студентов гуманитарных специальностей // Вестник ЧГПУ. – 2009. - № 10. – С. 149-157.
3. Суходолова Е.Л. Социально-культурная деятельность вузы как фактор формирования ценностных ориентаций студентов: Автореф.канд. пед. наук. – М., 2014.
4. Щербина Е.С. Современные образовательные стратегии подготовки специалистов по рекламе и PR // Педагогический журнал. – 2011. - №1. – С. 12-16.
5. Миллер И.С. Студент как субъект конфликта: некоторые прикладные следствия анализа картины студенческой саморефлексии // Общество: социология, психология, педагогика. - 2015. - № 1. - С. 23-28.

*Минаева Е.Г.
студент 4го курса
Кобзева А.А.
студент 4го курса
Леликова Ю.Ю.
студент 4го курса
Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации
Липецкий филиал
Россия, г. Липецк*

ЭФФЕКТИВНАЯ РЕКЛАМА

Реклама требует больших затрат, поэтому чрезвычайно важно проводить оценку эффективности рекламной деятельности. Это позволяет:

- получить информацию о целесообразности рекламы;
- выявить результативность отдельных средств ее распространения;
- определить условия оптимального воздействия рекламы на целевые аудитории.

Абсолютно точно определить эффективность использования как отдельных средств распространения рекламы, так и рекламной компании в

целом в большинстве случаев не представляется возможным, что обусловлено рядом причин.

Во - первых, реклама является одним из многих факторов, определяющих результативность маркетинга. Помимо нее на объем продаж оказывает влияние другие элементы комплекса маркетинга и коммуникация. При одновременном воздействии множества маркетинговых факторов весьма сложно определить (соответственно, и эффект) именно рекламных мероприятий.

Во – вторых, поведение конкретного потребителя представляет собой своеобразный «черный ящик». Процессы, протекающие внутри него, изучены недостаточно. Более того, одни и те же стимулирующие воздействия (в т.ч. и реклама) нередко приводят к различным результатам.

В – третьих, при осуществлении рекламной деятельности очень часто необходимо проводить качественные исследования, позволяющее получить ответ на вопрос «Почему?». Например, почему в данном конкретном случае следует воздействовать на эмоции, а не на разум потребителя? Почему в радиорекламе стоит использовать классическую, а не поп – музыку (или наоборот)? Перечень подобных вопросов можно продолжить. Ответы на них знать необходимо, но количественной интерпретации они не имеют.

В – четвертых, на конечную эффективность рекламной деятельности влияют как внутренние факторы (обоснованность и разработанность рекламной кампании, совершенство рекламных материалов и т.д.), зависящие от самого рекламодателя или действующего от его имени рекламного агентства, так и внешние, не зависящие не от рекламодателя, ни от агентства (конъюнктура рынка, поведение конкурентов, изменение в поведении потребителя, мода и т.д.). Кроме того, рыночная ситуация динамична и изобилует различного рода случайными событиями, которые могут определить успех или неудачу рекламной кампании.

Рассматривая факторы, ограничивающие определенность оценки эффективности рекламы, отметим следующее. Невозможность получения абсолютно точных данных не говорит о нецелесообразности определения эффективности рекламы вообще. Во – первых, существует множество случаев, когда данные ограничения нее действуют. Во – вторых. Даже фиксация роста или падения эффективности рекламной кампании также может быть предметом серьезного анализа и основание (с некоторыми ограничениями) для принятия решения. И, в – третьих, невозможность получения полной картины результативности рекламной деятельности не должна мешать оценки эффективности при решении локальных задач (например, при определении целесообразности размещения рекламы в тех или иных средствах массовой информации).

Можно выделить два основополагающих подхода к оценке эффективности рекламы. При первом подходе за основу берется рассмотрение рекламы как инструмента сбыта, главная цель которого –

реализация товара. Естественно, эффективность рекламы в этом случае будет измеряться путем оценки изменения объемов продаж, т.е. будет оцениваться экономический или торговый эффект. При втором подходе оценка рекламы осуществляется на основе ее коммуникационной эффективности. При этом измерении эффективности рекламы можно осуществить, оценив степень того влияния, которое она оказала на целевые аудитории, и рассмотрев качественную и количественную стороны степени ее воздействия.

В обоих подходах по существу нет противоречий, потому что реклама включает в себя оба названных аспекта. Прежде всего, она – важнейший элемент комплекса маркетинговых коммуникаций, но одновременно является и инструментом, способствующим увеличению объемов сбыта. Поэтому при оценке рекламы необходимо учитывать как экономическую, так и коммуникативную ее эффективность.

Определение эффективности рекламных кампаний, как важного контролирующего элемента рекламной деятельности, является актуальной проблемой. Рекламодателю желательно наладить учет эффективности рекламирования. Это позволит получить информацию о целесообразности рекламы и результативности ее отдельных средств, определить условия оптимального воздействия рекламы на потенциальных покупателей. Большинство специалистов считает, что затраты на рекламу должны рассматриваться как неизбежные расходы, подобно расходам на исследования, обучение, оборудование, т.е. для достижения запланированного объема реализации необходимо поддерживать определенный, выработанный рыночной практикой процент отчислений на рекламу, зависящий от этого объема. Эффективность рекламных кампаний – сложного и часто длительного процесса, осуществляемого коллективом специалистов, представляющих разные организации, напрямую зависит от выбора и использования методов и форм управления, соответствующих требованиям складывающейся маркетинговой ситуации.

Эффективная реклама - всегда результат тщательного планирования. Удачные рекламные идеи, запоминающиеся рекламные кампании рождаются не на пустом месте: их строят на основе учета многих факторов, стимулирующих продажу товаров и услуг. Отправной точкой при планировании каждой рекламной кампании является позиция фирмы, товара, услуги по отношению к мотивам потребления и в сравнении с конкуренцией.

Исследование эффективности рекламы должно быть направлено на получение специальных сведений о сущности и взаимосвязи факторов, служащих достижению целей рекламы с наименьшими затратами средств и максимальной отдачей, что позволит устранить бездействующую рекламу и определить условия для оптимального ее воздействия.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.

*Мингалимова А.В., к.э.н
доцент*

*кафедра экономики и управления
Абасева В.В.*

студент 4 курса

*Казанский национальный исследовательский технический
университет им. А.Н. Туполева-КАИ
Россия, г. Чистополь*

РЫНОК ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: В статье рассматривается особенность рынка транспортных услуг, проблемы железнодорожного транспорта. Предложен ряд мер, повышающих конкурентные возможности железной дороги в борьбе за грузы.

Ключевые слова: естественная монополия, железнодорожный и трубопроводный транспорт, конкуренция.

На сегодняшний день основными игроками на рынке по перевозке нефти и нефтепродуктов являются железная дорога и трубопроводный транспорт.

Особенностью рынка транспортных услуг является функционирование в его рамках двух естественных монополий (железнодорожного и трубопроводного транспорта), влияющих на все сегменты рынка путем необходимости учета не только действий конкурентов, но и регулирующего воздействия со стороны государства. В российских условиях железнодорожная монополия имеет естественный характер по объективным причинам: во-первых, монополия формировалась под влиянием ряда специфических геополитических факторов (огромные расстояния, недостаток внутренних водных путей, особенно в направлении Восток-Запад, приостановка навигации на реках в зимний период в связи с суровым климатом, значительная отдаленность морских портов от промышленных центров и т.д.); во-вторых, монополизация железных дорог в большей мере соответствовала требованиям крупномасштабного производства (непрерывность, массовость, скорость, сравнительная дешевизна, соответствие сети рельсовых путей размещению производства и т.д.). Железные дороги располагают реальной естественной монополией при перевозке массовых сырьевых грузов, дальних пассажирских перевозок, при доставке грузов и

пассажиров в те регионы, где проложены рельсовые сети и отсутствует транспортная инфраструктура других видов. Монопольная власть железных дорог не распространяется на другие сегменты рынка транспортных услуг, не выходит за пределы собственного рынка железнодорожных перевозок и может проявляться в форме диктата экономических условий потребителям при невозможности замены железных дорог на другой вид транспорта [1].

Но монопольное положение железных дорог не играет существенной роли, если они могут быть заменены другими видами транспорта. Таким образом, монопольный статус железных дорог исчезает при системной оценке агрегированного рынка транспортных услуг, на котором железные дороги выступают в качестве одного из перевозчиков.

Рассмотрим рынок нефти и нефтепродуктов. Нефть и нефтепродукты – товары, которые были и будут востребованы как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Добыча, переработка и экспорт сырой нефти, потребление продуктов ее переработки идут по нарастающей вне зависимости от кризисных явлений в стране и мире. Под этот выгодный груз железнодорожники закупают подвижной состав, тянутся новые нитки нефтепроводов и продуктопроводов, строятся новые специализированные порты.

Экспорт нефти осуществляется главным образом через систему АК «Транснефть», в среднем доля компании составляет 89%, следовательно, на долю железной дороги приходится 11%.

В отличие от нефти большая часть нефтепродуктов минует систему АК «Транснефтепродукт» и перевозится по железной дороге (77% общего объема).

Транспортировка по трубе имеет явные преимущества – тариф на прокачку существенно ниже, чем у железнодорожников. Хотя в отличие от трубопроводного транспорта, где смешивается нефть различных марок, доставка в цистернах позволяет сохранить качество доставляемого продукта.

Как уже отмечалось, железной дороге трудно конкурировать с трубопроводным транспортом по цене. Но это вовсе не значит, что у железной дороги нет никаких возможностей в борьбе за привлекательный груз.

Рассмотрим ряд мер, повышающих конкурентные возможности железной дороги в борьбе за грузы.

В первую очередь это может быть достигнуто за счет снижения порожнего пробега. Поможет в этом организация маршрута в каждом отдельно взятом случае за счет закольцовки маршрутов и сдвоения операций. Снижение по стоимости доставки может составить не менее 20% по сравнению с базовым вариантом.

Следующий способ, позволяющий повысить конкурентные преимущества железной дороги для перевозки нефтеналивных грузов, предполагает инвестиции в транспортную инфраструктуру заказчика.

До реализации проекта по инвестированию в пути необщего пользования затраты грузоотправителя состоят из оплаты начально–конечных операций; оплаты тарифа по путям необщего и общего пользования до станции отправления; оплаты собственных административных расходов; оплаты маневровых работ на путях необщего и общего пользования до станции отправления; оплаты услуг экспедитора. В услуги экспедитора входят оплата железнодорожного тарифа (от станции отправления по путям общего пользования), предоставление вагонов, диспетчеризация. После реализации проекта инвестирования в пути необщего пользования в затраты грузоотправителей входит только оплата услуг экспедитора.

А вот экспедиторы должны оплачивать содержание путей необщего пользования, железнодорожный тариф по путям необщего и общего пользования от станции отправления, предоставление вагонов, диспетчеризацию, начально–конечные операции, маневровые работы на путях необщего пользования до станции отправления.

Экономия грузоотправителей, таким образом, составит до 5% тарифа. Но кроме экономии по тарифу, пропускная способность вагонов увеличится на 57%, плечо перевозки снизится на 80%, а отгрузка возрастет на 65 тонн в месяц, то есть на 54%.

Снизить финансовую нагрузку предприятия при получении им транспортной услуги можно за счет использования транспортного факторинга. Тариф на перевозку в результате может быть снижен, транспортная услуга станет дешевле, а значит – конкурентоспособнее. Дело в том, что дефицит свободных денежных средств, к сожалению, актуальная проблема для грузоотправителей. Поэтому отсрочка в оплате тарифа на использование подвижного состава – услуга востребованная, тем более что транспортная составляющая в перевозке груза составляет 15% при доставке нефтепродуктов и 50% – при доставке угля. Упрощенно схема выглядит следующим образом: грузоотправитель заключает с оператором договор на доставку груза, но с отсрочкой платежа на 30 дней. А банк, в свою очередь, финансирует транспортную компанию по факту оказания услуг. Клиент будет расплачиваться с банком, и отсрочка составит уже 60 дней [2].

Обострившаяся внутриотраслевая и межвидовая конкуренция на рынке перевозок нефтеналивных грузов заставляет операторов искать резервы снижения стоимости транспортных услуг. От снижения расходов на доставку выигрывает конкретный грузоотправитель.

Использованные источники:

1. Мингалимова А.В. Специфика конкуренции на естественно-монопольном рынке // Проблемы экономики. - 2005. №4(5). С. 10-13.
2. Полякова И. Конкуренция на рынке // Транспорт России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.transportrussia.ru>.

*Минебаева А.З.
Мифтахов А.Ф.
кафедра физической культуры
Елабужский институт КФУ
Россия, г. Елабуга*

РОЛЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ГАРМОНИЧНОГО РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТА

Аннотация: В данной статье освещаются основные вопросы важности занятий физической культурой и спортом как необходимого компонента здорового образа жизни. Рассмотрены цель, направления и принципы физического воспитания.

Ключевые слова: физическое совершенство, прикладная значимость некоторых видов спорта, формирование жизненно важных умений и навыков.

Физическая культура, органически вплетаясь в профессионально-производственные, экономические общественные отношения людей, оказывает на них существенное влияние, выполняя гуманистическую и культурно-творческую миссию. Многие века люди мечтали о гармоничном развитии личности, то есть о всестороннем развитии физических качеств, умственных способностей и высокой нравственности человека. В наше время открылись возможности для практического осуществления этой идеи. Физическому воспитанию отводится одна из решающих ролей.

Физические упражнения - это источник здоровья, замечательное средство подготовки к труду и прекрасный отдых. Всесторонне развитая личность должна сочетать в себе духовное богатство, моральную чистоту, высокую образованность и физическое совершенство. Физическое совершенство - это хорошее здоровье, совершенное и всестороннее развитие всего организма, высокий уровень развития физических качеств, двигательных навыков и умений. Его следует рассматривать как повседневную практическую задачу каждого члена общества и всей работы в области физической культуры. Активное участие в общественной жизни, хорошая успеваемость, инициативность и самостоятельность, воспитание чувства коллективизма и укрепление своего здоровья – вот, что в первую очередь требуется от молодежи.

Физическая культура направлена на приоритетное совершенствование личных способностей, развитие самовоспитательной и самообразовательной функции студента, формирование его как гражданина, интеллигента, специалиста, закреплено и конкретизировано рядом легитимных документов нашего государства. В России возникла и успешно развивается система физического воспитания. Физическая культура в нашей стране с первых дней существования Российского государства стала важным средством воспитания человека, укрепление его здоровья, всестороннего

развития, подготовки к труду и защите Родины.

Фундаментальным принципом системы физического воспитания является связь физической культуры и спорта с трудовой и оборонной деятельностью людей. Эта взаимосвязь осуществляется на практике посредством внедрения средств физической культуры и спорта в научную организацию труда. Физическое воспитание должно осуществляться с учетом условий предстоящей профессиональной деятельности и содержать в себе элементы профессионально-прикладной физической подготовки (ППФП).

ППФП представляет собой одно из основных направлений системы физического воспитания, которое должно формировать прикладные знания, физические и специальные качества, умения и навыки, способствующие готовности человека к успешной профессиональной деятельности.

Процесс физического воспитания предусматривает теоретическую, методико-практическую и практическую направленность воздействий с целью формирования у студентов системы научно-практических знаний, умений и навыков по физической культуре.

Задачами физической культуры в ВУЗе являются:

- обучение технике и тактике двигательных умений и навыков;
- способствование формированию социально-прикладных знаний, качеств, умений, навыков, способствующих достижению объективной готовности человека к эффективной профессиональной деятельности;
- создание условий для осуществления психологической подготовки студентов и воспитание их волевых качеств [1].

Органически вплетаясь в профессионально-производственные, экономические, общественные отношения людей, физическая культура оказывает на них существенное влияние, выполняя гуманистическую и культурно-творческую миссию.

Одно из важнейших требований к процессу совершенствования ВУЗовской физической культуры и спорта – обучение студентов технологии использования невостребованных средств и методов как для повышения физической и умственной работоспособности, так и с целью укрепления здоровья. В современных системах физического воспитания значительное предпочтение отдается спорту – игровой, соревновательной деятельности, направленной на достижение результатов, характеризующих высокие двигательные возможности человека.

В зависимости от климатических условий, местоположение ВУЗа, возможностей его материально-технической базы, особенности будущей профессиональной деятельности выпускников меняется содержание форм и методов физической культуры в режиме учебного дня и свободного времени студентов. Наиболее популярны и доступны сегодня занятия следующими видами спорта и системами физических упражнений: бег, ходьба,

спортивные игры, настольный теннис, футбол, тренажерная гимнастика, атлетическая гимнастика.

Начинают культивироваться оздоровительные системы, сочетающие физические упражнения и средства закаливания, общей и локальной коррекции тела, мышечной массы, упражнения реабилитационного характера для ликвидации последствий нервных срывов, стрессовых состояний.

Использованные источники:

1. Физическая культура. Ю.И.Евсеев. – Ростов-на-Дону. Феникс, 2014г.
2. Физическая культура и здоровый образ жизни. В.С.Якимович, В.Р.Богословская. - Волгоград. – ВАГС, 2012г.

*Минин Д.А.
студент 4-ого курса
Малышкина Е.П.
студент 4-ого курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ЗАТРАТЫ НА КАПИТАЛ ФИРМЫ. КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА В СОВРЕМЕННОМ АНАЛИЗЕ РЕШЕНИЙ КОМПАНИИ

Для более быстрого понимания затрат на капитал фирмы следует сразу привести пример. Для проекта фирмы необходимо привлечь 100 миллионов рублей. Компания в поиске различных способов финансирования принимает решение об использовании финансового рычага, то есть об использовании заёмного капитала, и формирует свою структуру капитала на основе определённого банковского кредита.

И она берёт в долг 40% необходимой ей для инвестиционного проекта суммы при условии процентной ставки 10% в год.

Остальная сумма—60%, или 60 миллионов рублей, – будут привлечены за счёт собственного капитала. Это значит, что эти деньги компании предоставят акционеры. Но акционеры могут иметь другую предрасположенность к риску. У акционеров всегда гораздо больше факторов риска, и уровень риска в фирме, в которой они имеют доленое участие, для них выше, чем для кредиторов, потому что кредиторы защищены законодательно: они дали деньги в долг и поэтому у них первоочередные требования к активам компании. Соответственно ожидаемый процент акционеров будет выше чем кредиторов. Поэтому в моем примере акционеры будут ожидать 15% в год, а кредиторы 10%.

Кредитор	40 млн. руб	10 % в год
Акционер	60 млн. руб	15 % в год

$$R(D) [0,4 * 10\% = 4\%] + R(E) [0,6 * 15\% = 9\%],$$

Где **R(D)**- Required Rate of Return for debt holders - ставка, на которую рассчитывают кредиторы, **R (E)**- Required Return for Equity Holders- ставка, на которую рассчитывают акционеры.

100 млн руб* 4%=4 млн руб

100 млн руб*9%= 9 млн руб

13 млн руб- требования к совокупному капиталу

Итого в целом ожидание двух групп инвесторов означает необходимость для компании создать на весь вложенный капитал 13% годовых.

Cost of Capital -Затраты на совокупный капитал – это та ставка, которая основана на ожиданиях различных типов инвесторов по поводу результатов деятельности компании и рисков, которые компания несёт, зарабатывая свои результаты.

$$r_d * \frac{D}{D + E} + r_e * \frac{E}{D + E} = r_o$$

$$r_d * W_D + r_e * W_E = WACC$$

где r_d - ожидаемая ставка на заемный капитал (ставка затрат на заемный капитал)

r_e - ожидаемая ставка на собственный капитал (ставка затрат на собственный капитал)

W_D - удельный вес заемного капитала

W_E – удельный вес собственного капитала

WACC- средневзвешенная ставка затрат на совокупный капитал

Обратим внимание и на дополнительную и более подробную формулу Средневзвешенного капитала.

$WACC = d_e * k_e + d_d * k_d + d_p * k_p + d_s * k_s + d_l * k_l + d_i * k_i + d_v * k_v$, где

k_e . цена собственного капитала, сформированного за счет выпуска обыкновенных акций, коэф.;

k_d . цена заемных (долговых) средств финансирования, коэф.;

k_p . цена выпуска привилегированных акций, коэф.;

k_s . цена прибыли, оставшейся в распоряжении компании и направленной в фонд накопления, коэф.;

d_e, d_d, d_p, d_s . доля соответствующих источников средств в общей сумме финансирования; специфические источники финансирования

$d_l * k_l$. цена лизинговых услуг умноженная на долю;

$d_i * k_i$. цена использования ипотечного финансирования умноженная на долю;

$d_v * k_v$. цена привлечения венчурного капитала, умноженная на долю;

Итак, **средневзвешенная ставка затрат на совокупный капитал**- это величина, которая опирается на определенную комбинацию ожидаемых ставок доходности разных типов инвесторов и с другой стороны, на ту структуру капитала, которая уже сформировалась в компании. На W_d и W_e , которые в данном случае выражают вот это соотношение заемного и собственного капитала компании.

И значит, средневзвешенная ожидаемая ставка доходности совокупного капитала или средневзвешенные затраты на капитал компании *weighted average cost of capital*- это очень существенная величина.

Средневзвешенная ставка затрат на капитал *average cost of capital* выполняет роль барьерной или пороговой ставки доходности капитала. Порог заключается в том, что если он не пройден компанией, то рыночная стоимость компании будет снижаться, потому что акционеры у которых остаточные требования к активам не получают своей ожидаемой ставки.

Таким образом *weighted average cost of capital*- средневзвешенная ставка затрат на капитал является мериллом альтернативных издержек использования капитала компании.

Оценка стоимости капитала должна быть завершена выработкой критериального показателя эффективности его дополнительного привлечения. Таким критериальным показателем является **предельная эффективность капитала**. Этот показатель характеризует соотношение прироста уровня прибыльности дополнительно привлекаемого капитала и прироста средневзвешенной стоимости капитала. Таким образом, **предельная цена капитала-ПСК**- определяется как стоимость последней единицы нового капитала, привлеченной предприятием. Предельная стоимость повышается по мере привлечения все большего количества финансовых средств и показывает, какое количество инвестиций может быть осуществлено без изменения целевой структуры капитала.

Расчет предельной эффективности капитала осуществляется по следующей формуле:

$$\text{ПЭК} = \Delta R_k / \Delta \text{ССК},$$

где ПЭК— предельная эффективность капитала;

ΔR_k — прирост уровня рентабельности капитала;

$\Delta \text{ССК}$ — прирост средневзвешенной стоимости капитала.

Затраты на совокупный капитал: Концепция

1. Средневзвешенная ожидаемая ставка доходности совокупного капитала;

2. Барьерная ставка доходности капитала: а) пороговая ставка, при достижении которой интересы инвесторов будут удовлетворены, б) ставка, при достижении которой стоимость фирмы не снизится;

3. Ставка, показывающая альтернативные издержки использования инвестированного капитала фирмы при условии, что операционная политика и политика финансирования не изменяются существенно в будущем;

Итак, важность оценки затрат на совокупный капитал фирмы можно описать следующим:

1) Оценка инвесторами результатов на основе WACC как минимального порогового уровня доходности;

2) Стоимость создается только, если спред доходности положителен ($\text{ROCE-WACC} > 0$);

- 3) Ожидания инвесторов относительно спреда доходности и его оценка
- механизм влияния на рыночную стоимость фирмы;
- 4) Успешная фирма создает экономическую прибыль не ниже 0;
- 5) Ключевой параметр в анализе фирмы:
-используются в инвестиционном (проектном) анализе;
-оценке стоимости фирмы;
-оценке результатов деятельности;

Использованные источники:

1. Valuation. Alastair Matchett. Published by Adkins&Matchett (UK) Limited-trading as Adkins Matchett&Toy. Fourth edition 2013.
2. Лекции Ивашковской И.В по корпоративным финансам.
3. Corporate Finance. Theory and Practice. Second Edition. Pascal Quiry, Maurizio Dallochio, Yann Le Fur, Antonio Salvi. John Wiley& Sons, Ltd. 2009.
4. RaJan, Zingales, 1995
5. Проскурин В.К. к.э.н. доцент кафедры «Финансовый менеджмент». Оптимальная структура источников финансирования предприятий. Аудит и финансовый анализ 03/2013

*Минин Д.А.
студент 4-го курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

**АНТРОПОЦЕНТРИЗМ И ГУМАНИЗМ В ФИЛОСОФСКОЙ МЫСЛИ
ЭПОХИ ВОЗРОЖДЕНИЯ**

Философию эпохи Возрождения отличал ярко выраженный антропоцентризм. Если в Средневековье человек рассматривался не сам по себе, а только в рамках своих отношений с Богом, то для Возрождения характерно изучение человека в его, так сказать, земном образе жизни. Формально мыслители этой эпохи по-прежнему ставили в центр мироздания Бога, но преимущественное внимание уделяли уже не ему, а человеку. Человек рассматривался как деятельная творческая личность — будь то в искусстве, политике, технике и т. д. Феодалному аскетизму, авторитету церкви, вере в потусторонний мир противопоставлялись светские интересы и полнокровная земная жизнь. Освобождение от духовных оков привело к необычайному расцвету искусства и литературы, становлению гуманистического мировоззрения.

Другая важная особенность эпохи заключается в формировании новой, пантеистической картины мира. Философы Возрождения тяготеют к отрицанию божественного творения, к отождествлению Бога и природы, своеобразному обожествлению природы и человека.

Обратимся к содержанию гуманистической концепции. В эпоху Возрождения выросло значение умственного труда, умножилось число лиц свободных профессий, появилась светская интеллигенция. Гуманисты, как правило, не были философами-профессионалами; это были представители новой социальной среды — политические деятели, дипломаты, филологи, поэты. Гуманисты сделали новые переводы античных авторов и извлекли из забвения многие их сочинения. Новые переводы враждебно встречались представителями схоластической традиции, поскольку прежние переводы были возведены до уровня не подлежащих обсуждению авторитетов. Ориентируясь на все богатство возрожденной культуры, гуманисты вступили в полемику с культом Аристотеля. В частности, в 1417 г. была найдена поэма Лукреция "О природе вещей"; обнаружены и переведены "Жизнеописания философов" Диогена Лаэртского и др. Никколо Никколи (ок. 1365-1437), один из гуманистов, купец, собиратель антикварных вещей, создал целую библиотеку, содержащую около 800 рукописей произведений античных авторов.

Гуманисты негативно относились к официальному образованию, пронизанному церковно-схоластическим духом. Характерно, что гуманисты не имели отношения к университетам и не были связаны с интересами церкви. Гуманисты находились в оппозиции к ряду сложившихся в Средневековье концепций. Если в Средневековье в человеке на первое место ставилась душа и культивировалось пренебрежительное отношение к телу, то гуманисты стремились к полной реабилитации телесного начала в человеке. Духовно-телесный человек прекрасен. Если человек есть неразрывное единство души и тела, то не нужно бороться с его телесной, природной стороной и преодолевать греховную природу; наоборот, необходимо развивать телесную сторону человека. Такой подход к человеку антиаскетичен. Неслучайно гуманисты обращаются к возрожденному ими античному эпикуреизму. Гуманисты провозглашали доброту человеческой природы и равенство всех людей, независимо от рождения и принадлежности к тому или иному сословию. В человеке заложены возможности к совершенствованию. Характерно, что если в Средневековье идеализировался смиренный, покорный Богу человек, то гуманисты подчеркивали важную роль человеческой активности и деятельности. С их точки зрения, значимость личности определялась ее собственными заслугами. Важная черта гуманизма — антиклерикализм, критическое отношение к профессиональным служителям католической церкви, особенно к монахам, наиболее многочисленным представителям церкви. Бруни и Браччолини пишут диалоги "Против лицемеров", Валла — "О монашеском обете". В эпоху Возрождения изменяется форма философских произведений. Важным жанром становится диалог, поскольку он дает возможность всестороннего обсуждения проблем.

Гуманистическое движение зародилось во Флоренции. В начале XIV в. город был крупным политическим, торговым, финансовым и культурным центром. В городе со стотысячным населением было около 18 тыс. домов. Около десяти тысяч школьников посещали начальные школы, около тысячи — коммерческие школы и примерно шестьсот — "гимназии" при церкви (такие данные приводил Джованни Виллани), около половины мужского населения могло получить школьное образование.

Во Флоренции родился и долгие годы жил *Данте Алигьери* (1265-1321), в произведениях которого ("Божественная комедия", "Пир", "О монархии") гуманисты видели источник своих настроений и идей. Данте подчеркивает, что "из всех проявлений божественной мудрости человек — величайшее чудо". Он выдвигает новую идею — о двоякой роли человека. Человек предназначен к блаженству "вечной", посмертной жизни; но не меньшую ценность представляет его реальная, земная жизнь. Данте говорит, о том, что судьба "благородного человека" не predetermined рождением его в том или ином сословии и должна складываться на основе стремления "к доблести и знанию".

Признанным родоначальником гуманизма в Италии был поэт и философ *Франческо Петрарка* (1304-1374). Он пропагандировал древнюю культуру, собирал и исследовал старые рукописи и памятники культуры. Для произведений Петрарки типичны мотивы индивидуализма, восхищения природой, воспевания земной любви. Эти черты особенно ярко выражены в книге стихов, посвященных его возлюбленной Лауре. Петрарка считает, что теология, богопознание — вообще не дело людей. Он отвергает схоластическую ученость как "болтовню диалектиков", совершенно бесполезную для человека. Не следует упражняться в диалектике, в схоластической учености; нужно обратиться к проблемам человека. "Что пользы знать природу зверей, птиц, рыб и змей и либо игнорировать, либо не заботиться о знании природы человека". Кто мы, откуда и куда идем? Петрарка выдвигает на первый план моральную философию. Его взгляды означали разрыв с традицией официальной философии. Начиная с Петрарки, со второй половины XIV в. формируется тенденция уделять большое внимание латинской и греческой культуре и признавать античную культуру образцом для культурной деятельности.

Сильное влияние на формирование гуманизма оказал *Джованни Боккаччо* (1313-1375). В "Декамероне" он нападает на дворянство, выступает в защиту республики, прославляет пылкий разум и остроумие, кипучую энергию и полнокровную жизнь горожанина нового типа. Боккаччо высмеивает продажное, лживое и развратное духовенство, особенно монахов.

Видный гуманист *Лоренцо Валла* (1407-1457) стал одним из основоположников научной критики текстов, использования филологического метода понимания священных книг. Валла враждебно

относится к схоластической метафизике. Он восхваляет эпикуреизм, утверждая, что стремление к удовольствию есть требование природы, а потому безнравственных наслаждений не существует. Валла обосновывает полноценность жизни человека; духовная жизнь невозможна без телесного благополучия, всесторонней деятельности человеческих чувств. Однажды он даже выразил сожаление, что у человека только пять, а не пятьдесят или даже не пятьсот чувств. Наслаждение как "удовольствие души и тела" есть высшее благо. В 1440 г. Валла опубликовал трактат "Рассуждение о подложности так называемой Дарственной грамоты Константина". Применяв разработанные гуманистами методы филологической и исторической критики источников, он доказал, что эти источники фальшивы и служат юридическим обоснованием претензий папства на светскую власть.

Основные черты философии гуманизма

- Критика схоластической философии.
- Изменение стиля и содержания философствования.
- Переводы и комментарии к античным текстам, популярное их изложение на национальных языках.
- Эстетизация и морализация как отличительные черты философствования.

Таким образом, эпоха Возрождения была одним из самых выдающихся периодов в истории человеческой культуры. Его представители принимали полноценное участие в формировании и развитии мировой философии. Современную философскую культуру нельзя представить без тех элементов, которые принесла нам та эпоха. Мыслители этого периода были многосторонними личностями, наделенными яркими талантами и огромной энергией. Возрождение подарило нам прекрасное гуманистическое мировоззрение, которое способно делать людей добрее и справедливее, а человеческую жизнь разумней и прекрасней. Гуманисты подчеркнули ценность человеческой личности, независимость ее достоинства от происхождения и родовитости, способность человека к постоянному совершенствованию и уверенность в его безграничных способностях. Постигание человеком мира, наполненного божественной красотой, становится одной из творческих задач людей эпохи Ренессанса. Мир влечет человека, поскольку он одухотворен богом. У них возникает пристальный интерес к визуальному восприятию, расцветает живопись и другие пространственные искусства. Именно они, обладающие пространственными закономерностями, позволяют более точно и верно увидеть и запечатлеть божественную красоту.

Использованные источники:

1. Спиркин А.Г. Философия: Учебник. – М., 2001. – Глава 3.
2. Философия: Учебник для вузов /Под ред. В.Н. Лавриненко, В.П. Ратникова. – М., 2001. – Раздел II, глава 4.

3. История философии: учебник для высших учебных заведений / отв. ред. В. П. Кохановский, В. П. Яковлев. - 2-е изд., перераб. и доп. - Ростов-на/Д, 2004

*Минин Д.А.
студент 4-го курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ВОЗМОЖНОСТИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЕКУЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Малый и средний бизнес является одним из наиболее важных элементов рыночной экономики, который играет весомую роль в экономическом росте страны, обеспечивает занятость населения, и участвует в создании валового национального продукта. Компании малого и среднего бизнеса предоставляют товары и услуги для удовлетворения потребностей населения, определяют экспортный потенциал страны, а также участвуют в формировании налоговых и неналоговых доходов страны, необходимых для реализации социальной, научно-технической, экономической политики государства.

С учетом напряженной макроэкономической ситуации в 2014 г. в виду введения санкций, оттока большинства капиталов с российского рынка МСП сталкивается со следующими проблемами:

1. В России доля малого и среднего бизнеса в ВВП значительно ниже, чем в развитых странах. К примеру, в 2013 г. в соответствии со статистикой The Market Guide вклад МСП в ВВП в России составил 22%, в то время, как в США 55%, в Великобритании 53%, в Китае 60%, Франции 62%, Японии 50 % и т.д. С учетом, что статистика за 2013 г., по итогам 2014 г. данные могут быть значительно хуже.

2. Компании, ориентированные на импорт, не выдерживают конкуренции при текущем курсе валют.

3. Недостаточное финансирование МСП или его отсутствие, особенно в социально-значимых проектах, имеющих большое социальное или научно-техническое значение, а не коммерческое. В связи с оттоком капитала и ухудшения инвестиционного климата МСП не может рассчитывать на сильную поддержку частных инвесторов на ближайшие годы.

4. Сложность привлечения кредитов коммерческих банков. Доступ на внешний рынок в связи с санкциями ограничен, а на внутреннем рынке ставки по кредитам слишком высоки в связи с поднятием ключевой ставки ЦБ до 17%.

7. Тяжело преодолимые налоговые и неналоговые барьеры на открытие бизнеса (В рейтинге Doing Business Россия занимает 62 место на январь 2015 г. по легкости ведения бизнеса, уступая большинству развитых стран).

9. В России МСП неравномерно развит по субъектам РФ. На долю Москвы, Санкт-Петербурга и Московской области приходится около 90% МСП страны.

10. Численность занятого в МСП населения значительно ниже, чем в развитых странах. Так, например, в России доля работающих в общей численности занятых составила за 2013 г. 49,6%, в странах ЕС 82%, в США 74%, в Японии 84%.

11. Незначительная доля МСП, вовлеченных в инновационные проекты.

Особое внимание необходимо уделить в 2015 г. вопросу финансирования МСП. Т.к. спрос на финансирование МСП в 2.5 раза превышает фактический объем выделяемых средств, а около 98% финансирования МСП приходится на банковский сектор, то наилучшей мерой для реализации данной цели будет организация программ по компенсации процентных ставок по кредитам со стороны государства, особенно в сфере инновационных технологий, а также для развития прорывных направлений предпринимательской деятельности, которые могут в недалеком будущем обеспечить экономический рост страны и увеличение занятости населения. Процент по кредиту в качестве компенсации должен ориентироваться на среднерыночные процентные ставки по кредиту на период, предшествующий напряженной макроэкономической ситуации. При этом необходимо обеспечить тщательный отбор предприятий по определенным критериям для участия в данной программе. Программу следуют организовать срочную, например, на 1 год, с возможностью продления со стороны государства. При этом необходимо сохранить и продолжить программы по субсидированию предприятий в сфере здравоохранения, образования, культуры, а также предприятий, обеспечивающих развитие фундаментальных наук.

Данные меры позволят нивелировать риски МСП в связи с последствиями макроэкономической напряженности.

Использованные источники:

1. Официальный сайт рейтинга Doing Business: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
2. Официальный сайт Центрального банка РФ: <http://www.cbr.ru/>

*Минин Д.А.
студент 4-ого курса
Малышкина Е.П.
студент 4-ого курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ПОНЯТИЯМИ СТРУКТУРА КАПИТАЛА ФИРМЫ И СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ

Несмотря на то, что в некоторых зарубежных источниках структура капитала и структура источников финансирования трактуются как равнозначные, в русских источниках, а именно официальном журнале “Корпоративные финансы” от Высшей школы экономики, понятие «структура капитала фирмы» отличается от общепринятого понятия «структура источника финансирования», или «структура финансирования фирмы». Соответственно, существует несколько точек зрения на этот вопрос.

Для начала определим, что такое структура финансирования компании. Вся структура финансирования фирмы делится на две крупные части.

Первая часть – это совокупные обязательства компании. Вторая часть – это собственный капитал компании.

Структура финансирования

Совокупные обязательства

- краткосрочные и долгосрочные;
- под проценты и беспроцентные (кредиторская задолженность);

Собственный капитал

- капитал в форме привилегированных акций: номиналы и дополнительно оплаченный капитал;
- капитал в форме обыкновенных акций: номиналы, дополнительно оплаченный;
- накопленная прибыль;

Дополнительно оплаченный капитал означает разность рыночных курсов акций, которые компания продает при их размещении. Способы формирования собственного капитала компании говорят о том, что компания может использовать разнообразные выпуски акций: привилегированные и обыкновенные.

Привилегированные акции часто понимают как гибридный инструмент финансирования. В этом инструменте можно увидеть сочетание характеристик двух противоположных способов финансирования.

С одной стороны, в этом инструменте присутствуют характеристики, которые сближают его с заёмным финансированием. С другой стороны, это

акции, и поэтому есть ряд характеристик, которые отражают тот факт, что акции являются элементом формирования собственного капитала компании.

Далее рассмотрим понятие структуры капитала (capital structure).

Под структурой капитала компании имеется в виду комбинация источников финансирования, которую компания формирует для того, чтобы реализовывать свою стратегию развития.

Структура капитала

Долгосрочный заемный капитал:

- Долгосрочные обязательства (долгосрочный банковский кредит, выпущенные облигации);

- Капитал в форме привилегированных акций (гибридные ценные бумаги): номиналы, дополнительно оплаченный капитал.

Собственный капитал:

- капитал в форме обыкновенных акций: номиналы+ дополнительно оплаченный капитал, накопленная прибыль;

Собственный капитал предприятия представляет собой стоимость (денежную оценку) имущества предприятия, полностью находящегося в его собственности. В учете величина собственного капитала исчисляется как разность между стоимостью всего имущества по балансу, или активами, включая суммы, неостребованные с различных должников предприятия, и всеми обязательствами предприятия в данный момент времени.

Собственный капитал предприятия складывается из различных источников: уставного, или складочного, капитала, различных взносов и пожертвований, прибыли, непосредственно зависящей от результатов деятельности предприятия.

Заемный капитал — это капитал, который привлекается предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии.

Капитал в материально-вещественном воплощении подразделяется на **основной и оборотный капитал**.

К **основному капиталу** относятся материальные факторы длительного пользования- здания, сооружения, машины, оборудование и т.п.

Оборотный капитал расходуется на покупку средств для каждого производственного цикла (сырья, основных и вспомогательных материалов), а также на оплату труда.

Основной капитал служит в течение ряда лет, оборотный — полностью потребляется в течение одного цикла производства.

Структура капитала определяет финансовую, операционную и инвестиционную деятельность. Она влияет на показатели рентабельности активов и собственного капитала, коэффициенты финансовой устойчивости и ликвидности, формирует соотношение доходности и риска в процессе развития предприятия.

Финансовая структура капитала - это структура основных источников средств, т. е. соотношение собственного и заемного капитала.

Важно, что структура капитала должна соответствовать задаче достижения целей стратегического развития фирмы. То есть при формировании структуры капитала, необходимо учитывать то, каким образом изменятся риски, возможно, когда конкретная стратегическая программа будет существовать в компании.

Соответственно возможно выделение следующих критериев, влияющих на структуру капитала. С одной стороны, соответствие самой нацеленности и направленности стратегии фирмы, а с другой стороны, соответствие тому профилю факторов риска, с которыми эта стратегия и стратегическая программа обязательно будут связаны в будущем.

В таком случае существенно меняется наполнение двух частей капитала, когда говорится именно о структуре капитала, а не о структуре источников финансирования. Долгосрочный заемный капитал компании может образоваться в связи с тем, что компания заимствует деньги на длительные сроки у банков и поэтому, тогда у нее появляется обязательство перед банками. Так же, долгосрочные обязательства компании, которые являются составным элементом структуры капитала компании, связаны с выпусками корпоративных облигаций, которые находятся в обращении, которые пока еще не погашены компанией.

К долгосрочному заемному капиталу мы должны будем отнести и привилегированные акции компании, если используется этот инструмент финансирования.

Но в заемном капитале нет краткосрочных банковских кредитов и беспроцентных обязательств компании. Для нормально функционирующей компании их тут быть не должно, так как она стремится обеспечить соответствие источников финансирования и их срочности, тем потоком денежных средств, которые она надеется создать путем инвестирования привлеченного капитала. И если она привлекла долгосрочный капитал, значит она стремится окупить эти вложения в течение определенного, длительного времени регулярными потоками денежных средств. Если она привлекла краткосрочный банковский кредит, к примеру, она должна обеспечить возврат этого кредита в течение нескольких месяцев. Нормально функционирующая компания, не станет привлекать краткосрочные банковские кредиты для решения долгосрочных задач, потому что, в этом случае, существенно возрастает риск неплатежа или риски финансирования.

Итак, структура капитала компании может существенно отличаться по составу ее компонентов от структуры источников финансирования компании.

Таким образом, решение об оптимальной структуре капитала - индивидуальное решение каждого конкретного предприятия. И

основываться оптимальная структура должна исходя из конкретной ситуации предприятия. Ведь от того, как будет сформирована структура капитала, зависит экономическое положение предприятия, его финансовая устойчивость, вероятность банкротства.

Использованные источники:

1. Valuation. Alastair Matchett. Published by Adkins&Matchett (UK) Limited-trading as Adkins Matchett&Toy. Fourth edition 2013.
2. Лекции Ивашковской И.В по корпоративным финансам.
3. Corporate Finance. Theory and Practice. Second Edition. Pascal Quiry, Maurizio Dallochio, Yann Le Fur, Antonio Salvi. John Wiley& Sons, Ltd. 2009.
4. RaJan, Zingales, 1995

*Минин Д.А.
студент 4-ого курса
Малышкина Е.П.
студент 4-ого курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

**АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА КАПИТАЛ ФИРМЫ НА ПРИМЕРЕ
КОМПАНИИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА DEUTSCHE BANK**

Для анализа был выбран банк по той причине, что для компаний финансового сектора существуют негласные стандарты в структуре финансирования, а именно, мы часто можем прочесть или услышать о стандарте 30/70, то есть отношении собственных средств к заемным или совокупным обязательствам. Рассмотрим стоимость капитала на примере предприятия финансовой сферы, а именно немецкого банка Deutsche Bank.

Данные для анализа были взяты из финансовой отчетности на сайте банка, а именно Бухгалтерского баланса и Отчета о прибылях и убытках за 2013 год. В таблице 1 и 3 можно видеть исходные данные.

Таблица 1.

Анализ структуры капитала (capital structure), Deutsche Bank

Финансовый рынок		Отчет о прибылях и убытках	
Current Beta for Stock =	0,94	Текущая операционная прибыль =	23208,547
Current Bond Rating =	AAA	Текущая амортизация =	3300
Current T.Bill Rate =	0,055	Текущая налоговая ставка =	0,45
Current T. Bond Rate =	0,075	Текущие затраты на капитал (Capital Spending) =	3465
Current Interest Rate =	0,077	Текущие затраты на погашение процентов- Current Interest Expense =	8258,325

Источник для составления: https://www.db.com/index_e.htm

Таблица 2. Результаты анализа стоимости капитала

Результаты анализа			
	Текущая	Оптимальная	Изменения
D/(D+E) Ratio =	0,636806777	0,5	-0,136806777
Beta for the Stock =	0,94	0,741722903	-0,198277097
Cost of Equity =	0,1267	0,11579476	-0,01090524
AT Interest Rate on Debt =	0,04235	0,04235	0
WACC	0,072985348	0,069244288	-0,003741061
Implied Growth Rate =	0,03		
Market Value of Firm =	172911,1624	165750,1929	-7160,969511

Источник для составления: https://www.db.com/index_e.htm

Результаты анализа можно видеть в таблице 2, где рассчитаны Средневзвешенная стоимость капитала WACC- Weight Average Cost of Capital, стоимость фирмы, коэффициенты финансового рычага.

Как видно из таблицы 4, чем больше финансовый рычаг в компании (D/E ratio- 0; 0,25; 0,67; 1,50; 4,0; 9,0), тем меньше стоимость привлеченного капитала (WACC-0,1; 0,09; 0,08; 0,07). Это объясняется тем, что при использовании большего финансового рычага, компания имеет больше долгов, соответственно платит больше процентов по ним, а при условии наличия налогового щита и того, что ожидаемые проценты по долгам (R_d) ниже чем проценты по собственному капиталу (R_e), WACC при увеличении финансового рычага становится меньше.

Таблица 3. Данные для расчета средневзвешенной стоимости капитала WACC

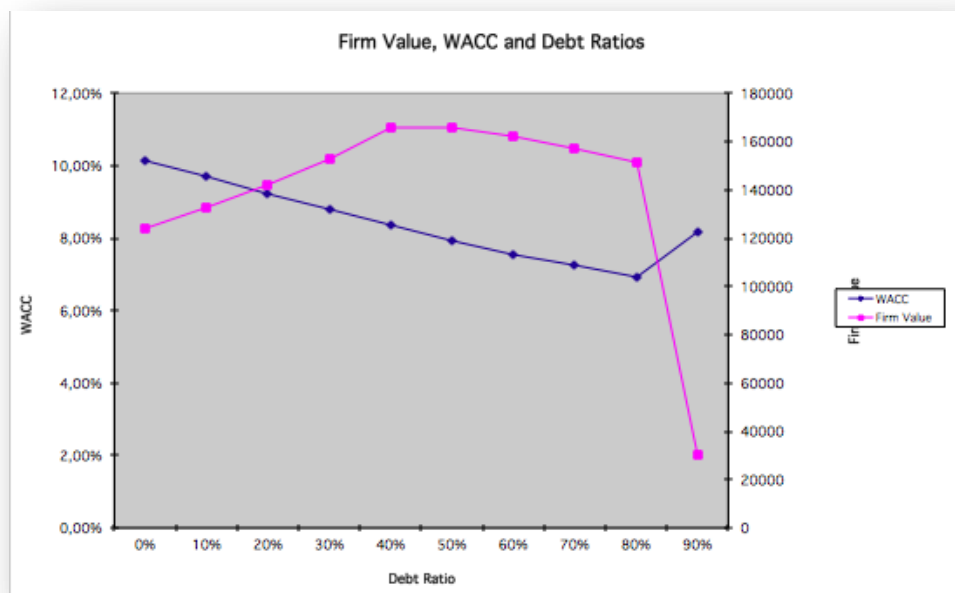
Данные для расчета средневзвешенной стоимости капитала WACC						
D/(D+E)	0	0,2	0,4	0,6	0,8	0,9
D/E	0,00	0,25	0,67	1,50	4,00	9,00
\$ Debt	0,00	34582,23	69164,46	103746,70	138328,93	155620,05
Cost of equity	0,10	0,10	0,11	0,12	0,16	0,26
Cost of debt	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,06
WACC	0,10	0,09	0,08	0,08	0,07	0,08
Firm Value	124288,85	142007,59	165618,31	162307,44	151422,87	30083,27
Firm Value	176237,13	201361,68	234840,83	243532,28	245829,22	101532,27

Источник для составления: https://www.db.com/index_e.htm

Кроме того, согласно результатам расчетов (график 1.) для Deutsche Bank соответствует следующая картина зависимости Обязательств Debt ratio (розовая прямая) и Средневзвешенной стоимости капитала WACC- Weight Average Cost of Capital (синяя прямая). (см график 1.) Из этого графика можно сделать замечание о том, что чем меньше Средневзвешенная

стоимость капитала WACC- Weight Average Cost of Capital (синяя прямая), тем больше уровень Обязательств Debt ratio (розовая прямая).

График 1. Зависимость Обязательств Debt ratio (розовая прямая) и Средневзвешенной стоимости капитала WACC- Weight Average Cost of Capital (синяя прямая)



Для лучшего понимания финансовой ситуации необходимо так же сравнить уровень финансового рычага со средним значением по отрасли и индустрии. Ситуация на 2014 год складывается следующим образом:

Таблица 4.

Сравнение коэффициента финансового рычага компании со средней по отрасли

Total Debt to Equity (MRQ)	Company	Industry	Sector
Коэффициент финансового рычага	461,41	33,12	40,33

Как можно видеть из таблицы 4, уровень финансового рычага и долговой нагрузки для Deutsche Bank является намного превосходящим средний коэффициент по отрасли что говорит о дополнительных рисках.

В заключении стоит сказать о важности анализа структуры капитала фирмы, структуры финансирования и стоимости капитала. Так как очень важно понимать, за счет какого фактора складывается та или иная ситуация в компании. Ведь формирование структуры капитала и цены капитала- это индивидуальное решение каждого менеджера. Фирмы, имеющие схожие цифры в балансах по активам и пассивам могут иметь совершенно разные долговые нагрузки и соответственно разные риски. И в случае кризисного периода или любого другого неблагоприятного исхода, фирма с большим финансовым рычагом больше рискует оказаться банкротом нежели та, что в

меньшей степени владеет заемными средствами. Соответственно важно понимать структуру фирмы не только снаружи по итоговым цифрам баланса, но и изнутри, за счет качественного понимания источников финансирования и структуры капитала.

Использованные источники:

1. Valuation. Alastair Matchett. Published by Adkins&Matchett (UK) Limited-trading as Adkins Matchett&Toy. Fourth edition 2013.
2. Лекции Ивашковской И.В по корпоративным финансам.
3. Corporate Finance. Theory and Practice. Second Edition. Pascal Quiry, Maurizio Dallochio, Yann Le Fur, Antonio Salvi. John Wiley& Sons, Ltd. 2009.
4. RaJan, Zingales, 1995

*Минин Д.А.
студент 4-го курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

**ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ФИЛОСОФИИ ЭПОХИ
ВОЗРОЖДЕНИЯ. ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ИДЕИ В ФИЛОСОФИИ
ВОЗРОЖДЕНИЯ**

Философией эпохи Возрождения называется совокупность философских направлений, возникших и развивавшихся в Европе в XIV–XVII вв., которые объединяла антицерковная и антисхоластическая направленность, устремленность к человеку, вера в его великий физический и духовный потенциал, жизнеутверждающий и оптимистический характер. Философия эпохи Возрождения представляет собой достаточно пеструю картину, набор разнообразных философских школ, часто несовместимых друг с другом, и не является чем-то целым, хотя и объединена многими общими идеями. Эта философия представляется тем более сложным явлением, если мы обратимся в глубь веков и увидим, что многие идеи Возрождения зародились гораздо раньше, чем начался отсчет эпохи, — в XIII в., когда еще бурлили споры в средневековых университетах, основными были идеи Фомы Аквинского и только еще появлялись идеи поздних номиналистов. Но тогда же в Италии зародились идеи, оппозиционные господствовавшему в то время схоластическому мировоззрению.

Предпосылками возникновения философии и культуры эпохи Возрождения стали совершенствование орудий труда и производственных отношений; кризис феодализма; развитие ремесел и торговли; усиление городов, превращение их в торгово-ремесленные, военные, культурные и политические центры, независимые от Церкви и феодалов; появление первых парламентов, укрепление, централизация европейских государств;

повышение уровня образования в Европе в целом, кризис Церкви и схоластической философии; великие географические открытия (Колумба, Васко де Гамы, Магеллана); научно-технические открытия (изобретение пороха, огнестрельного оружия, станков, микроскопа, телескопа, книгопечатания).

К характерным чертам философии эпохи Возрождения относят такие, как антропоцентризм и гуманизм – преобладание интереса к человеку, вера в его безграничные возможности и достоинство; пантеизм – отрицание личного Бога и приближение его к природе, или отождествление их; принципиально новое, научно-материалистическое понимание окружающего мира (шарообразность, а не плоскости Земли, вращение Земли вокруг Солнца, а не наоборот, бесконечности Вселенной, новые анатомические знания и т.д.); большой интерес к социальным проблемам, обществу и государству; торжество индивидуализма; широкое распространение идеи социального равенства.

Направления и представители философии Возрождения

Основными направлениями философии эпохи Возрождения являлись:

1) Гуманистическое (Данте Алигьери, Франческо Петрарка) – в центр внимания ставило человека, обосновывало самодостаточность, самоценность человека, воспевало его достоинство, величие, могущество и свободу, независимость от божественной воли.

2) Неоплатоническое (Николай Кузанский, Парацельс и др.) – развивали учение Платона, пытались познать природу, Космос и человека с точки зрения идеализма;

3) Натурфилософское (Николай Коперник, Дж. Бруно, Галилео Галилей) – опровергали положения учений Церкви о Боге, Вселенной, Космосе и основах мироздания, опираясь на астрономические и научные открытия);

4) Политическое (Никколо Макиавелли) – изучало проблемы управления государством, поведение правителей;

5) Реформационное (Мартин Лютер, Эразм Роттердамский и др.) – стремились коренным образом пересмотреть церковную идеологию и взаимоотношение между верующими и Церковью;

6) Утопически-социалистическое (Томас Мор, Кампанелла) – искало идеально-фантастические формы построения общества и государства, основанные на отсутствии частной собственности и всеобщем уравнении, тотальном регулировании со стороны государственной власти.

Черты философии Возрождения

1) Антитрадиционализм, то есть негативное отношение к традиционным ценностям и желание постоянного развития, понимаемого как улучшение.

2) Антропоцентризм, суть которого состоит в понимании мира сквозь призму человеческого бытия: человек есть автономное и самодостаточное существо, а в улучшении и совершенствовании нуждается окружающий мир.

3) Гуманизм, то есть понимание человека не как пассивного продукта творения Бога, а как личности, способной путем самосовершенствования подняться на высоту, которая сродни божественному совершенству.

4) Пантеизм - учение, отождествляющее Бога и природу.

Основные проблемы философии Возрождения

- Сущность и предназначение человека.
- Критика средневековой схоластики.
- Теоретические и методические начала естествознания
- Философские вопросы политики и права

Политико-правовые идеи в философии Возрождения

Для эпохи Возрождения характерен совершенно иной, чем в средневековой мысли, подход к вопросам политики и права, суть которого в том, что правовые и политические принципы выводятся не из теологических положений, имеющих сверхъестественную природу, а из исторических и культурных оснований. При размышлениях о сущности права и государства на первый план выдвигаются природа человека, нравы народа, историческое прошлое. Наиболее известные политические мыслители: Гуго Гроций, Никколо Макиавелли, Томас Мор.

Никколо Макиавелли (1469-1527) Получил всемирную известность своей книгой "Государь", долгое время считавшейся руководством для политической теории. Бог полностью исключается им из общественной жизни: человек сам творит политику, опираясь на земные интересы. Государство есть высшее проявление человеческого духа, а служение государству считается целью и смыслом человеческой жизни. Политический идеал Макиавелли - республика, наподобие той, которую удалось создать римлянам. Имя Макиавелли стало нарицательным и используется, когда говорят о беспринципности в политике.

Томас Мор (1478-1535) Всемирную известность Мору принес его трактат "Утопия". Счастье как главная цель человеческого бытия, может быть реализовано лишь в справедливом обществе. Это справедливое идеальное общество основано на общности имущества, участии всех в труде и равном распределении. Политический проект Мора является, по своей сути, коммунистическим.

Таким образом, завершая рассмотрение философских исканий эпохи Возрождения, хочется отметить неоднозначность оценок ее наследия. Несмотря на общее признание уникальности ренессансной культуры в целом, этот период долгое время не считался оригинальным в развитии философии и, следовательно, достойным выделения в качестве самостоятельного этапа философской мысли. Однако двойственность и противоречивость философского мышления этого времени не должна

приуменьшать его значения для последующего развития философии, ставить под сомнение заслуги мыслителей Ренессанса в создании основ философии Нового времени. Эпоха Возрождения являет собой не узкоевропейское, а мировое явление. Она, безусловно, имеет самостоятельное значение, но вместе с тем это и подход к новому философствованию, к философии Нового времени, которой суждено было сыграть одну из ведущих ролей в развитии индустриальной цивилизации.

Использованные источники:

1. Блинников Л.В. - Краткий словарь философских персоналий
2. Введение в философию: В 2 тт. Т.1. /Под ред. И.Т. Фролова. – М., 1989. – Глава 2, §5.
3. Радугин А.А. Философия: Курс лекций. – М., 1996. – Тема 5.
4. Спиркин А.Г. Философия: Учебник. – М., 2001. – Глава 3.
5. Философия: Учебник для вузов /Под ред. В.Н. Лавриненко, В.П. Ратникова. – М., 2001. – Раздел II, глава 4.
6. История философии: учебник для высших учебных заведений / отв. ред. В. П. Кохановский, В. П. Яковлев. - 2-е изд., перераб. и доп. - Ростов-на/Д, 2004

*Минулина Г.Д.
студент 4-го курса
кафедра государственного и муниципального управления и права
ФБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИЯТИЙ ТЭК

Актуальность данного исследования направлена на рассмотрение взаимодействия государства и крупных предприятий ТЭК. Эффективность взаимоотношений обеспечит мощный подъем экономики страны. Россия занимает первое место по количеству природных ресурсов, что показывает обеспеченность ими не только для населения, но и для зарубежных стран. Особое внимание стоит уделить программам для совершенствования ТЭК. Именно разработка тщательно запланированного плана на развитие данного комплекса может улучшить компании и повысить экспорт ресурсов за рубеж.

Россия располагает значительными запасами энергетических ресурсов и мощным топливно-энергетическим комплексом (ТЭК), который является базой развития экономики, инструментом проведения внутренней и внешней политики. В настоящее время в России идет процесс формирования многоуровневой системы отношений между органами государственной власти и бизнес-структурами. Особое место в системе представительства интересов в нашей стране принадлежит компаниям ТЭК. Эти компании

играют стратегическую роль в реализации крупнейших государственных экономических, социальных, геополитических проектов.

ТЭК представляет с собой один из межотраслевых комплексов, совокупность тесно взаимосвязанных и взаимозависимых отраслей топливной промышленности и электроэнергетики. На сегодня российские ресурсы составляют: нефть – 13,4%; природный газ – 41,7%; каменный уголь – 43%. Россия занимает 2 место по запасам нефтепродуктов, 5 место по воспроизводству электроэнергии. Отдельно стоит выделить тот факт, что показатели производства электроэнергии и мощности всех электростанций, начиная с 1998 года значительно возросла.

Для государства главное, чтобы ТЭК превратились в мощную и самостоятельную отрасль промышленного производства. Необходимость в повышении конкурентоспособности на мировом рынке. Это необходимо для экспорта не только самих ресурсов, но и продуктов переработки нефти и газа, чтобы значительно повысить доходы в бюджет государства [1].

Как и в любой отрасли, ТЭК сталкивается с проблемами, которые мешают в производстве и добыче ресурсов. Главные проблемы — это снижение объемов прироста запасов сырья и не нахождение за последние время крупных месторождений.

Для самих компаний проблемой является прогрессивное и технологическое отставание своего комплекса. Можно объяснить это малым внедрением новых инноваций и техники в Россию. В целом обеспеченность не превышает 50%. Для государства будет выгодно приобретать новые инновации для добычи и переработки ресурсов у зарубежных компаний. Например, нефтяные компании в процессе переработки сталкиваются с большим количеством примесей. И это отражается на оборудовании компаний и сокращает срок службы. Возрастает необходимость в новом оборудовании и машинах, что и является проблемой на сегодняшний день.

Последним моментом является отсутствие рыночной инфраструктуры и цивилизованного энергетического рынка. Не обеспечивается необходимая прозрачность хозяйственной деятельности субъектов естественных монополий, что негативно сказывается на качестве государственного регулирования их деятельности и на развитии конкуренции.

Для долгосрочного и стабильного обеспечения положения экономики и компаний ТЭК, необходимо разрабатывать долгосрочную политику и планировать устойчивую стратегию на сегодняшний день.

Для улучшения положения ТЭК, государство разрабатывает стратегии и программы. Одной из важной является «Энергетическая стратегия России на период до 2030 г.». Стратегия была утверждена распоряжением правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р. До этого уже была применена на практике аналогичная программа до 2020 года. Стоит сказать, что за период действия данной стратегии объем экспорта топливно-энергетических ресурсов увеличился в 1,6 раза при отклонении прогнозов на

9,6 процентов. Возросло внутреннее потребление ресурсов на 10 процентов к уровню 2000 года. Возрос прирост добычи и производства ресурсов на 26 процентов к уровню на 2000 год.

По данным результат можно сделать вывод, что данная стратегия является устойчивой к внешним условиям для России.

Главной целью масштабной стратегии является эффективное использование природных топливно-энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для роста экономики, и повышения качества жизни населения страны.

В новой стратегии государство планирует геологическое освоение новых территорий на полуострове Ямал и на морских местонахождениях шельфа Баренцева, Печорского и Карского морей [2]. Освоение и постройка новых нефтепроводов и газопроводов обеспечить объем роста ресурсов.

Для государства очень положительно влияет тот факт, что Россия является крупным поставщиком топливно-энергетических ресурсов в целом. В течение ближайших лет экспорт энергоресурсов останется ключевым фактором как для развития национальной экономики, так и для экономического и политического положения России в мировом сообществе. Для улучшения внешнего рынка планируется масштабные проекты по строительству экспортной энергетической инфраструктуры для повышения поставок и транзита российских ресурсов. В настоящей стратегии перечислены такие постройки как Ямал-Европа и нефтепровод Восточная Сибирь – Тихий океан.

Государство регулирует ТЭК через основные механизмы. Под ними понимается создание рациональной рыночной среды. Рынок является благоприятной средой для взаимодействия с ТЭК. Все ресурсы поступают за границу и имеют широкий спрос. Для наших компаний будет огромным плюсом в выход на внешний рынок. Установление тарифного, налогового, таможенного и антимонопольного регулирования. Все ТЭК находится под государственной собственностью, отсюда и требование в эффективности их управления. В стратегии следует уделить внимание на стимулирование и поддержку инициатив компаний в инвестиционной, инновационной и энергосберегающей сферах.

Для государства необходимо улучшить сферу взаимоотношений с зарубежными партнерами, для привлечения инвестиций в сферах ТЭК. На сегодня основные источники инвестиций являются собственные средства, прибыли акционерных компаний с привлечением кредитов и средств дополнительной эмиссии акций. Потребность в капитальных вложениях для развития нефтяного комплекса на период 2009 по 2030 составит: 609-625 млрд. долларов; для газовой промышленности – 565-590 млрд. долларов; электроэнергетика – 572-888 млрд. долларов [2].

В основном по данной стратегии предусмотрено только позитивные результаты для улучшения положения на рынке. Сама программа идет на

улучшение взаимодействия государства и компаниями ТЭК. Положительным является то, что ТЭК хотят выдвинуть на внешний рынок и осуществить привлечение иностранных инвестиций. Планируется освоение новых территорий и построек нефтяных и газовых проводов. Следует не забывать про самих компании, что они нуждаются в новейшем оборудовании и внедрение новых инноваций.

Использованные источники:

1. Кулаговская, Т.А. Проблемы формирования механизмов устойчивости развития экономики нефтяной и газовой промышленности России [Текст] / Т.А. Кулаговская. // Вестник северно-кавказского федерального университета. – 2014. - №4(43). – С.122-127.
2. Министерство энергетики Российской Федерации. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/aboutminen/energostrategy/> - 30.11.2014

*Мирзоев Р.Х.
студент 4-го курса
Совершенова С.А.
студент 4-го курса
Ставропольский ГАУ
Россия, г. Ставрополь*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассказывается об основных направления развития франчайзинга в России.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, франчайзинг.

В результате прошедших реформ значимым явлением в экономике в России стал малый бизнес, на долю которого приходится 21% ВВП, занято 22% трудоспособного населения. В среднем России на 1000 чел приходится 11,3 предприятий малого бизнеса. Наблюдается рост количества предприятий малого бизнеса, составивших в 2013 г. 2063 тыс.ед. Однако, исследования показывают, что из созданных 10 предприятий в течении 1 года разоряются более половины. Наиболее устойчивой формой создания малого предпринимательства является франчайзинг, позволяющий бизнесу в кратчайшие сроки занять свою нишу на рынке [4].

Франчайзинг – это одна из форм «льготного» предпринимательства. Она основана на взаимоотношениях, зафиксированных договором, причем одна сторона (называемая «франчайзер») предоставляет возмездное право действовать от своего имени другой стороне (именуемую «франчайзи»). Посредством франчайзинга происходит расширение рынка сбыта, ассортимента товара.

Впервые в истории мирового бизнеса понятие франчайзинг более полутора веков использовал основатель швейных машин Исаак Зингер. Создание в 1851 г. франчайзинговой системы позволило фирме Зингера организовать обслуживание и ремонт машин на всей территории США, заключив дистрибьюторские соглашения с финансово-независимым организациям.

В настоящее время франчайзинг считается «наиболее прогрессивной формой ведения бизнеса». Он получил развитие более чем в 80 странах мира. В США количество франчайзинговых точек составляет более 800 тыс. ед., Германии – 73 тыс.ед, Мексике – 78 тыс.ед. [3].

В России понятие франчайзинг вошло в практику только в 90-х годах XX века с появлением франчайзинговых компаний основанных как отечественном, так и иностранном капитале. Первыми франчайзинговыми компаниями в России стали Мак Дональдс, Баскин Робинс. В 2007 г. количество франчайзинговых компаний составило 400 ед, в 2013 г. – 1300 ед. Самыми известными в России франчайзинговыми компаниями являются Subway, Ростик'с / KFC, Росинтер (бренд «IL Патио») и т.д.

По своей сущности франчайзинг представляет собой систему взаимоотношений между различными предпринимательскими структурами, по передаче одной стороной другой право ведения конкретного вида бизнеса. Таким образом, в системе франчайзинга принимают участие минимум две стороны (франчайзер и франчайзи), заключившие между собой договор франчайзинга (франшиза).

Франчайзер – это крупная корпорация или фирма, обладающая известной торговой маркой, брендом, высоким рейтингом на рынке. Франчайзер предоставляет другой стороне (франчайзи) на время за определённую плату действовать от его имени и под его торговой маркой. Все условия сотрудничества заранее оговариваются.

Как правило, франчайзи - это небольшая фирма или предприниматель, который приобретает у франчайзера право в течение какого-то времени от его имени и под его торговой маркой функционировать на рынке. Один франчайзер может заключить договор с несколькими франчайзи в одной системе.

Франчайзинговая система основана на использовании какого-либо определенного товара, ассортимент которого должен быть ограничен. Кроме того, для того, чтобы товар был применим в системе франчайзинга, он должен обладать торговой маркой.

В систему франчайзинга могут входить:

- услуги;
- бизнес-процесс (как набор действий в разных сферах: коммерческая, финансовая, организационная, управленческая);
- продукт (конкретное изделие, имеющее реальную форму);

– комплексный товар (сочетание двух или более из вышеназванных товаров).

Исследования показывают, что в структуре российского франчайзинга 43% занимает непродовольственная розница, 23% - услуги населению, 14% - общепит.

Финансовые потоки в системе франчайзинга складываются из:

1. Одноразовой оплата франшизы, которая даёт право франчайзи: использовать интеллектуальную собственность франчайзера; открыть собственную франчайзинговую фирму; получить необходимый набор услуг, нужных для открытия самого предприятия.

2. Регулярных, обязательных платежей в пользу франчайзера (роялти), идущих на покрытие его расходов, вызванных содержанием и развитием всей франчайзинговой системы.

3. Платежей в централизованный фонд рекламы.

4. Прочих выплат, вызванных необходимостью покрыть расходы на оказание дополнительных услуг.

Как уже было сказано, франчайзинг имеет хорошую перспективу для распространения в России. Но имеется ряд проблем, препятствующих этому.

Во-первых, в правовой базе России отсутствует понятие франчайзинга, что приводит к проблемам при регистрации договоров, раскрытии информации, трудностям кредитования и т.д.

Во-вторых, предприниматели, желающие приобрести данный бизнес, вынуждены самостоятельно заниматься поиском информации, заключать договора, осваивать методы работы, в тоже время у них наблюдается недостаточные знания в данной области.

В-третьих, развитие франчайзинга не находит должной поддержки на государственном уровне, отсутствуют организации и специалисты, которые могли бы оказывать консультационные услуги в данной области

По нашему мнению, для развития франчайзинга в России необходимо проводить аргументированную пропаганду франчайзинга, обучение и независимое консультирование потенциальных франчайзеров. Кроме этого необходимо подготовить специалистов-консультантов, обладающих необходимыми знаниями в области франчайзинга [5].

Исследования показали, что франчайзи нуждаются в консультациях по подбору и управлению персоналом, организация бухгалтерского учёта, оформлении договоров, решении правовых вопросов и т.д. Для подготовки специалистов можно организовать в ВУЗах необходимые курсы подготовки и повышения квалификации, или проводить обучение в виде семинаров при объединениях предпринимателей.

Нам представляется возможным использовать опыт США по организации отделов обслуживания субъектов франчайзинга. Указанные отделы оказывают посреднические услуги по заключению контрактов,

подбору франчайзи для франчайзера и наоборот, участвуют в определении источников финансирования и т.д.[]

Таким образом, несмотря на развитие франчайзинга в России темпы роста франчайзинговых фирм незначительны по сравнению с развитыми странами. Практически не развивается в России франчайзинг в сфере производства и услуг. Существенной проблемой является отсутствие заинтересованности органов власти на местах в развитии данного бизнеса, а также недостаточный уровень знаний у предпринимателей. Решение указанных проблем позволит повысить роль франчайзинга в социально-экономическом развитии экономики России

Использованные источники:

1. Васильев Н.М. Франчайзинг и особенности его развития в России / Н.М. Васильев // Финансы. – 2006. - № 2. – с. 26-29.
2. Власова Л. Франчайзинг: рецепт готового бизнеса // Экономика и жизнь.- 2009.-№ 39-с.19
3. Ермакова Н.Ю. Состояние и тенденции малого бизнеса в Ставропольском крае / В сборнике: Проблемы и перспективы развития современного предпринимательства, 2011. - С. 38-41.
4. Ермакова Н.Ю., Христенко А.С., Фролова Т.Ю. Состояние и проблемы развития малого предпринимательства в Ставропольском крае / В сборнике: Актуальные проблемы развития предпринимательства, 2013. С. 61-66.
5. Иновационное предпринимательство: теория, методология, стратегия / Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В., Доронин Б.А., Костюченко Т.Н., Сериков С.С., Босова Т.А., Лисова О.М., Андреев Е.А., Позигунова С.С., Пупынина Е.Г., Милаевская С.С. Ставрополь, 2010. (Издание 2-е, переработанное и дополненное)

Мирошниченко Д.И.

аспирант

кафедра «Менеджмент и маркетинг»

Владимирский институт бизнеса

Российская Федерация, г. Владимир

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Аннотация: в статье описаны основные характеристики торговых центров, определена их роль и значение в современном торговом предпринимательстве.

Ключевые слова: торговый центр, предпринимательство, арендатор, собственник, функции торговых центров.

Отечественное предпринимательство в торговле развивается наиболее быстрыми темпами. Это объясняется тем, что организовать производство значительно труднее, чем развивать торговлю, которая требует только два условия: достаточно устойчивый спрос на реализуемую продукцию и

невысокая оптовая стоимость товаров у производителей, что позволяет торговым компаниям окупить затраты и получить определенную прибыль [1].

Торговые центры представляют собой специфическую форму предпринимательства, в границах которого работают корпоративный бизнес и представители мелкого и среднего бизнеса. Такое объединение отсутствовало ранее, когда корпоративный и мелкий/средний бизнес существовали отдельно друг от друга. Но начиная с середины 20 столетия начался процесс их интегрирования, что в дальнейшем способствует новым торговым объектам получить большее количество конкурентных преимуществ (предоставление новых форм досуга, возможности выбора в одном месте, экономия времени, возможность сравнения схожих товарных групп) и перейти к интенсивному росту розничной торговли.

Торговый центр отличают от других форм торгового предпринимательства следующие организационно-экономические характеристики:

- целостный архитектурный проект сооружения, где располагаются арендаторы, управляемый совместно несколькими субъектами предпринимательства;
- один земельный участок, соответствующий виду торгового центра, в котором имеется потребность (участок может в дальнейшем расшириться под парковку или дополнительные торговые галереи);
- хорошая доступность каждого магазина с удобным входом/выходом для посетителей, а также удобный подъезд для транспорта;
- наличие количества парковочных мест, соответствующему спросу посетителей и формату торгового центра;
- пул арендаторов, который способен предоставить необходимый ассортимент товаров, чтобы удовлетворить покупательский спрос определенной торговой зоны;
- торговый центр формирует эффект синергии, т.е. арендаторы, находящиеся в нем, увеличивают свою привлекательность, способствуют более эффективному привлечению покупательского потока, чем отдельно стоящие магазины;
- торговый центр стремится создать комфортную атмосферу для отдыха и проведения досуга [2].

Работа арендаторов, владельцев торговых центров и управляющих компаний основана на взаимовыгодных отношениях и способствует объединению усилий по разработке процессов улучшения торгового предпринимательства, основной задачей которой является организация партнерства. Собственники торговых центров заинтересованы в экономически эффективной организации работы данного объекта, т.к. от этого напрямую зависит посещаемость и уровень арендной платы. В свою очередь, каждый владелец бизнеса стремится разместить свой магазин в

торговом центре, который создает существенный поток посетителей, обеспечивающий достаточный уровень товарооборота. Наличие в одном месте розничных магазинов различной направленности (одежда, обувь, парфюмерия, техника и т.д.) позволяет экономить время посетителей. Именно этот фактор является одним из важнейших конкурентных преимуществ формата торговых центров.

Следовательно, образуется специфическое объединение владельцев и арендаторов торгового центра, которое позволяет определять данные предпринимательские субъекты как интегрированную бизнес-структуру.

Разумеется, местные органы власти заинтересованы в становлении и росте торговых центров. Хорошая представленность ассортимента местных рынков, акселерация товародвижения и рост комфортности совершения покупок приводят к повышению качества жизни в российских городах.

Важной чертой торговых центров как современной формы торгового предпринимательства, может считаться и организационное пространство, в котором они функционируют. Если более ранние традиционные торговые объекты работали в локальном пространстве, которое состояло из малого количества участников, то в сегодняшних условиях данное пространство более объемное и комплексное. Функционирование торговых центров невозможно без привлечения к ним информационных и финансовых систем, центров подготовки кадров, строительных, страховых и аудиторских компаний, маркетинговых отделов и т.д. Данное организационное пространство непосредственно влияет на работу торгового центра как в качестве прямых ее участников, так и целевых аудиторий, и проявляется оно в форме взаимоотношений владельцев в структуре центров.

С каждым годом все более актуальным становится создание и строительство многофункциональных торговых центров, выполняющих сразу несколько ролей: торговую, развлекательную, офисную, спортивную и т.д. Многофункциональные торговые центры способствуют распределению посетителей/жителей района и оптимизировать транспортные потоки. Объекты, предназначенные только для выполнения одной единственной функции, могут быстро устареть и потерять свое значение, а многофункциональные центры являются более адаптированными к переменам в экономико-социальной жизни общества. Кроме того, такие центры требуют меньших затрат в эксплуатации, несмотря на то, что издержки на их строительство достаточно высокие. Торговые центры способствуют увеличению ценности окружающей территории и развитию инфраструктуры, и, в результате, приводят к росту благосостояния района [3].

Торговые центры должны обеспечить оптимальную представленность в ассортименте магазинов необходимых торговых категорий с целью привлечения целевой аудитории объекта и предоставления максимально возможного выбора.

Торговые центры также выполняют функцию организации точек общественного питания. Еда вне дома обладает отличным потенциалом для развития. Развлекательная функция не менее актуальная тема. Одногo шоппинга для современных жителей городов становится недостаточно, поэтому в последние годы активно развиваются развлекательные операторы. Особенно большой популярностью в торговых центрах пользуются детские развлекательные комплексы, которые, как правило, состоят из детского кафе, платных или бесплатных аттракционов, комнат с развивающими играми, магазинов с детской одеждой и обувью.

Не стоит забывать и об услугах, которые предоставляют торговые центры. Благодаря экономии времени и получению оптимального результата в крупных российских городах наблюдается рост потребности посетителей данных объектов в различного рода услугах: салонах красоты, аптеках, ремонтных мастерских, отделении банка и турагентства, касс по продаже билетов, ателье и т.д. [3].

Изучив торговые центры, можно сделать следующие выводы:

- торговые центры выступают новейшей организационной формой осуществления предпринимательской деятельности, которая появилась и стала развиваться благодаря процессам глобализации и информатизации общества. Наличие крупных информационных сетей и быстрого товародвижения обеспечивает построение таких объектов торговли, которые делают разнообразной свою деятельность и вместе с продажей продукции развивают ее производство и сферу обслуживания;

- торговые центры создают зону здоровой конкуренции для участников бизнеса в рамках предпринимательской структуры;

- значительная широта и глубина ассортимента торговых центров, ускорение товародвижения и повышение комфортности совершения покупок приводят к росту качества жизни в российских городах.

Использованные источники:

1. Пако А. Место действия – торговый центр: явные и скрытые приемы привлечения покупателей, 2-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 218 с.
2. Власова М.Л. Создание торгово-развлекательных центров в России: практический подход. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 368 с.
3. Канаян К., Канаян Р., Канаян А. Проектирование магазинов и торговых центров. – М.: Издательский дом компании «Юнион-Стандарт Консалтинг», 2008. – 424 с.

*Митичкин О.С.
студент 3 курса
Майорова А.В.
студент 3 курса
Кредитно-экономический факультет
Бураков Д.В., к.э.н.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная
политика»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ЧТО ОПРЕДЕЛЯЕТ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ МАРЖИ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ?

Аннотация

В данной статье рассматривается вопрос природы и особенностей формирования высокого уровня маржи в российских коммерческих банках. Выдвигается тезис, согласно которого высокий уровень маржи суть следствие слабого уровня либо полного отсутствия в ряде сегментов межбанковской конкуренции на рынке корпоративного кредита.

Ключевые слова: банк, кредит, концентрация, маржа, конкуренция

Введение

В подавляющем большинстве развитых стран банковское кредитование является важнейшим источником предложения денег национальной экономике банковской системой. К сожалению, на сегодняшний день в России складывается ситуация, когда банковский кредит во многих случаях бывает недоступен с одной стороны, для большинства малых и средних предприятий, работающих на внутренний рынок, и с другой стороны, для потребителей – физических лиц, что в результате приводит к большой закредитованности населения.

Главным фактором, влияющим на возникновение подобной ситуации, является, конечно же, высокая стоимость кредита или иначе, высокий уровень маржи в банках. В 2013 г., согласно данным Годового отчета Банка России, маржа российских банков по основным операциям разной срочности составляла 5–6%⁵², у госбанков она еще выше: например у Сбербанка она составляет 6-7%⁵³.

На взгляд авторов, существует множество причин, обуславливающих неумеренно высокий уровень маржи в российских банках. Ниже мы рассмотрим каждый из этих факторов подробнее.

⁵² Источник: Годовой отчет Центрального Банка Российской Федерации за 2013 г. (утвержден Советом директоров Банка России 24.04.2014 г.) http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2013.pdf

⁵³ Источник: Годовой отчет Сбербанка за 2013 г.

file:///C:/Users/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0/Downloads/Annual_report_ru_2013.pdf

В первую очередь следует отметить, что рынок банковских услуг в России, и в частности кредитный рынок, подвержен высокой монополизации. Первой пятёрке крупнейших банков, включая Сбербанк РФ, принадлежит 53,5% совокупных активов и свыше 49,7% собственного капитала всего банковского сектора (на 01.01.2014)⁵⁴. При этом, стоит отметить, что только за первые 9 месяцев текущего года величина активов пяти крупнейших банков увеличилась на 0,8% при общем увеличении объемов активов по всему банковскому сектору на 11,6% (

Таблица 6). При этом практически треть активов всей банковской системы (28%) составляют активы Сбербанка РФ, а его кредитный портфель — 36% совокупного кредитного портфеля российских банков.⁵⁵

Таблица 6 Концентрация активов по банковскому сектору России⁵⁶

Распределение кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию)	1.01.14		1.10.14	
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу
Первые 5	30 235 131	52,7	34 266 357	53,5
С 6 по 20	10 905 104	19,0	12 661 067	19,8
С 21 по 50	6 483 544	11,1	7 121 860	11,1
С 51 по 200	6 982 880	12,2	7 381 869	11,5
С 201 по 500	2 376 786	4,1	2 206 301	3,4
С 501	539 625	0,9	435 054	0,7
Итого	57 423 070	100,0	64 072 509	100,0

В тоже время основная часть рынка привлеченных средств, в том числе депозитов принадлежит банкам с участием государства (более 50% рынка). В наибольшей степени подобное положение дел определено финансовой поддержкой государства, оказанной системно значимым, а в большей степени именно государственным банкам в рамках антикризисной поддержки в 2008 – 2009 г.г. Значительная часть средств, выделенных государством в целях рекапитализации банковского сектора была направлена на поддержку Сбербанка РФ, ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Банк ВТБ». Следствием проведения подобной политики явился максимальный вклад данных банков общий прирост кредитов в российской экономике.

⁵⁴ Источник: Центральный банк Российской Федерации. Обзор банковского сектора России (интернет-версия) http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1411.pdf и http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010114.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

⁵⁵ Источник: Годовой отчет Сбербанка за 2013 г. file:///C:/Users/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0/Downloads/Annual_report_ru_2013.pdf

Центральный банк Российской Федерации. Обзор банковского сектора России (интернет-версия) http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1411.pdf и http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010114.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

⁵⁶ Источник: Центральный банк Российской Федерации. Обзор банковского сектора России (интернет-версия) http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1411.pdf

Таким образом, мы, с полной уверенностью, можем назвать в качестве первого фактора, влияющего на высокий уровень банковской маржи в коммерческих банках, деформированное поле конкуренции в банковском секторе РФ, что, в свою очередь, было вызвано, в качестве одной из причин, и политикой распределения денежных ресурсов в период глобального экономического кризиса.

Считаем необходимым отметить также, что одним из следствий вышеуказанной проблемы является то, что большинство коммерческих банков на сегодняшний день приобрели своеобразную экономическую власть над населением и предприятиями, выступающими в роли заемщиков, и превратились в своеобразных «ростовщиков», что усугубляется, однако, еще и условиями высокого дефицита ликвидности в банковской системе России. Эту власть обуславливают неумеренно высокие процентные ставки по предоставляемым кредитам, вследствие чего банки имеют возможность перераспределять большую часть добавленной стоимости, созданной зависимыми от них секторами экономики в свою пользу.

Из вышесказанного следует вывод, что на сегодняшний день необходима переориентация рынка банковских кредитов из рынка продавца, монополизированного крупнейшими банками, не переставшими устанавливать диктаторские цены на кредитные ресурсы, в рынок покупателя. Для достижения этой цели необходимо усилить конкурентную борьбу за заемщиков, тем самым снижая процентные ставки по кредитам и, как следствие, уровень банковской маржи.

Таким образом, считаем нужным заметить, что одними из приоритетных направлений деятельности Центрального банка, а также, возможно и антимонопольной службы, на сегодняшний день, должны стать создание условий для развития конкуренции в российском банковском секторе, его демонаполизация и противодействие недобросовестной конкуренции.

Также интересным является тот факт, что в «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г.» в качестве одного из признаков российской банковской системы выделяется «высокая концентрация» банковского бизнеса в банках с высокой долей государственного участия.⁵⁷ В «Стратегии...» предполагается также постепенный выход государства из капиталов крупнейших государственных банков, таких как ОАО «Сбербанк РФ» и группы ВТБ. Однако, уже сейчас, накануне 2015 года, можно сделать вывод о том, что за прошедший период указанная мера не была предпринята, однако, даже если бы это и случилось, то она скорее всего не изменила бы монопольного статуса вышеуказанных банков. Таким образом, создание условий для возникновения справедливой

⁵⁷ Источник: Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. «О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/491345/>

конкуренции на российском рынке банковских услуг, предусмотренное в проекте «Стратегии...» не было реализовано.

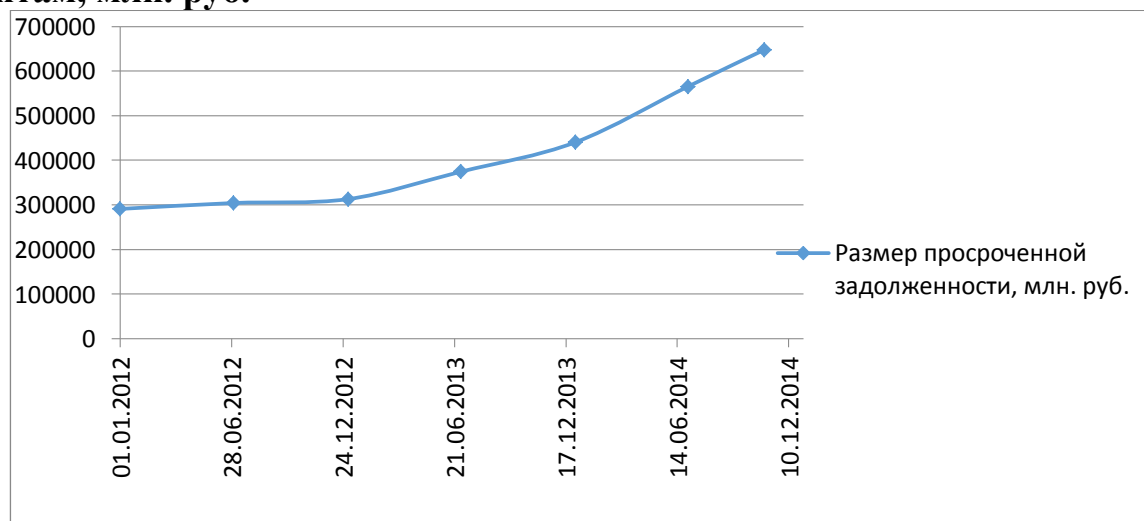
В качестве второго фактора, определяющего уровень маржи, считаем возможным выделить риски, присутствующие в деятельности коммерческих банков. Данные риски, однако, плохо поддаются точной оценке и калькуляции, в то же время они заставляют банки повышать ставки по кредитам, при одновременном снижении ставок по депозитам, вследствие чего расширяется «коридор» банковской маржи.

На сегодняшний день, банковская система подвержена множеству рисков – макроэкономических, отраслевых, индивидуальных заемщиков. Однако, самым существенным среди них, на наш взгляд, является риск невозврата кредитов. В целом по рынку просрочка по кредитам составляет около 6% или около 650 млн. руб. Тогда как у отдельных банков этот показатель достигает 25-30%.⁵⁸

За последние три года можно наблюдать все возрастающий размер просроченной задолженности по кредитам коммерческим банкам (

Рисунок 4). Как видно из графика, за каждые полгода размер задолженности возрастал в среднем на 15%. В целом, за рассматриваемый период размер задолженности по кредитам увеличился в 2,3 раза с 291 047 млн. руб. на 01.01.2012 до 647 834 млн. руб. на 01.11.2014.

Рисунок 4. Динамика размера просроченной задолженности по кредитам, млн. руб.⁵⁹



Безусловно, ни один банк не захочет нести убытки из-за недобросовестных плательщиков, однако, по мнению авторов, коммерческие банки сегодня подходят к оценке риска невозврата кредитов слишком

⁵⁸ Источник: Рейтинг банков на 01.11.2014 по показателю «Просроченная задолженность по кредитам, выданным физ. лицам» среди банков, занимающих с 1 по 50 места в рейтинге по объемам кредитования <http://mir-procentov.ru/banks/ratings/credits-delay-part-fl.html>

⁵⁹ Источник: составлено авторами на основе данных: Рейтинг банков на 01.11.2014 по показателю «Просроченная задолженность по кредитам, выданным физ. лицам» среди банков, занимающих с 1 по 50 места в рейтинге по объемам кредитования <http://mir-procentov.ru/banks/ratings/credits-delay-part-fl.html>

консервативно. Вследствие этого они в большинстве случаев перестраховываются и устанавливают ставку по кредитам на таком уровне, что она становится способной покрыть вышеуказанный риск ни один раз. Таким образом, в результате указанных действий, премии за индивидуальные риски неплательщиков начинают превышать все разумные пределы.

Третьим фактором, влияющим на величину маржи, закладываемой коммерческими банками в ставки по кредитам, является ставка рефинансирования или ключевая ставка, установленная Центральным банком России. Если рассматривать развитие экономики в бескризисное, спокойное для нее время, то именно ставка, по которой Банк России кредитует коммерческие банки и является главным оправданием высоких процентных ставок по банковским кредитам. Ни для кого не секрет, что в нашей стране ставка рефинансирования на порядок выше, чем в большинстве развитых стран, что не дает возможности банкам кредитовать население и предприятия под более низкий процент. Следовательно, с этой точки зрения, сравнительно высокая ставка, устанавливаемая Центральным банком является препятствием на пути к созданию рынка кредитов с меньшей маржой между стоимостью финансирования и размещения ресурсов.

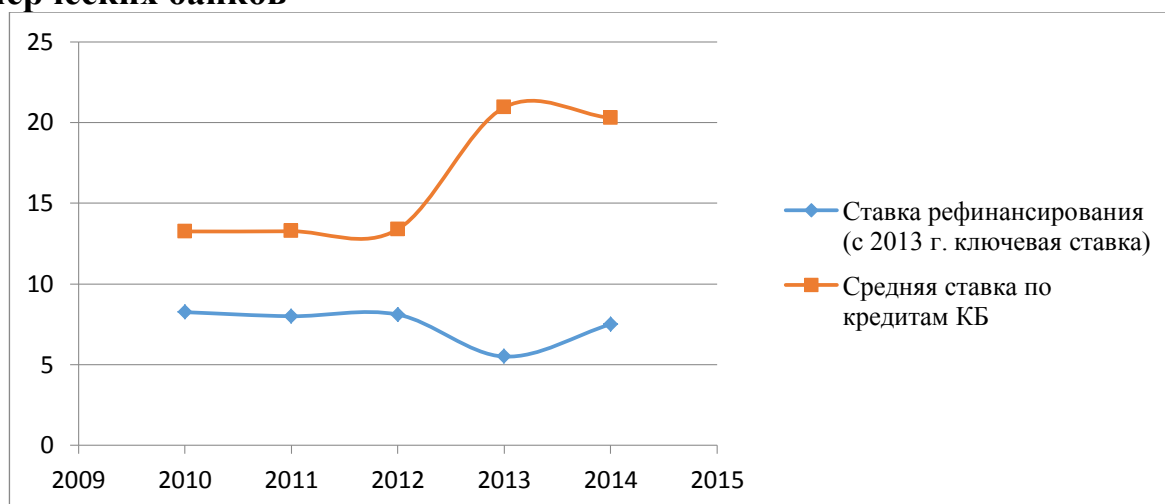
Вопрос о снижении ключевой ставки до оптимального уровня неоднократно поднимался и поднимается учеными-экономистами на научных конференциях и на страницах печатных журналов. Большинство мнений сводится к тому, что повышение ставки рефинансирования однозначно провоцирует повышение процентов по кредитованию российскими банками. Ассоциация российских банков также периодически обращалась к Центральному банку с предложением о снижении ключевой ставки. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что пока Центральный банк не уменьшит ключевую ставку, он скорее будет препятствовать снижению ставок по кредитам у коммерческих банков.

Таким образом, можно говорить о том, что ключевая ставка должна устанавливаться Центральным банком с расчетом на то, что в зависимости от ее уровня, коммерческие банки будут устанавливать свои ставки по кредитам, закладывая большую или меньшую маржу.

Однако хотелось бы заострить внимание не столько на размере ставки рефинансирования, сколько на риске ее изменчивости, непредсказуемости. Волатильность ключевой ставки в России способствует повышению уровня кредитного риска для коммерческих банков, который, в свою очередь способствует росту банковской маржи. Как известно, экономика в целом, и в частности банковский сектор очень чувствительны ко всякого рода изменениям. Поэтому хотелось бы обратить внимание на **Ошибка! сточник ссылки не найден.**, на котором представлена сравнительная динамика ставки рефинансирования Центрального банка Российской

Федерации и средней ставки по кредитам коммерческих банков. Ключевая ставка была установлена Банком России взамен существующей ставки рефинансирования 13 сентября 2013 года. Как видно из графика, вследствие этого изменения произошел резкий скачок процентных ставок по кредитам. Это произошло даже несмотря, на то, что ключевая ставка установленная в 2013 году была существенно ниже, чем ставка рефинансирования в предыдущий период (5,5% и 8,25% соответственно).⁶⁰ В ставках по кредитам за этот же период произошло увеличение с 13,38% до 20,93%⁶¹, что безусловно существенно увеличило уровень маржи в российских банках.

Рисунок 5 Сравнительная динамика ставки рефинансирования (с 13 сентября 2013 г. - ключевая ставка) и средней ставки по кредитам коммерческих банков⁶²



Однако, в некоторых случаях не только, и не столько уровень ключевой ставки или ее волатильность влияет на процентные ставки по кредитам. Речь идет, в частности, о кредитовании банками малого и среднего бизнеса. Таким образом, в качестве следующей причины, влияющей на удорожание кредитов и повышение уровня маржи, рассмотрим динамику финансовых показателей предприятий-заемщиков. Банки очень часто учитывают влияние данного фактора при установлении условий кредитования. Однако, к сожалению, на сегодняшний день в банковской сфере сложилась такая ситуация, что как при положительной, так и при отрицательной динамике финансовых показателей предприятий ставка по кредитам для них растет. При том, обратим внимание, что при малейшем ухудшении финансового положения предприятие попадает в ситуацию своеобразного порочного круга: уровень кредитного риска для подобных предприятий возрастает, это влечет за собой повышение цены кредита и соответственно его недоступность. Недоступность же, в свою очередь, еще

⁶⁰ Источник: Информационно-правовой портал Гарант.ру <http://base.garant.ru/10180094/>

⁶¹ Источник: Центральный Банк Российской Федерации <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=procstavnew>

⁶² Источник: составлено авторами на основе <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=procstavnew> и <http://base.garant.ru/10180094/>

более усугубляет финансовое состояние предприятий, что, опять же ведет к дальнейшему удорожанию заемных средств.

Все вышесказанное приводит к тому, что большинство представителей малого бизнеса на сегодняшний день очень и очень осторожно относятся к принятию на себя кредитных обязательств и стремятся свести их к минимуму. Как правило, многие предприятия предпочитают краткосрочные кредиты – от полугода до полутора лет с целью ликвидации кассовых разрывов и пополнения оборотных средств. Также, следствием нестабильности российской экономики явилось и то, что сегодня как предприятия, так и банки очень внимательно следят за своей долговой нагрузкой.

В тоже время многие компании видят выход из данной ситуации в лизинговых операциях и предпочитают их в качестве альтернативы кредитам. В таком случае, они могут позволить себе выплатить 12-13% годовых вместо 23-25% которые на сегодняшний день устанавливают банки.

Судя по проведенным опросам предпринимателей, самая сложная ситуация с кредитным финансированием складывается на сегодня в сельском хозяйстве. Это происходит даже несмотря на наличие специальных федеральных программ, предусматривающих субсидирование процентных ставок для сельхозпроизводителей.

Продолжая разговор о секторе малого и среднего бизнеса, стоит отметить, что безусловно, бизнес нуждается как в периодическом пополнении своих оборотных средств, так и в расширении розничных сетей, увеличении производственных мощностей, усовершенствовании логистических комплексов. Однако, уровень ставок по кредитам на эти цели, как правило, на 1,5-2% выше, чем по кредитам «на оборотку», и в большинстве случаев инвестиционный кредит можно получить лишь от крупных банков — таких как Сбербанк или Газпромбанк. А поскольку и в этом случае кредиты не предоставляются на долгий срок, то обязательства ложатся тяжким бременем на экономику компании.⁶³

Итак, проблему вышеописанного порочного круга для предприятий малого и среднего бизнеса на рынке кредитования, а также высокой стоимости банковских кредитов для них могла бы решить эффективная государственная финансово-кредитная политика. Однако, только при условии, что ее тактика и механизм будут соответствовать реальному сектору экономики, а не быть оторванными от него и действовать исключительно в своих интересах, как это нередко происходит на сегодняшний день. Таким образом, было бы целесообразно уже на данном этапе развития рынка банковского кредитования пересмотреть характер и цели государственных денежно-кредитной и финансовой политик, что

⁶³ Источник: Экспертонлайн. «Ростовщики, а не партнеры». Ивантер А. «Эксперт» №30-31 от 22 июля 2013 <http://expert.ru/expert/2013/31/rostovschiki-a-ne-partneryi/>

привело бы к достижению эффективного механизма кредитования, и, как следствие, экономическому росту в нашей стране.

Однако, рассмотрев вышеуказанные причины, раздвигающие «коридор» маржи, закладываемой в процент по кредитам коммерческими банками, нельзя не коснуться и того, что банки могут изначально закладывать высокий уровень, требуемой доходности в свой финансовый план. Другими словами, банки могут определять уровень кредитных и депозитных ставок только исходя из желаемой прибыли. Так, следует отметить, что за первые 9 месяцев текущего года банки уже заработали прибыли сопоставимо с 2013 годом (2759,1 млрд руб. и 2135 млрд руб. соответственно).⁶⁴ Из этого можно сделать вывод, что банки имеют все возможности снизить величину спреда процентных ставок по кредитам и депозитам, и, как следствие, повысить спрос заемщиков на кредит, однако не делают этого, продолжая гонку за высокими прибылями.

В заключение, хотелось бы сказать, что любому государству необходима стабильная и устойчивая банковская система. Но на пути к стабильности, нужно решить ряд проблем, которые сформировались в течение длительного периода функционирования экономики. Конечно, каждой проблеме придется уделить немало времени и сил, но результат, однозначно, будет стоить того. Безусловно, высокий уровень банковской маржи не должен диктовать неподъемно высокую для заемщиков ставку по кредитам. И чтобы решить данную проблему изменить свой подход нужно не только банку, но и государству в целом. Так как на высокий уровень ставки кредитования влияет не только желание банков увеличить свою прибыль, но и высокая ключевая ставка, которая превышает размеры ставок в других развитых странах в несколько раз. Также государству, в лице Центрального банка, необходимо решить проблему высокого уровня инфляции, которая влияет на кредитную политику коммерческих банков.

Таким образом, решение сформулированных проблем, должно обеспечить стабильное развитие экономики в будущем, и позволить населению увеличить потребление, а также инвестиции в сферы бизнеса, за счет не только собственных средств, но и кредитов, которые помогут населению в реализации своих идей, а не будут рассматриваться в качестве последней надежды.

Использованные источники:

1. Burakov, D.V. Sources of Credit Cyclicity: A Theoretical Literature Overview. *Review of European Studies*, 6(1), pp. 151-159;
2. А. Ивантер, Л. Калянина, С. Сумленный «Ростовщiki, а не партнеры»/Экспертonline/«Эксперт» №9 (841) 04.03.2013 URL:

⁶⁴ Источник: Центральный банк Российской Федерации. Обзор банковского сектора России (интернет-версия) http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1411.pdf

<http://expert.ru/expert/2013/09/gostovschiki-a-ne-partneryi/> (Дата обращения: 07.12.2014)

3. Бураков Д.В. Кредитный риск и стадное поведение: взаимосвязь и методы идентификации / Д.В. Бураков // Управление риском. – 2014. - № 1. – с. 58;

4. Бураков Д.В. Одержимые поиском ренты: межстрановой анализ кредитных рынков. Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – 25-2. – с. 84.

5. Информационно-правовой портал Гарант.ру. URL: <http://www.garant.ru/> (Дата обращения: 07.12.2014)

6. Лаврушин О.И. Банковское дело / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. – 10-е изд., стер., -М.: КНОРУС, 2013;

7. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. – 4-е изд., стер., -М.: КНОРУС, 2008;

8. Лаврушин О.И. Кредит и экономический рост / О.И. Лаврушин // Банковское дело. 2010. - № 1. – с. 24;

9. ОАО «Сбербанк России». Годовой отчет за 2013 год. Утвержден Общим собрание акционеров ОАО «Сбербанк России» 10.06.2014. URL: http://www.sberbank.ru/moscow/ru/investor_relations/disclosure/annual_reports/ (Дата обращения: 05.12.2014)

10. Рейтинг банков на 01.11.2014 по показателю "Просроченная задолженность по кредитам, выданным физ. лицам" среди банков, занимающих с 1 по 50 места в рейтинге по объемам кредитования. URL: <http://mir-procentov.ru/banks/ratings/credits-delay-part-fl.html?date1=2014-11-01&date2=2014-07-01> (Дата обращения: 06.12.2014)

11. Центральный банк Российской Федерации. Годовой отчет за 2013 год. Утвержден Советом директоров Банка России 25.04.14. URL: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2013.pdf (Дата обращения: 05.12.2014)

12. Центральный банк Российской Федерации. Обзор банковского сектора Российской Федерации. (интернет-версия) № 145 ноябрь 2014 года. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1411.pdf (Дата обращения: 06.12.2014)

13. Центральный банк Российской Федерации. Официальный сайт. URL: <http://www.cbr.ru/> (Дата обращения: 07.12.2014)

Митрофанова К.Б.
студент
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти

ПРИНЦИПЫ И ЭТАПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы построения системы управления кредитным риском, основные принципы и этапы процесса управления

Ключевые слова: кредитный риск, кредитная политика, эффективность системы кредитования

Управление кредитными рисками является основным в банковской деятельности. Под управлением кредитным риском понимается способность банка, во-первых, верно оценить величину риска, которую банк может на себя взять, во-вторых, верно оценивать в любой момент величину взятого на себя риска, и, в-третьих, поддерживать величину принятого кредитного риска на запланированном уровне, а также при необходимости изменять его величину.

Управление кредитным риском - логичная составляющая совокупной стратегии банка, обуславливающая необходимость использования системного подхода в силу того, что происходящие в банке бизнес-процессы, базирующиеся на кредитных отношениях, затрагивают все его существенные отношения и связи [2].

Предварительным условием создания сильного банка является создание эффективного процесса управления кредитами. Существуют следующие ключевые задачи управления кредитами:

- формирование хорошо развитой кредитной политики и процедуры;
- хорошее, оптимальное управление портфелем;
- эффективный контроль за кредитами;
- наличие высококвалифицированного персонала.

Кредитная политика создает основу всего процесса управления кредитами. Кредитная политика банка определяется, во-первых, общими установками относительно операций с клиентурой, которые тщательно разрабатываются и фиксируются в меморандуме о кредитной политике, и, во-вторых, практическими действиями банковского персонала, интерпретирующего и воплощающего в жизнь эти установки. Следовательно, в конечном счете, способность управлять риском зависит от компетентности руководства банка и уровня квалификации его рядового состава, занимающегося отбором конкретных кредитных проектов и выработкой условий кредитных соглашений.

Кредитная политика определяет объективные стандарты и параметры, которыми должны руководствоваться банковские работники, отвечающие за предоставление займов и управление ими. Политика определяет основу

действий Совета Директоров, законодателей и лиц, принимающих стратегические решения, а также предоставляет возможность внешним и внутренним аудиторам оценить степень и качество управления кредитами в банке.

Перед банком стоят следующие задачи в отношении кредитной политики:

- минимизировать ручную обработку операций сотрудниками банка - издержки на персонал и минимизация операционных рисков;
- минимизировать ручное оформление клиентом документов - временные издержки обслуживания клиента и создание для клиента комфорта при обслуживании;
- минимизировать потери по кредитным рискам;
- получить экспертную систему автоматической оценки кредитных рисков на основе научных и гибких методов.

Когда кредитная политика сформулирована правильно, четко проводится сверху и хорошо понимается на всех уровнях банка, она позволяет руководству банка поддерживать правильные стандарты в области кредитов, избегать излишнего риска и верно оценивать возможности развития дела [1].

Разработка кредитной политики представляется особенно важной, когда банку предстоит адаптироваться к сложным и постоянно меняющимся условиям экономики и когда перед ним стоит задача, ранее никогда не возникавшая или возникавшая, но не получавшая должного внимания.

Управление кредитным риском - это и процесс и сложная система. Процесс начинается с определения рынков кредитования, которые часто называются «целевыми рынками». Он продолжается в форме последовательности стадий погашения долгового обязательства.

Банки зачастую не располагают надежно разработанным процессом управления кредитным риском. Среди наиболее часто встречающихся недостатков можно отметить следующие: отсутствие письменно зафиксированного в виде документа изложения политики; отсутствие ограничений в отношении концентрации портфеля; излишняя централизация или децентрализация кредитного руководства; плохой анализ кредитуемой отрасли; поверхностный финансовый анализ заемщиков; завышенная стоимость залога; недостаточно частые контакты с клиентом; недостаточные проверки и отсутствие сбалансированности в процессе кредитования; отсутствие контроля над займами; неспособность к увеличению стоимости залога по мере ухудшения качества кредитов; плохой контроль за документированием займов; чрезмерное использование заемных средств; неполная кредитная документация; отсутствие классификации активов и стандартов при формировании резервов на покрытие убытков по кредитам; неумение эффективно контролировать и аудировать кредитный процесс.

Эти недостатки выливаются в слабость кредитного портфеля, включая чрезмерную концентрацию кредитов, предоставляемых в одной отрасли или секторе хозяйства, большие портфели неработающих кредитов, убытки по кредитам, неплатежеспособность и не ликвидность.

На многих рынках банкам приходится действовать в таких экономических условиях, которые характеризуются наличием объективных трудностей для качественного управления кредитами, что лишний раз свидетельствует о важности усиления такого управления.

Управление кредитным риском основывается на определенных принципах, основными из которых являются принципы, представленные на рисунке 1.



Рисунок 1. Основные принципы управления кредитным риском

Выделяют несколько этапов, которые необходимо выполнить банку для построения эффективной системы кредитования и управления кредитными рисками:

- формулировка кредитной политики банка.
- разработка организационной структуры кредитного подразделения.
- создание системы принятия административных решений.
- разработка внутренних нормативных документов в области кредитования, в том числе системы лимитирования, ценообразования, авторизации.
- разработка процедуры проведения кредитного анализа (принятие стандартизованных форм и документов анализа сейчас становится практикой, преимущество такого подхода заключается в том, что он делает оформление, анализ, проверку и решение о кредитовании намного проще).

- создание системы мониторинга кредитов и взыскания долгов.
- организация контроля и регулирования уровня кредитного риска банка в целом.
- обучение специалистов всех кредитных подразделений банка.

Управление кредитным риском включает организованную определенным образом последовательность действий, разделяемых на следующие этапы: выявление факторов кредитного риска; оценка степени кредитного риска; выбор стратегии (принятие решения о принятии риска, отказе от выдачи кредита или применении способов снижения риска); выбор способов снижения риска; контроль изменения степени кредитного риска.

Основная задача первого этапа управления риском заключается в выявлении причин его возникновения. Следовательно, целью идентификации факторов кредитного риска как первого этапа управления является определение причин, вызывающих реализацию этого вида риска. В настоящей работе исследуются только внешние факторы. Внешние факторы можно разделить на факторы, непосредственно связанные с заемщиком: готовность и возможность заемщика выполнять взятые на себя обязательства и факторы, связанные с предметом обеспечения по кредиту.

По аналогии с кредитным риском конкретного заемщика при идентификации факторов риска кредитного портфеля банка выделяют две группы факторов: факторы, связанные с риском заемщиков (внешние) и внутренние. Внешние факторы риска совокупности кредитных вложений банка имеют одну основу с внешними факторами риска индивидуального заемщика - риск неисполнения в каждом конкретном случае обязательства заемщика по возврату ссуды и уплате процентов. Однако применительно к портфелю ссуд, риск выражается не в потенциальных причинах неисполнения обязательств заемщиком, а в их последствиях. Реализация кредитного риска в части неисполнения отдельным заемщиком своих обязательств отражается на качестве совокупного портфеля банковских кредитов. Качество кредитного портфеля банка характеризуется такими показателями, как размер просроченных ссуд, ссуды погашенные с нарушением сроков погашения, не обслуженные в срок кредиты, списанные кредиты и т.п. Отклонение данных показателей от стандартных величин, увеличение их, является прямой угрозой снижения доходов, капитала банка и является проявлением кредитного риска портфеля.

Методики оценки риска позволяют определить величину кредитных рисков, дать им различную оценку. От правильности выбора методики оценки риска зависит правильность оценки прогнозируемых потерь [2].

Для эффективной оценки кредитных рисков важно правильно подобрать метод оценки кредитоспособности заемщика и кредитного портфеля банка. Существует множество методов для оценки кредитных рисков, которые имеют свои достоинства и недостатки.

Итак, под управлением кредитным риском понимается способность банка верно оценить величину риска, которую банк может на себя взять, верно оценивать в любой момент величину взятого на себя риска, а также поддерживать величину принятого кредитного риска на запланированном уровне, а также при необходимости изменять его величину. Управление кредитным риском предполагает применение совокупности методов и инструментов минимизации риска. Методики оценки риска позволяют определить величину кредитных рисков, дать им различную оценку. От правильности выбора методики оценки риска зависит правильность оценки прогнозируемых потерь.

Использованные источники:

1. Владимирова А. С. Стратегия управления кредитными рисками коммерческого банка // Банковские технологии. – 2009. - № 6.
2. Воронин Ю. М. Управление банковскими рисками: учебник для вузов. – М.: НОРМА, 2009.
3. Кирсанова Е. П. Банковский менеджмент: учебное пособие для вузов. – М.: Перспектива, 2007.

*Михалева Г.В.
старший преподаватель
Ухтинский государственный технический университет
Россия, г. Ухта*

**ПРАКТИКА НАЗНАЧЕНИЯ УГОЛОВНЫХ НАКАЗАНИЙ ЗА
НЕЗАКОННУЮ РУБКУ ЛЕСНЫХ НАСАЖДЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ
РЕСПУБЛИКИ КОМИ)**

Аннотация: в статье рассмотрены материалы современной судебной практики, связанные с назначением уголовных наказаний за преступления, совершенных путем незаконной рубки лесных насаждений по материалам Республики Коми.

Ключевые слова: лесные насаждения, правонарушения в сфере лесопользования, незаконная рубка лесных насаждений, приговор суда, уголовное наказание.

Республика Коми (далее по тексту - РК, Республика) находится на крайнем северо-востоке Европейской части России. Граничит на западе, северо-западе и севере с Архангельской, на востоке — с Тюменской, на юго-востоке — со Свердловской, на юге — с Пермской, на юго-западе — с Кировской областями [1].

Республика расположена большей частью в зоне тайги. Леса занимают около 70% [2] территории: преобладает ель, сосна, встречаются кедр, пихта, лиственница. Лес в республике является основным природоформирующим фактором и дает различные виды полезной продукции.

Лесной комплекс Республики Коми сегодня - это около 24% валового

внутреннего продукта, свыше 12% поступлений в бюджет, 33,4% валютной выручки. Здесь работает каждый третий человек, занятый в промышленном производстве [3, с.7].

В виду указанных выше обстоятельств на территории Республики Коми совершается большое количество правонарушений, посягающих на лесные ресурсы. Одним из эффективных механизмов охраны лесов является применение уголовно-правовых норм об ответственности за незаконную рубку лесных насаждений.

Примером может служить судебное производство, которое проходило в Койгородском районном суде Республики Коми [4]. Булычев В.В. совершил незаконную рубку деревьев в особо крупном размере, а также незаконную рубку деревьев в значительном размере. Преступления совершены при следующих обстоятельствах. Булычев В.В. в соответствии с трудовым договором являясь работником ООО, при выполнении работ по заготовке древесины на делянке согласно договору подряда, разрабатываемой ООО, решил совершить незаконную рубку деревьев эксплуатационного леса, расположенных за границей территории делянки с целью повышения общего объема заготовленной им древесины. Реализуя свой умысел, осознавая общественно опасный характер своих действий, из личной заинтересованности, при помощи бензопилы спилил двадцать одно дерево породы сосна, общим объемом 18,7 кубических метра, семь деревьев породы ель, общим объемом 2,5 кубических метра, девять деревьев породы береза, общим объемом 3,7 кубических метра, одно дерево породы осина, общим объемом 0,9 кубических метра. В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации № 273 от 08.05.2007г. «Об исчислении размера вреда, причиненного лесам вследствие нарушения лесного законодательства» в результате незаконных действий Булычева В.В. лесному фонду причинен ущерб, который является особо крупным.

Он же, Булычев В.В. решил совершить незаконную рубку деревьев эксплуатационного леса, расположенных за границей территории делянки с целью повышения общего объема заготовленной им древесины. Реализуя свой умысел, осознавая общественно опасный характер своих действий, из личной заинтересованности, при помощи бензопилы спилил шесть деревьев породы сосна, общим объемом 4 кубических метра и два дерева породы ель объемом 0,6 кубических метра. В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации № 273 от 08.05.2007г. «Об исчислении размера вреда, причиненного лесам вследствие нарушения лесного законодательства» в результате незаконных действий Булычева В.В. лесному фонду причинен ущерб.

При ознакомлении с материалами дела Булычев В.В. заявил ходатайство о постановлении приговора без проведения судебного разбирательства. В судебном заседании Булычев В.В. виновным себя в совершении незаконной рубке деревьев, в особо крупном размере, а также

незаконной рубке деревьев в значительном размере, признал полностью и с предъявленным обвинением согласился.

Выслушав мнение государственного обвинителя, представителя потерпевшего Смутьского С.А., не возражавших против проведения судебного заседания в порядке, установленном ст. 316 УПК РФ, удостоверившись в том, что подсудимый понимает предъявленное ему обвинение, согласен с ним, осознает характер и последствия заявленного ходатайства, а также то, что оно было заявлено после предварительной консультации с защитником, суд считает возможным постановить обвинительный приговор в отношении Булычева В.В. без проведения судебного разбирательства.

Суд квалифицирует действия Булычев В.В. по ч. 3 ст. 260, ч. 1 ст. 260 УК РФ, как незаконную рубку деревьев, совершенную в особо крупном размере, а также как незаконную рубку деревьев, совершенную в значительном размере.

С учетом тяжести содеянного, данных о личности подсудимого, обстоятельств, смягчающих наказание, суд пришел к выводу о возможности исправления подсудимого без реального отбывания наказания, то есть считает возможным назначить наказание условно.

Руководствуясь ст. 316 УПК РФ, приговорил признать Булычева В.В. виновным в совершении преступлений, предусмотренных ч. 3 ст. 260, ч. 1 ст. 260 УК РФ и назначить наказание:

- по ч. 3 ст. 260 УК РФ – в виде лишения свободы на срок 2 (два) года 8 (восемь) месяцев;

- по ч. 1 ст. 260 УК РФ – в виде лишения свободы на срок 3 (три) месяца.

В соответствии с ч. 3 ст. 69 УК РФ по совокупности преступлений, путем частичного сложения наказаний, окончательно назначить Булычеву В.В. наказание в виде лишения свободы на срок 2 (два) года 9 (девять) месяцев.

В соответствии со ст.73 УК РФ назначенное наказание считать условным с испытательным сроком 6 (шесть) месяцев, в течение которого осужденный своим поведением должен доказать свое исправление. Возложить на Булычева В.В. обязанности: встать на учет в Уголовно-исполнительную инспекцию по месту жительства, куда являться на регистрацию один раз в месяц, не менять место жительства без уведомления данного органа.

Иным примером может служить уголовное дело, рассмотренное Сыктывкарским городским судом Республики Коми [5]. Подсудимый Казак В.Л. совершил незаконную рубку лесных насаждений, совершённую в крупном размере, при следующих обстоятельствах. В период времени до 11 июля 2013 года у Казак В.Л. возник преступный умысел на совершение незаконной рубки лесных насаждений на территории лесничества

Государственного учреждения Республики Коми «С» (далее по тексту - ГУ РК «С») г. Сыктывкара Республики Коми.

В период с 11 по 15 июля 2013 года, Казак В.Л., реализуя свой преступный умысел, действуя из корыстных побуждений, с целью заготовки дров, осознавая, что договор аренды или купли-продажи лесных насаждений у него отсутствует, проехал в №... выдел ... квартала лесничества ГУ РК «С», который входит в состав особо охраняемой природной территории - Государственного природного заказника, где в нарушение ст.ст. 29, 30, 94 Лесного кодекса РФ, умышленно, осуществил путем спиливания принадлежащей ему бензопилой незаконную рубку лесных насаждений, относящихся к категории защитных лесов, а именно двадцати шести деревьев породы «берёза» в объёме 6.71 кубометра, четырех деревьев породы «осина» в объёме 1.78 кубометра и одного дерева породы «сосна» в объёме 0.087 кубометра. Срубленные деревья Казак В.Л. с помощью лиц, не подозревавших о его преступных намерениях, с территории ГУ РК «С» вывез, распорядившись ими по своему усмотрению.

В результате Казак В.Л. осуществил незаконную рубку лесных насаждений общим объёмом 8.58 кубометра, причинив государственному лесному фонду ущерб в крупном размере на общую сумму 121 895 рублей.

Подсудимый Казак В.Л. вину свою по предъявленному обвинению признал частично и пояснил суду, что он действительно 13.07.2013 года совершил незаконную рубку деревьев, а именно 10 штук берёзы и 2 осины, которые были сухостоем и он не знал, что для их рубки нужно разрешение, рубку деревьев совершил при помощи принадлежащей ему бензопилы. На месте валки деревьев были уже пни деревьев со свежими спилами. С суммой, которая представлена за спилы деревьев, Казак не согласен, так как она должна быть меньше, поскольку он не спиливал то количество деревьев, которое ему вменяется. В своих первоначальных показаниях и при проверке показаний на месте оговаривал себя в количестве деревьев, поскольку перед допросом кто то, кто точно он пояснить не может, ему сказал, что если он будет признавать себя виновным, то возможно примирение сторон.

Оценив показания Казак В.Л., данные им в ходе досудебного производства по делу о том, что он умышленно совершил валку 25 деревьев, суд считает, что его показания в этой части соответствуют действительности, поскольку подтверждаются другими исследованными в судебном заседании доказательствами, и поэтому этим показаниям суд отдаёт предпочтение и кладет их в основу приговора. Оснований не доверять показаниям Казак В.Л. в этой части у суда не имеется, поскольку они были получены с соблюдением требований закона, подтверждены иными доказательствами.

Несмотря на частичное признание вины подсудимым его виновность в совершении вышеуказанного преступления, подтверждается показаниями

представителя потерпевшего, свидетелей, а также письменными материалами дела.

Размер вреда, причиненного лесам вследствие нарушения лесного законодательства, исчисляется согласно Постановлению Правительства РФ №273 от 08 мая 2007 года «Об исчислении размера вреда, причиненного лесам вследствие нарушения лесного законодательства» (далее - Постановление № 273). В соответствии с пунктом 1 раздела I Приложения №1 Постановления № 273 размер ущерба за незаконную рубку деревьев хвойных пород диаметром ствола 12 см. и более и деревьев лиственных пород с диаметром ствола 16 см. и более, равен 50-кратной стоимости древесины деревьев хвойных пород с диаметром ствола 12 см. и более и деревьев лиственных пород с диаметром ствола 16 см. и более, исчисленных по ставкам платы за единицу объема лесных ресурсов. В соответствии с пунктом 1 раздела I Приложения №1 Постановление №273, размер ущерба за незаконную рубку деревьев хвойных пород, не достигшие диаметра ствола 12 см., и деревьев лиственных пород не достигшие диаметра ствола 16 см., равен 50-кратной стоимости древесины деревьев хвойных пород с диаметром ствола 12 см. и деревьев лиственных пород с диаметром ствола 16 см., исчисленных по ставкам платы за единицу объема лесных ресурсов. Согласно пункта 6 Приложения №3 Постановление №273 при исчислении стоимости древесины разделение ее на деловую и дровяную не производится. В этом случае применяется ставка платы, установленная в отношении деловой древесины средней категории крупности. Для определения размера ущерба, причиненного нарушением лесного законодательства РФ, согласно п. 5 Приложения №3 Постановление №273, применяются ставки, установленные Постановлением Правительства РФ № 310 от 22.05.2007 г. «О ставках платы за единицу объема лесных ресурсов и ставок платы за единицу площади лесного участка, находящегося в федеральной собственности» (далее — Постановление № 310), в отношении вывозки древесины на расстояние до 10 км. (первый разряд такс) для Железнодорожного района Республики Коми (к которому относится территория лесничества, согласно Таблицы 3 Постановления № 310, увеличенные в 1,3 раза, согласно ст. 3 Федерального закона № 216-ФЗ от 03.12.2012 г. "О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов". Для сосны ставка платы за 1 кубм деловой древесины средней категории крупности составляет 134,08 руб. Для березы ставка платы, за 1 кубм деловой древесины средней категории крупности составляет 67,39 руб. Для осины ставка платы за 1 кубм деловой древесины средней категории крупности составляет 13,34 руб. Согласно пункту 8 Приложения №3 Постановления № 273 размер ущерба исчисляется с точностью до 1 рубля.

С учетом вышеуказанного, определяем размер вреда, причиненного лесному насаждению, вследствие незаконной рубки: для сосны ставка:

134,08 руб.*0,087кбм=11,66*50раз=583,25 руб=583руб (с точностью до 1 руб.); Для березы: 67,39 руб.*6,71 кбм=452,19 руб.*50раз=22609,35 руб=22609 руб. (с точностью до 1 руб.); Для осины: 13,34 руб.* 1,78 кбм=23,75руб*50раз=1187,00 руб=1187 руб. (с точностью до 1 руб.). Согласно п. 9 Приложения №3 Постановление №273 размер ущерба, исчисленный в соответствии с таксами, увеличивается в 5 раза, если лесонарушение совершено на особо охраняемых природных территориях (583руб+22609 руб+1187руб)*5 раза Ш 895 рублей. Размер ущерба, причиненного лесному насаждению вследствие незаконной рубки 26 деревьев породы береза, 4 деревьев породы ель и 1 дерева породы сосна, по Акту о лесонарушении составляет 121 895 рублей,

За основу приговора суд берет показания представителя потерпевшего, свидетелей, письменные материалы дела, которые согласуются между собой, дополняют друг друга и сомнений у суда не вызывают. Заключение экспертов сомнений у суда не вызывает, проведены в установленном законом порядке, объективно согласуются с доказательствами, положенными судом в основу приговора. Оценив протокол явки с повинной, суд считает, что изложенные в ней сведения соответствуют действительности, так как нашли свое подтверждение другими доказательствами исследованными в судебном заседании. Признательные показания подсудимого суд не считает самооговором, поскольку они объективно согласуются с совокупностью доказательств, положенных в основу приговора. Нарушений норм УПК при сборе доказательств не допущено.

При назначении наказания суд руководствуется требованиями ст.6, ст.60 УК РФ. При определении вида и размера наказания суд учитывает обстоятельства совершенного преступления, место совершения преступления, характер и степень общественной опасности совершенного виновным преступного деяния, данные о личности подсудимого, наличия отягчающих и смягчающих наказание обстоятельства, а также состояние здоровья подсудимого, его семейное и социальное положение.

В деле имеется гражданский иск Сыктывкарского природоохранного межрайонного прокурора о взыскании с подсудимого денежных средств в размере 121 895 рублей в пользу федерального бюджета Российской Федерации. В соответствии со ст. 1064 ГК РФ материальный ущерб, причиненный преступными действиями, подлежит возмещению в полном объеме. Таким образом, требования о возмещении материального ущерба в размере 121 895 рублей причиненный Российской Федерации виновными действиями Казак В.Л., в соответствии со ст.1064 ГК РФ подлежат удовлетворению в полном объеме и подлежат взысканию с подсудимого Казак В.Л., поскольку данный иск обоснован материалами дела.

Руководствуясь ст.ст. 303-304, 307-309 УПК РФ, суд приговорил признать виновным Казак В.Л. в совершении преступления,

предусмотренного п. «г» ч.2 ст.260 УК РФ и назначить ему наказание в виде 6 месяцев исправительных работ, по месту его работы, с удержанием 5% из заработной платы в доход государства.

Гражданский иск Сыктывкарского природоохранного межрайонного прокурора удовлетворить. Взыскать с Казак В.Л в пользу Федерального бюджета Российской Федерации на счет его регионального бюджетного администратора – Комитета лесов Республики Коми в счет возмещения ущерба, причиненного преступлением, гражданский иск в сумме 121 895 (сто двадцать одна тысяча восемьсот девяносто пять) рублей.

В соответствии с приговором Мирового судьи Усть-Цилемского судебного участка Республики Коми [6] Тухватов С.А. совершил незаконную рубку лесных насаждений в крупном размере, то есть преступление, предусмотренное ст. 260 ч. 2 п. «г» УК РФ.

Суд признал Тухватова С.А. виновным в совершении преступления, предусмотренного ст. 260 ч.2 п. «г» УК РФ и назначил ему наказание в виде 250 часов обязательных работ.

Несмотря на внушительное количество обвинительных приговоров за преступления, совершенные путем незаконной рубки лесных насаждений, количество преступлений остается весьма значительным.

В соответствии с лесным, земельным, уголовным и административным законодательством все леса подлежат защите и охране от незаконных порубок. Данные меры осуществляют Министерство природных ресурсов Российской Федерации, Государственная лесная охрана и иные органы, а обеспечивают исполнение органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Однако, как показывает практика, данных мер недостаточно для искоренения преступлений в данной сфере.

Использованные источники:

1<http://www.komirsp.ru/geography/>

2<http://cao-tayur.ru/pages/212/>

3Заборцева, Л. П. ЛЕСНОЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ КОМИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л. П. Заборцева, В. И. Чупров. -Сыктывкар : СЛИ, 2013. - Режим доступа: <http://lib.sfi.komi.com>.

4<https://rospravosudie.com/court-sysolskij-rajonnyj-sud-respublika-komi-s/act-100527955/>

5<https://rospravosudie.com/court-syktvykarskij-gorodskoj-sud-respublika-komi-s/act-465849144/>

6<https://rospravosudie.com/court-ust-cilemskij-sudebnyj-uchastok-s/act-207709923/>

Мишина О.Г.
студент магистратуры 1 курса заочной формы обучения
факультет экономики и менеджмента
Магистерская программа «Экономика
фирмы и отраслевых рынков»
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»

МОДЕЛЬ ДЮПОНА И ЕЁ ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность вопроса оценки рентабельности фирмы заключается в бесконечном обсуждении развития рынка и услуг в масштабах области, региона или страны, и перераспределением его среди участников. Любая коммерческая организация первоначально направлена на получении прибыли, и при оценке деятельности компании, как в целом, так и по отдельным направлениям (рентабельность реализованной продукции; рентабельность персонала; рентабельность инвестиционного капитала), прибегает к элементарным аналитическим отчетам.

В сложившейся ситуации на мировом рынке и на нестабильном этапе развития экономики в целом, руководители и собственники компаний уделяют все больше и больше времени оценки деятельности своей компании. Аналитический отчет позволяет сделать вывод об эффективности работы организации, выявить слабые и менее эффективные отделы в фирме, и как следствие разработать план по улучшению и развитию. Чем эффективней работает компания, тем она сильнее и, как правило, вытесняет наиболее слабых игроков с рынка. А это означает, что рынок перераспределяется, компания занимает новые ниши рынка, увеличивает объем деятельности компании, и, следовательно, растет прибыль организации.

В настоящее время в практике известны десятки показателей, используемых для оценки состояния компании: рентабельность продаж, рентабельность активов и собственного капитала, оборачиваемость активов, стоимость компании и т.д. Все показатели могут являться объектами управления и характеризовать ход того или иного процесса компании. Что же такое рентабельность предприятия? Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий доходность бизнеса. Предприятие рентабельно, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.

Одна из наиболее распространенных моделей анализа является модель DuPont. Данный анализ был предложен специалистами компании «DuPont» (TheDuPontSystemofAnalysis) в 1919 году. К этому времени достаточно широкое распространение получили показатели рентабельности продаж и оборачиваемости активов. В модели DuPont впервые несколько показателей были увязаны вместе и приведены в виде треугольной

структуры (см. рис. 1). В вершине находится коэффициент рентабельности совокупного капитала ROA (returnonassets), как основной показатель, характеризующий отдачу, получаемую от средств, вложенных в деятельность компании, а в основании два факторных показателя: рентабельность продаж (размер прибыли) NPM (NetProfitMargin) и оборачиваемость активов TAT (TotalAssetsTurnover).

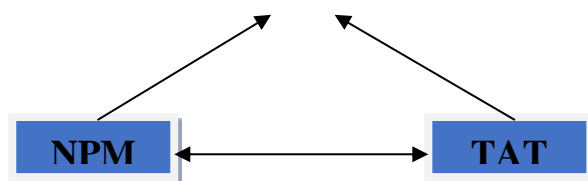


Рис. 1. Взаимосвязь показателей модели DuPont

ROA - Рентабельность активов, совокупного капитала - это показатель эффективности оперативной деятельности предприятия. Является основным производственным показателем, отражает эффективность использования инвестированного капитала. Рентабельность активов – это тоже рентабельность инвестиций. Участники предприятия инвестируют свои средства в предприятие, предприятие инвестирует эти средства в активы, активы инвестируются в производство (оборот), каждый оборот приносит прибыль – инвестиционный доход. Другое дело, что внутренние инвестиции инвестициями называть не принято, так сложилась традиция. В ином случае *рентабельность активов* следовало бы называть *рентабельностью внутренних инвестиций*, а то, что сейчас называется рентабельностью инвестиций – *рентабельностью внешних инвестиций*. А все вместе называлось бы, соответственно, – *рентабельностью инвестиций*. Тем не менее, придется принять устоявшуюся точку зрения, т. е. под рентабельностью инвестиций понимать прибыльность только внешних инвестиций – вложений, сделанных в предприятие его учредителями и/или участниками. Соответственно, под инвестиционным доходом – только доходы от внешних инвестиций: дивиденды, проценты и т.п. Доходы, полученные в результате обычной (в том числе операционной) деятельности принято называть операционными (или шире – обычными) доходами.

TAT - Оборачиваемость активов отражает, сколько раз за период оборачивается капитал, вложенный в активы предприятия, т. е. оценивает интенсивность использования всех активов независимо от источников их образования. С другой стороны, показывает, какую часть выручки компания имеет с вложенных в активы денежных средств. Рост данного показателя говорит о повышении эффективности их использования.

NPM – Рентабельность продаж – показывает, какую сумму чистой прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. Иными словами, сколько средств остается у предприятия после покрытия себестоимости продукции, выплаты процентов по кредитам и уплаты налогов. Показатель рентабельности продаж характеризует важнейший аспект деятельности компании - реализацию основной продукции, а также позволяет оценить долю себестоимости в продажах.

Преимуществом использования метода «DuPont», является возможность определения дополнительных показателей для оценки:

1) ROE - Рентабельность собственного капитала – Собственники получают рентабельность от своих инвестиций в виде вкладов в уставный капитал. Они жертвуют теми средствами, которые формируют собственный капитал организации и получают взамен права на соответствующую долю прибыли. С позиции собственников рентабельность наилучшим образом отражается в виде рентабельности на собственный капитал и является наиболее важным для акционеров компании. Так как характеризует прибыль, которую собственник получит с рубля вложенных в предприятие средств.

Таким образом, рентабельность совокупных активов определяется двумя факторами: прибыльностью продаж и оборачиваемостью активов. Оба эти фактора образуют мультипликативную модель. Данная модель четко отражает бухгалтерскую отчетность, первый показатель отражает - отчет о прибылях и убытках; второй - актив баланса и соответственно третий - пассив баланса.

2) Финансовый рычаг (Leverage): соотношение заемного капитала и собственного капитала компании и влияние этого отношения на чистую прибыль. Чем выше доля заемного капитала, тем меньше чистая прибыль, за счет увеличения расходов на выплату процентов.

3) Стоимость заемного капитала (CDC): определяется как отношение процентных расходов к величине заемного капитала с учетом эффекта налогового щита.

Полученные значения можно использовать в качестве исходных данных и ориентиров для построения политики предприятия руководителями в основных сферах деятельности:

1. прибыльность продаж (ценовая политика, управление постоянными и переменными издержками, выбор оптимального объема продаж и д.р.);
2. оборачиваемость активов (управление активами, займами);
3. структуры капитала (стоимость капитала, налоговая политика, соотношение долгосрочного и краткосрочного долга и т.д.).

Подводя итог рассмотренного вопроса можно отметить, что на практике существует огромное количество методик по проведению анализа рентабельности организации, какую использовать каждая компания выбирает для себя сама. Важно создать комплексный подход к изучению

показателей из разных направлений деятельности компании: отдельно оценить показатели производства, продаж, логистических служб, отдела закупок и т.д. Если бизнесом руководит непосредственно собственник компании, то верность полученных показателей после анализа в большей степени достоверна, остается только правильно разработать план по улучшению или сохранению данных показателей. А если бизнесом руководит «назначенное лицо», то часто бывает, что собственнику бизнеса доводится только та информация, которую они действительно хотят слышать, и она далека от действительности (так сказать натягивают показатели для отчетности). Сколько это может продлиться, неизвестно, но конец плачевный гарантирован – потеря рынка и банкротство компании. Но есть выход из данной ситуации, можно прибегнуть к услугам сторонней организации. Аналитические компании своевременно выполняют анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы. После чего, можно так же разработать план действий улучшить показатели к следующему оценочному периоду.

Использованные источники:

1. Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л., Экономический анализ // Инфра-М, 2005 г, 222 с.
2. Грачёва Р. Е., Оценка рентабельности // Методология бухгалтерского учета, www.buhlabaz.ru, 18.11.2014 г.
3. Плотников Д., Оценка рентабельности бизнеса, // Технологии корпоративного управления, www.iteam.ru, 19.11.2014 г.

*Мишина Т.П.
студент 3го курса
Ульяновский государственный
технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

Аннотация:

в статье проводится анализ особенностей инвестиционного климата в России, обстоятельств его формирования и проблем, препятствующих успешному развитию инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционный климат; инвестиционная деятельность; проблемы развития.

Для российской экономики минувший год стал одним из самых неблагоприятных за последние десять лет. На сегодняшний день приток капитала в Россию в виде портфельных и прямых инвестиций, депозитов и кредитов даже наполовину не покрывает потребность страны в инвестировании.[4]

К 2015 году в России сложилась ситуация острого «инвестиционного голода»

По данным Росстата иностранные инвестиции в Россию за девять месяцев 2014 года увеличились на 15,7%. Однако на фоне их провала за тот же период 2013 года на 14,4%, такой результат нельзя назвать положительным.[3]

Инвестиционная привлекательность РФ снижается с каждым годом. Об этом свидетельствует сокращение доли реинвестированных прямых капиталовложений. К тому же, большая часть инвестиций из-за границы приходится на поступления из офшоров, которые вряд ли можно назвать «иностранными» в общепринятом понимании этого слова.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале (66,3%) составили «прочие инвестиции». А говоря понятным всем языком – кредиты и займы на сумму почти 380 миллиардов долларов. Меньше трети вложений из-за границы пришлось на прямые инвестиции, и совсем уж «крохи» достались инвестициям портфельным.[3]

В середине 2014 года произошел спад инвестиций, связанный с окончанием масштабных строек и крупных инвестпроектов. Рост инвестиций наблюдается лишь в сфере добычи несырьевых полезных ископаемых, организации отдыха и торговле.

К сожалению, общая ситуация с количеством (а самое главное, с качеством) привлеченных в Россию инвестиций складывается неутешительная.

Рассмотрим ряд причин, почему инвесторы не хотят вкладывать деньги в Россию.

1.Высокий уровень коррупции. График нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере за последние годы выглядит устрашающе. Только по официальным данным размер нецелевого использования бюджетных средств в 2012 году (718, 5 млрд. рублей) в три раза превысил тот же показатель 2002 года. Другими словами, за первые 10 лет XXI века воровать в России стали в три раза больше![3]

Что уж говорить о масштабах коррупции в «предолимпийские» годы? Миллиарды рублей ежегодно «вымываются» из российской экономики, оседая на частных счетах зарубежных банков.[1] О каком привлекательном инвестиционном климате может идти речь в ситуации, когда без серьезных взяток (или связей) в России не делается вообще ничего?

2.Сложность открытия и ведения собственного бизнеса. В ежегодном рейтинге по благоприятным условиям ведения бизнеса Doing Business (составляется Всемирным банком и IFC) за 2014 год Россия поднялась со 112 на 93 место.

Стремительный скачок нашей страны сразу на 19 пунктов позволил России войти в тройку лидеров по темпам улучшения деловой среды. К слову, нашими ближайшими «соседями» по рейтингу оказались Барбадос и Сербия.

Исследование Всемирного банка включает в себя оценку страны по 10 показателям: налогообложение, регистрация собственности, получение разрешений на строительство и другим критериям. По трем параметрам (защита инвесторов, разрешение неплатежеспособности и кредитование) Россия показала худшие результаты, чем годом ранее.

В любом случае, 93-е место – это по-прежнему очень далеко от ТОПа. Кроме того, вряд ли оценку Всемирного банка можно назвать объективной, ведь данное исследование проводится лишь в столицах (в нашем случае, соответственно, в Москве). А ведь разница в доходах Москвы и, например, Ингушетии составляет 40 раз!

Эксперты Всемирного банка подчеркивают высокую бюрократизацию всех важных процедур в бизнес-сфере. Так, например, для строительства здания в России необходимо собрать более 50 документов (в Сингапуре разрешительных «бумажек» понадобится всего 11).

Для улучшения ситуации нужно, как минимум, уменьшить время регистрации форм и разрешить осуществлять операции через Интернет.

3. Противоречивость и количество законодательных актов. Запутанность отечественной законодательной базы известна далеко за пределами нашей страны. Скажем, Конституция – самый важный документ любого государства, в России содержит 137 статей (для сравнения, в Конституции США всего 7 статей и 27 поправок).

4. Высокий уровень экономической преступности. В нашей стране уровень экономической преступности (в том числе, и киберпреступлений) гораздо выше среднемирового и среднеевропейского показателей.

В такой ситуации доверять свои деньги недостаточно защищенным компаниям захочет далеко не каждый.

Среди причин, «отпугивающих» иностранных и отечественных инвесторов, можно назвать и высокую стоимость заемных средств, и жесткую привязку России к собственной нефти как к основному источнику наполнения бюджета, и низкое качество образования.

В числе факторов, ухудшающих инвестиционный климат в России, отдельно стоит отметить отсутствие экономического роста и неразвитость фондового рынка. По итогам 2014 года около половины акций ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа) показали отрицательную динамику (в том числе, и такие «гиганты» как ВТБ, Газпром, Роснефть и Лукойл).[2]

Использованные источники:

1. Дроздова В.В. Инвестиционный климат в российской Федерации: проблемы инвестиционной привлекательности национальной экономики // Финансы и кредит. — 2012. — № 2. — С. 28—31.
2. Управление инвестиционной и инновационной деятельностью / http://vasilievaa.narod.ru/9_6_97.htm
3. Федеральная служба государственной статистики / <http://www.gks.ru/>

*Мищенко Т.Л.
старший преподаватель
Толмачева Е.А.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

ПОСЛЕДСТВИЯ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ: ЭМБАРГО И КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Экономическая ситуация настоящего времени «подогревается» не только политическими факторами, как показывает реальность, но и тем беспределом, что сейчас происходит на Украине. Негативным последствием сложившихся условий для России является наложение штрафных санкций со стороны Евросоюза и США. По их мнению, Россия причастна к дестабилизации ситуации на Украине.

В свою очередь, ответом на санкционные меры против нашей страны стал эмбарго на ряд сельскохозяйственных товаров, импортируемых из-за рубежа. В августе этого года Указом Президента России был запрещён ввоз на территорию РФ «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских лиц или присоединившееся к наложению санкций на Россию.¹ Под эмбарго попали страны ЕС, США, Австралия, Канада, Норвегия. Конкретный перечень товаров, в отношении которых вводятся ограничения, определило правительство РФ. В список входят мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи. Суммарный годовой объём импорта, попавшего под санкции, оценивается в 9 миллиардов долларов США.[1]

Каковы же последствия данного действия? Конечно, голосовавшие против нас, начали подсчитывать убытки. Одно за другим терпели поражение фермерские хозяйства, в первую очередь, германские, американские и литовские. Ведь они экспортировали в Россию сельскохозяйственной продукции на несколько миллиардов долларов в год. Хочется надеяться, что европейские страны все же осознали опрометчивость своих решений.

После того, как ввоз продуктов питания из Европы был запрещен, весь уклон на обеспечение россиян продовольствием стал делаться именно на отечественное сельское хозяйство. Перед нашими фермерами открылись новые возможности реализации своей продукции внутри страны. Получается, что вырученные деньги будут оставаться внутри страны. Качество продукции растениеводческой и животноводческой отраслей ничем не уступает качеству импортных товаров. Таким образом, для

Российской Федерации, в целом, эта ситуация беспроигрышная. Что же касается отдельных регионов, то здесь их положение хотелось бы рассмотреть подробнее.

На протяжении многих лет Орловская область занимает лидирующее место по производству и реализации сельскохозяйственной продукции. В 2013 году, до принятия санкций против России обстановка с производством продукции складывалась вполне благополучно. (Таблица 1)

Таблица 1 - Продукция сельского хозяйства в фактически действовавших ценах (млн.руб.)[2]

Регион	2013г.	
	животноводство	растениеводство
Российская Федерация	1 774 105	2 016 717
Центральный федеральный округ	436 868,1	509 868
Орловская область	35 056,4	13 521,7
Доля продукции региона:		
- в ЦФО	8,03	2,65
- в РФ	1,97	0,67

Доля Орловской сельскохозяйственной продукции в ЦФО составляет 8% по животноводству и почти 3% по растениеводческой группе. Это указывает на значительную роль Орловской области в производстве сельскохозяйственной продукции.

Отчетный год показал результаты выше предыдущего. Так, по данным Департамента сельского хозяйства на 10.02.14, за четыре минувших месяца в сельскохозяйственных организациях произведено 35,5 тыс. т молока. Продуктивность коров составила 5 205 кг, что на 14 кг выше аналогичного периода предыдущей зимовки. Для успешного проведения зимовки в летне-осенний период своевременно были подготовлены все животноводческие помещения. А также в полном объеме хозяйствами области были заготовлены корма.[3]

Урожайность зерновых в 2014 году превысила прошлогодний показатель на 4,8 ц/га. Министерство сельского хозяйства страны сообщило, что, по данным на 25 сентября, в России намолочено более 93 млн. тонн зерна, это почти на 20 млн. тонн больше показателей 2013 года. В Центральном федеральном округе, в состав которого входит Орловская область, намолот составляет 23,8 млн. тонн в первоначально оприходованном весе.[4]

Таким образом, Орловская область и Россия, в целом, готова предложить качественное сырье и продукты сельскохозяйственного

производства и тем самым обеспечить продовольственную безопасность страны. Надежды Правительства РФ на ЦФО и Орловскую область полностью оправданы.

Использованные источники:

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do>
3. http://agroday.ru/analytics/obzor_rynka_zhivotnovodstva_v_orlovskoi_oblasti_po_sostojaniyu_na_10022014/
4. <http://izvestia.ru/news/577849>

Моисеев В.Н.
студент 4го курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева,
факультет экономики и финансов
Россия, г. Москва

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

В статье прослеживается наличие взаимосвязи между развитием общества и развитием теории факторов производства, когда ученые последовательно связывали источники формирования конкурентных преимуществ предприятия выделением отдельных компонентов фактора Труд: физическая сила – навыки – технология – способность к новшествам – информация – знания – организационный потенциал – социально ответственное поведение.

Ресурсы занимают главное место в хозяйственной деятельности любого предприятия, и практики требуют от экономической теории понимания того, наличие каких ресурсов обуславливает преимущества одних предприятий перед другими.

Понятие «экономические ресурсы» является основой в экономической теории и рассматривается как источники, средства обеспечения функционирования и развития производства.

К факторам производства обычно относят все то, что, участвуя в производственном процессе, создает, делает, производит товары и услуги. Экономические ресурсы становятся факторами производства в тот момент, когда они превращаются в товар или услугу, то есть тогда, когда они могут принять участи в процессах рыночного обмена, орудия труда, материалы, а также все виды накопленных финансовых ресурсов в разных их формах.

В процессе развития общества и соответствующего этому развитию уровню производства (хотя можно утверждать и обратное, что процессы развития общества определяются процессами развития производства) и эволюции экономической теории, основной задачей которой является осознание, упорядочение, объяснение процессов хозяйствования, трех основных факторов производства в какой-то момент стало недостаточно для того, чтобы объяснить различия в результативности деятельности

предприятий на рынке: одни предприятия становились более успешными, чем другие, несмотря на использование казалось бы одинаковых исходных факторов, с помощью которых они производили продукт для рынка.

Результатом этого явилось появление различных направлений в экономической теории, объясняющей различия между предприятиями за счет наличия дополнительных факторов. Рассмотрим, какими же факторами производства могут объясняться конкурентные преимущества предприятий:

1) Наличием предпринимательских способностей—способностей к новациям

2) Разницей в технологиях, когда технология рассматривается как искусство организованно и осмысленно объединять и реализовывать комплексный набор знаний, информации, методов, финансовых и технических средств [4],

3) Разницей в знаниях, которыми владеет, прежде всего, менеджмент[2],

4) Разницей в информационном обеспечении, в информации как ресурсе, представляющем собой сведения, данные, значения экономических показателей,

5) Разницей в организационном потенциале, основанном на организационной культуре как совокупности индивидуальных ценностей, убеждений и норм поведения отдельных работников предприятия (Ансофф),

6) Здесь следует отметить, что в исследовании последних лет в качестве дополнительных факторов обозначаются издержки и задолженности организации [1].

7) Разницей в поведении по отношению к обществу в целом, не с точки зрения производства и распределения произведенного товара, а с точки зрения формирования социально ответственного поведения и по отношению к внутренним, и по отношению ко внешним стейкхолдерам.

8) Используя терминологию «Теории постиндустриального общества», рассматривающую развитие человечества через призму трех эпох: Премодерна, Модерна и Постмодерна, можно говорить о разных типах производства, характерного для каждой эпохи. Премодерну соответствует натуральное производство и мануфактурное производство, Модерну – индустриальное производство, а Постмодерну – постиндустриальное производство. Тот или иной тип производства определяется содержанием факторов производства.

В период, называемый в экономической литературе «периодом первоначального накопления капитала» и имеющий довольно размытые временные рамки, происходит формирование Капитала в денежной форме. В этот период фактор Труд рассматривается не только как физическая сила, но и как навыки и умения. Фактором Земля становятся оснастка, станки, оборудование. Развитие рыночного способа ведения экономического хозяйства [4], основанного на эквивалентном денежном обмене приводит к

формированию денежных избытков, то есть формированию Капитала в денежной форме К денежн.

Что же является характерной особенностью индустриального общества и сформировавшего его индустриального производства? Технология производства. В индустриальном производстве под фактором Труд понимают совокупность процедур по преобразования фактора Земля в блага.

Но развитие рынка приводит к его насыщению, предприятиям все труднее достигать своих экономических целей, используя базовые факторы производства, выделение такого источника конкурентных преимуществ как технология уже не гарантирует достижения предприятием целей хозяйствования. Появляется необходимость в поиске дополнительного источника (ресурса, фактора) достижения цели. Шумпетер разрабатывает теорию прибыли как результат осуществления нововведений, базирующуюся на необходимости проведения постоянных инноваций предпринимателем-новатором. Конкурентные преимущества формируются за счет такого фактора как Предпринимательская способность. Фактически речь идет о выделении одной из составляющих фактора Труд, а именно способности человека к созданию новшеств. Так же можно говорить, что поступательное развитие предприятия и экономики в целом возможно только за счет инновационного капитала К инновац., именно он обеспечивает конкурентные преимущества предприятию в эпоху Модерна.

По мере перехода общества к Постмодерну уже и наличия способности к инновациям тоже становится недостаточно. На первый план выходит информация. Здесь необходимо уточнить, что сама по себе информация не может сделать предприятие конкурентоспособным. Информация как дополнительный фактор производства есть дальнейшее выделение одной из специфических способностей человека, то есть информация является составляющей фактора Труд.

Многие ученые говорят о современном нам обществе как не просто информационном, но когнитивном. По мнению Б.Польрэ: «Когнитивный капитализм – это вид капитализма, в котором знание (в широком смысле, объединяющем науку и другие формы знаний) становится доминантой в процессе накопления». На первый план выдвигаются знания как самостоятельный фактор производства. Но и знания, несомненно, есть способность человека, способность классифицировать объекты окружающего мира и использовать опыт как отдельного человека, так и человечества в целом, в конечном счете мы опять наблюдаем модернизацию фактора Труд. Накопление знаний приводит к формированию когнитивного капитала К когнитив. В отличие от способности к инновациям, формирующим инновационный капитал, сформировать информационный капитал сложнее, но несравнимо сложнее сформировать когнитивный капитал.

Рассматривая и предпринимательскую способность, и информацию, и знания, речь как правило шла об отдельном человеке – предпринимателе. Это он способен инициировать новшества, владеть информацией, обладать знаниями. Но дальнейшее развитие теории привело к тому, что источник конкурентных преимуществ начали искать не в отдельном человеке, а в социуме.

Все более популярными становятся рассуждения о необходимости социально ответственного поведения предприятий на рынке, которое формирует социальный капитал предприятия К социал.

Таким образом, мы можем говорить о последовательной цепочке ценностей, сформированных по мере выделения из фактора Труд специфических способностей человека, определяющих на разном уровне развития хозяйственных отношений конкурентоспособность предприятия. Эта цепочка выглядит следующим образом: инновационный капитал – технологический капитал – информационный капитал – когнитивный капитал – организационный капитал – социальный капитал. Наличие каждого из этих капиталов обеспечивало предприятиям на разных этапах развития производственных отношений конкурентные преимущества. И если большинство российских предприятий в настоящее время находятся на уровне, на котором владения технологическим капиталом достаточно для обеспечения конкурентных преимуществ, то на весьма насыщенных западных рынках необходимо уже не просто формирование организационного капитала как совокупности способностей и отношений сотрудников предприятия, а формирование социального капитала, основанного на нормах поведения, ценностях и отношениях общества в целом. [4]

Использованные источники:

1. Жуликов П.П. «Некоторые противоречия основных догматов экономической теории»//Проблемы современной экономики, № 3 (27) 2012 г.
2. Макаров В.Л. Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2013 г.
3. Осипов Ю.М. Теория хозяйства. Учебник в трех томах. – М.: Изд-во МГУ, 2012 г.
4. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2011 г.

*Молдавский А.В.
магистрант
РЭУ им. Плеханова Ивановский филиал
Россия, г. Иваново*

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Рассмотрены инновационные продукты и услуги банковского сектора, их коммерциализации.

Ключевые слова: коммерциализация, банковский сектор, инновационные продукты.

В экономике любого государства банковский сектор занимает важное место. Являясь элементом общей экономической системы, кредитные организации своей деятельностью создают возможность эффективной работы всех элементов.

Развитие рыночных отношений в нашей стране, возрастающая роль потребителя услуг, предъявляют новые требования к системе управления банками, увеличению объёма продаж банковских продуктов, совершенствованию существующих технологий, а также внедрению новых сервисных услуг. Наличие острой конкуренции у коммерческих банков приводит к борьбе за клиентов.

Перед организациями встаёт проблема выбора стратегического развития, постановки конкретных задач перед структурными подразделениями, определения основных принципов политики и тактики в сфере банковской деятельности. Повысить эффективность банковской деятельности в условиях снятия льгот с июля 2015 г. помогают инновационные технологии.

Сейчас инновации не просто одно из явлений, которое определяет экономический рост и развитие, но и основное направление развития во всех сферах банковского сектора. Они представляют собой коммерциализацию новшеств в форме технологий, продуктов и услуг, являющихся результатом научных исследований, достижений и открытий, качественно отличающихся от своих аналогов.

В современных условиях нестабильности экономики опасно концентрироваться на узком спектре предоставляемых банковских услуг. Поэтому банки предлагают своим клиентам все более широкий спектр банковских продуктов, в том числе с инновационным наполнением.

Банковский сектор всегда старался использовать последние достижения науки и техники для облегчения и ускорения выполнения различных операций. Сейчас на передний план выходят кредитные организации, которые, полностью перестраивают свою деятельность в соответствии с нормами современных технологий.

Банковскую инновацию можно охарактеризовать как конечный

результат научно-технической деятельности банка, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта или услуги, направленный на лучшее удовлетворение имеющихся потребностей клиентов или формирование новых в процессе управления ресурсным потенциалом банка [2].

Продиктованная современными экономическими условиями необходимость создания инновационных способов обслуживания клиентов выявляет потребность по внедрению эффективных систем в практику банковского дела самых современных услуг и способов их продвижения.

Для клиента в настоящий момент важно, чтобы инновационная банковская услуга обладала всем набором нужных для него качеств и смогла удовлетворить его потребность. Инновационность банковской услуги должна выделять ее от аналогичных банковских услуг и наделять её совокупностью множества полезных свойств.

В число результатов использования инновационных технологий можно отнести:

- модернизацию банковской системы;
- повышение уровня производительности труда в банковском секторе;
- повышение уровня проникновения банковских услуг;
- повышение роли банковской системы в развитии инновационной экономики страны.

В российской практике существует ряд проблем, которые тормозят активное развитие инновационных банковских услуг, в том числе предоставляемых через Интернет:

- несовершенство законодательной базы;
- недоверие клиента к услугам;
- недостаточное развитие российской части Интернета и др.

Нами было проведен опрос 100 респондентов с целью выявления, устраивает ли ассортимент услуг, которые предоставляется банками нашего региона.

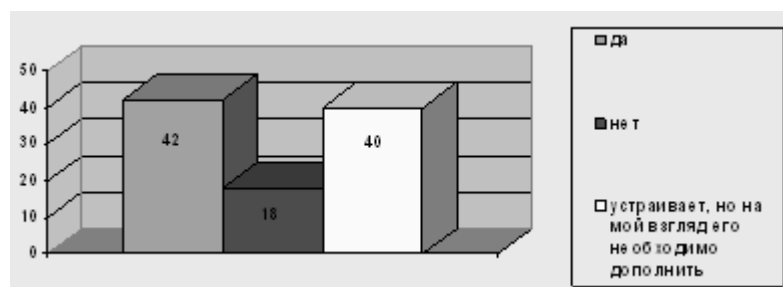


Рисунок 1. Устраивает ли Вас ассортимент продуктов и услуг банка?

Мы можем наблюдать, что 18% респондентов не устраивает ассортимент банковских продуктов и услуг, 42% вполне довольны предлагаемыми услугами и 40% считают, что необходимо расширить и усовершенствовать ассортимент инновационными услугами. Практически половина опрошенных респондентов готова пользоваться инновационными банковскими продуктами и услугами, но пока не получает их. Заполнение

этой ниши даст банкам несомненное преимущество перед конкурентами и приведет к положительным эффектам.

Удовлетворение рыночного спроса и формирование лояльности клиентов служит отправной точкой в продуцировании и распространении инноваций. Стремление обеспечить непрерывность и устойчивость воспроизводственного процесса, получение прибыли служит при этом побудительным мотивом возникновения новых способов сочетания производственных факторов в любом хозяйствующем субъекте. Условия конкурентной борьбы также выступают стимулом для осуществления процессных технологических инноваций с целью снижения других издержек [1, С. 19].

Современные банковские услуги не всегда представляется возможным оценить до получения от них конкретного эффекта. Неосвязаемость услуг означает сложность их материального ощущения, видения и оценки до момента получения результатов их предоставления.

Главной и ключевой характеристикой банковской услуги является ее эффективность, иными словами, конкретная выгода и польза, получаемые потребителем от банковской услуги [3, С. 238].

В качестве положительных сторон коммерциализации банковских инноваций следует отметить:

- повышение конкурентоспособности банка;
- повышение узнаваемости и улучшение имиджа банка;
- повышение производительности труда;
- снижение издержек;
- повышение лояльности клиентов;
- увеличение доли рынка и др.

Отрицательными сторонами коммерциализации банковских инноваций следует отметить отставание ментального ресурса руководителей, слабое стимулирование инновационной активности персонала из-за трансфера уже известных в западной практике технологий, относительно высокие финансовые затраты.

Конечно, положительных сторон намного больше, чем отрицательных. Это даёт понимание того, что коммерциализация инновационных технологий в случае роста инновационной активности принесет исключительно положительный эффект. Следует не забывать и о том, что сейчас в западной практике активно развиваются полностью виртуальные отделения банков, которые эффективно предоставляют все свои услуги исключительно в сети Интернет.

Для успешной коммерциализации инновационных продуктов и услуг банки должны соответствовать следующим основным требованиям:

- быстрый отклик на запросы потребителей;
- публичное отражение сильных сторон деятельности банка;

- расширение или улучшение спектра предоставляемых продуктов и услуг;
- поддержка и стимулирование руководством разработку и коммерциализацию нововведений;
- стратегическая направленность инноваций в ассортиментной политике разрабатываемых продуктов и услуг.

Использованные источники:

1. Гилилов М.В. Стимулирование инновационной активности предприятий // Канцлер. – 2011.
2. Охлопков А.В. Банковские инновации и особенности их реализации в современном банковском секторе России // Инициативы XXI века. – 2011. - №1-2. URL: <http://www.ini21.ru/arhiv/1-2-11/1217.php> (дата обращения 20.03.2015).
3. Рудакова О.С. Банковские электронные услуги // ИНФРА. – 2010.

*Молчанова М.А.
студент 4 курса
Брянский Государственный университет
филиал в г. Новозыбкове
Россия, г. Новозыбков*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МУЛЬТИМЕДИА ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ

Аннотация: Современные компьютерные технологии предоставляют огромные возможности для развития процесса образования. Ещё К.Д. Ушинский заметил: «Детская природа требует наглядности». Сейчас это уже не схемы, таблицы и картинки, а более близкая детской природе игра, пусть даже и научно-познавательная.

Ключевые слова: Мультимедиа, презентация, педагогические мультимедиа технологий обучения, специализированное программное обеспечение, мультимедийные программные средства.

Мультимедиа – это средство или инструмент познания на различных уроках. Мультимедиа способствует развитию мотивации, коммуникативных способностей, получению навыков, накоплению фактических знаний, а также способствует развитию информационной грамотности.

Такие мультимедиа, как слайд, презентация или видео-презентация уже доступны в течение длительного времени. Компьютер в настоящее время способен манипулировать звуком и видео для достижения спецэффектов, синтезировать и воспроизводить звук и видео, включая анимацию и интеграцию всего этого в единую мультимедиа-презентацию.

Разумное использование в учебном процессе наглядных средств обучения играет важную роль в развитии наблюдательности, внимания, речи, мышления учащихся.

Будущее компьютерных технологий в школе напрямую зависит от того, насколько продуман начальный период их внедрения в учебный процесс.

Методика использования мультимедиа технологий предполагает:

1. совершенствование системы управления обучением на различных этапах урока;
2. усиление мотивации учения;
3. улучшение качества обучения и воспитания, что повысит информационную культуру учащихся;
4. повышение уровня подготовки учащихся в области современных информационных технологий;
5. демонстрацию возможностей компьютера, не только как средства для игры

Мультимедийные уроки помогают решить следующие дидактические задачи:

- усвоить базовые знания по предмету;
- систематизировать усвоенные знания;
- сформировать навыки самоконтроля;
- сформировать мотивацию к учению в целом и к информатике в частности;
- оказать учебно-методическую помощь учащимся в самостоятельной работе над учебным материалом.

Данную технологию можно рассматривать как объяснительно-иллюстративный метод обучения, основным назначением которого является организация усвоения учащимися информации путем сообщения учебного материала и обеспечения его успешного восприятия, которое усиливается при подключении зрительной памяти. При использовании на уроке мультимедийных технологий структура урока принципиально не изменяется. В нем по-прежнему сохраняются все основные этапы, изменятся, возможно, только их временные характеристики. Этап мотивации в данном случае увеличивается и несет познавательную нагрузку. Это необходимое условие успешности обучения, так как без интереса к пополнению недостающих знаний, без воображения и эмоций немислима творческая деятельность ученика.

Структурная компоновка мультимедийной презентации, с применением гипертекстовых ссылок развивает системное, аналитическое мышление. Кроме того, с помощью презентации можно использовать разнообразные формы организации познавательной деятельности: фронтальную, групповую, индивидуальную.

Мультимедийная презентация, таким образом, наиболее оптимально и эффективно соответствует триединой дидактической цели урока:

Образовательный аспект: восприятие учащимися учебного материала, осмысливание связей и отношений в объектах изучения.

Развивающий аспект: развитие познавательного интереса у учащихся, умения обобщать, анализировать, сравнивать, активизация творческой деятельности учащихся.

Воспитательный аспект: воспитание научного мировоззрения, умения четко организовать самостоятельную и групповую работу, воспитание чувства товарищества, взаимопомощи.

В таблице 1 представлены варианты использования мультимедийных технологий :

Таблица 1. Варианты использования мультимедийных технологий

1.Для анонсов. темы.	Тема урока представлена на слайдах, в которых кратко изложены ключевые моменты разбираемого вопроса
2.Как сопровождение объяснения учителя.	При использовании мультимедиа-презентаций в процессе объяснения новой темы достаточно линейной последовательности кадров, в которой могут быть показаны самые выигрышные моменты темы. На экране могут также появляться определения, схемы, которые ребята списывают в тетрадь (при наличии технических возможностей краткий конспект содержания презентации может быть распечатан для каждого учащегося), тогда как учитель, не тратя время на повторение, успевает рассказать больше.
3.Как информационно-обучающее пособие	В обучении особенный акцент ставится сегодня на собственную деятельность ребенка по поиску, осознанию и переработке новых знаний. При организации самостоятельной работы на уроке важно предусмотреть наличие дополнительного материала для учащихся, которые успешно справляются с обязательным уровнем обучения. При изучении темы «Алгоритмизация и программирование», кроме описания работы различных операторов, должны приводиться конкретные примеры составления целых программ или их фрагментов.
4.Для контроля знаний.	Использование компьютерного тестирования повышает эффективность учебного процесса, активизирует познавательную деятельность школьников. Тесты могут представлять собой варианты карточек с вопросами, ответы на которые ученик записывает в тетради или на специальном бланке ответов, по желанию учителя смена слайдов может быть настроена на автоматический переход через определенный интервал времени. При создании теста с выбором ответа на компьютере, можно организовать вывод реакции о правильности (не правильности) сделанного выбора или без указания правильности сделанного выбора. Можно предусмотреть возможность повторного выбора ответа. Такие тесты должны предусматривать вывод результатов о количестве правильных и не правильных ответов.

Преимущества использования мультимедийных презентаций.

Учеников привлекает новизна проведения мультимедийных уроков. В классе во время таких уроков создаётся обстановка реального общения, при которой ученики стремятся выразить мысли «своими словами», они с желанием выполняют задания, проявляют интерес к изучаемому материалу, у учеников пропадает страх перед компьютером.

Учащиеся учатся самостоятельно работать с учебной, справочной и другой литературой по предмету. У учеников появляется заинтересованность в получении более высокого результата, готовность и желание выполнять дополнительные задания. При выполнении практических действий проявляется самоконтроль.

Особенности данной технологии:

1. Качество изображения, выполняемого мелом на доске, не выдерживает никакого сравнения с аккуратным, ярким, чётким и цветным изображением на экране;

2. С помощью доски и мела затруднительно и нелепо объяснять работу с различными приложениями;

3. В случаях выявления в слайдах пособия недостатков или ошибок, можно сравнительно легко устранить дефекты;

4. В зависимости от подготовленности учащихся, используя в презентациях гиперссылки, один и тот же материал можно объяснять и очень подробно, и рассматривая только базовые вопросы темы. Темп и объём излагаемого материала, определяется по ходу урока.

5. Во время демонстрации презентации, даже с применением проектора, рабочее место учащихся достаточно хорошо освещено.

6. Повышение уровня использования наглядности на уроке.

7. Повышение производительности урока.

Использованные источники:

1. Воронов, В.В. Педагогика школы в двух словах: (Конспект-пособие) : Для студентов и учителей / В. В. Воронов . – 3. издание. – Москва: Педагогическое общество России, 1999. – 190 с. : схемы, табл. - Библиогр.: с. 166-168 . - ISBN 5-93134-031-9

2. Мануйлов, В.Г. Мультимедийные компоненты презентаций POWERPOINT XP. [Текст] / В. Г. Мануйлов // Информатика и образование: Научно-методический журнал . – 02/2005 . – N2 . – С.51-65 .

3. Селевко, Г.К. Современные образовательные технологии: учебное пособие. [Текст] / Г.К. Селевко, - М.: Народное образование, 2010. - 256 с. – ISBN:5-87953-127-9.

Молькин А.Н.
студент 5го курса
Институт экономики и менеджмента
Королева Л.А., д.и.н.
профессор, заведующий кафедрой истории и философии
Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства
Россия, г. Пенза

АНАЛИЗ ХОДАТАЙСТВ ПРАВОСЛАВНЫХ ВЕРУЮЩИХ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ В 1960-1980-Е ГГ.

Аннотация.

В статье анализируются содержание, динамика и основные причины подачи жалоб и заявлений в инстанции различного уровня (от местного уполномоченного до Совета по делам религий) от православных верующих Пензенского региона в 1960-1980-е гг.

Ключевые слова: СССР, религия, православие, Пензенская область

Одной из форм активности православных верующих в СССР, в целом, в Пензенской области, в частности, была подача различного рода прошений в различные инстанции - от местного уполномоченного до Совета по делам религий [1].

В 1967 г. пензенские верующие направили 127 заявлений и жалоб разного содержания: 26 писем содержали требования открытия молитвенных зданий, в 3 сообщалось о незаконных действиях региональных властей в отношении православных религиозных объединений, 6 писем информировали вышестоящие инстанции о неправомερных шагах и злоупотреблениях местного духовенства [2]. В других посланиях содержались взаимные упреки самих верующих в несоблюдении «божьих заповедей», проступках церковных служащих, информация о церковных «разборках» и т.д. Уполномоченный Совета по Пензенской области С.С. Попов лично беседовал с 134 посетителями по поводу их жалоб.

В 1968 г. число прошений от православных верующих сократилось почти на треть – только 68, причем, из них 4 - по вопросу неправомερных действий со стороны представителей власти и собственно верующих; 2 - о вмешательстве духовенства в финансовые и административно-хозяйственные действия религиозных общин; 7 - о возобновлении или открытии новых храмов и назначении священнослужителей; 30 - о неправильных действиях и злоупотреблениях духовенства и служащих при церквях и храмах и т.д. [3].

В течение 1960-1980-х гг. динамика подачи ходатайств, заявлений и жалоб от верующих Пензенской области была отрицательной: если в 1967 г. прошений было 127, то в 1981 г. – 15 [4].

Основной поток, безусловно, был представлен ходатайствами об открытии церквей. В 1967 г. в 20 из 127 прошений содержались обоснования необходимости возобновления деятельности бывшей Параскевинской церкви в г. Кузнецке Пензенской области. В течение 1975-1981 гг. в различного уровня государственные и партийные органы были направлены прошения об открытии храмов в с. Теплое (Малосердобинский район), Кевдо-Мельситово (Каменский район), Красная Дубрава (Земетчинский район), Орловка (Наровчатский район), г. Пензе [5]. Но детальная проверка этих ходатайств выявила, что в большинстве случаев данные письма были инициативой очень узкой группы верующих, подписи авторов иногда были просто сфальсифицированы или подделаны. Например, в перечень православных верующих, требовавших открытия храма в с. Красная Дубрава, без их ведома были включены члены партии и комсомола, депутаты сельского Совета, активисты, несовершеннолетние дети. Помимо этого, в списки попали фамилии членов нескольких десятков семей, которые уехали из региона 5-6 лет назад.

Особого внимания заслуживает сюжет, связанный с Параскевинской церковью в г. Кузнецке. В Параскевинской церкви служба была приостановлена в июне 1963 г. Кузнецким горисполкомом в связи с тем, что религиозная община не может пользоваться двумя молитвенными домами одновременно. Однако с юридической точки зрения действия Кузнецкого горисполкома, повесившего замок на церковь, были неправомерны. В г. Кузнецке же и окружающих город селах проживало довольно много верующего населения. Действовавшая церковь не вмещала всех желающих даже в обычные дни, не говоря о больших религиозных праздниках. 30 марта 1967 г. пензенский архиепископ Феодосий посетил председателя Совета по делам религий СССР В.А. Куроедова и затронул вопрос о необходимости восстановления функционирования Параскевинской церкви. По данному вопросу архиепископ Феодосий [6] беседовал с патриархом Московским и Всея Руси Алексием. В результате проведенной уполномоченным работы с 1968 по 1971 г. со стороны верующих больше не поступало ходатайств. Исходя из данных обстоятельств Совет по делам религий 20 июня 1973 г.: «Принять предложение пензенского облисполкома о снятии с регистрации православного религиозного общества Параскевинской церкви в г. Кузнецке как объединившегося с обществом Казанской церкви и использования церковного здания в хозяйственных целях» [7].

Особо щепетильно пензенский уполномоченный подходил к рассмотрению писем, связанных со злоупотреблениями местного православного духовенства, особенно в финансовых вопросах. Так, он подчеркивал, что проблема при разбирательствах этих заявлений и жалоб состоит в том, что большая их часть содержит не объективные обвинения, а вымышленные факты из-за «грызни» различных групп верующих «вокруг церковной кружки» [8]. Так, только в 1969 г. созданная священником

Ординым группа верующих во главе с С.И. Хорьковым в церкви г. Сердобска направила в разные инстанции 13 коллективных ходатайств, где требовали распустить «двадцатку» и сменить состав исполнительного органа и ревизионной комиссии, поскольку те, по мнению авторов, присваивали церковные средства. В ходе тщательной работы пензенского уполномоченного стало ясно, что подоплека данных обвинений заключалась в обыкновённом «перераспределении власти» и доступе к церковным финансам [9].

Таким образом, в 1960-1980-е гг. количество жалоб и заявлений от верующих Пензенской области постепенно снижалось, но связано это было, в первую очередь, с политикой властей и непосредственно местного уполномоченного, который, с одной стороны, стремился не допускать грубых нарушений советского законодательства о культах, с другой, предпринимал соответствующие действия в отношении авторов посланий. В то же время нельзя не признать и объективную секуляризацию советского общества в целом в то время [10].

Использованные источники:

1. Молькин А.Н., Королева Л.А., Королев А.А. Пензенская епархия в 1960-1980-е гг. // Политика, государство и право. 2014. № 11 (35). С. 9-12.
2. Государственный архив Пензенской области (ГАПО). Ф. 148. Оп. 1. Д. 4617. Л. 113.
3. ГАПО. Ф. 148. Оп. 1. Д. 4714. Л. 56.
4. ГАПО. Ф. 2392. Оп. 1. Д. 109. Л. 4.
5. ГАПО. Ф. 2392. Оп. 1. Д. 109. Л. 12.
6. Мельниченко О.В., Королева Л.А., Королев А.А., Ключина Л.В. Епископ Пензенский и Саранский Серафим: штрихи к портрету // Вестник Чувашского государственного педагогического университета им. И.Я. Яковлева. Серия «Гуманитарные и педагогические науки». Чебоксары: Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева, 2011. № 3 (71). Ч. 2. С. 127-131.
7. ГАПО. Ф. 2392. Оп. 1. Д. 77. Л. 295.
8. ГАПО. Ф. 148. Оп. 1. Д. 4681. Л. 57.
9. Королева Л.А., Мельниченко О.В., Степнова Д.А. Православное духовенство в СССР. 1940-1980-х гг. (По материалам Пензенской области) // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. Гуманитарные науки. 2012. № 27. С. 736-739.
10. Королева Л.А., Молькин А.Н. Религиозность советского населения в 1960-1980 гг. (по материалам Пензенской области) // Пензенская епархия в 1960-1980-е гг. // Genesis: исторические исследования. 2014. № 1. С. 17-23.

Момот А.И., с.н.с.

исп. директор

АСОРИ

Анзорова С.П., к.пед.н.

ведущий научный сотрудник

ФГАУ «Федеральный институт развития образования»

Россия, г. Москва

НАРОДНОЕ ТВОРЧЕСТВО - ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОБУЧЕНИЯ, ВОСПИТАНИЯ, БИКУЛЬТУРЫ И ИСТОРИЧЕСКОГО ПОЗНАНИЯ

Реферат: В данной статье с позиций историко-педагогической науки и культуроведческого подхода раскрываются основные понятия, формы и виды, различные аспекты народного художественного творчества, играющие значительную роль в процессе образования и исторического воспитания.

Ключевые слова: народное творчество, этнос, культура, бикультура, этнокультура, обучение, воспитание, фольклор, поэзия, музыка, театр, танец, архитектура, изобразительное и декоративно - прикладное искусство, традиция.

Точно неизвестно, когда появились слова « просвещение» и « образование». Это очень ёмкие и меткие, широко распространённые понятия, которые противостоят в борьбе таким понятиям, как неграмотность, невежество, темнота. По словам А.В. Луначарского « ... обучение, неразрывно связано с воспитанием.»[1,с.304]. Роль обучения и воспитания, т.е. образования, как всеобщей важнейшей диалектической философской и практической категории в жизни общностей и общества, государств и конкретных людей, необходимость обеспечения их прогрессивного развития делают исследование и освоение опыта многовековой народной культуры, содержащей народное творчество и мудрость, изучаемых педагогической наукой и её разделом этнопедагогикой, одной из актуальнейших проблем историко-педагогических, теоретико-педагогических, в том числе – даже организационно- педагогических и практических исследований. В настоящее время имеются разные определения понятия «этнопедагогика». С нашей точки зрения, этот термин следует определять таким образом: *« раздел педагогической науки, который полнее и точнее определяет и передает содержание и сущность педагогической культуры конкретного современного народа, которая сложилась у него в процессе генезиса той или иной этнической группы и продолжает своё развитие, используя ценный накопленный опыт предшествующих поколений; кроме того, понятия «народная педагогика» и «традиционная педагогика» как эмпирические компоненты педагогической науки и её раздела этнопедагогика вполне правомерно отождествлять, а в определённых исторических рамках и рассматривать как синонимы»*. Действительно, культурное наследие каждого этноса - народа содержит богатый опыт обучения и воспитания,

изучение которого в историко - педагогическом плане помогает выявлять общие направления и специфические особенности в сфере образования, присущие различным периодам развития человечества и полезные в современной практической деятельности [2]. Относительно совершенствования практики воспитания и обучения отметим, что анализ показывает наличие у современной школы потребности в средствах укрепления исторической преемственности не только с предыдущими этапами своей деятельности, но и с древнейшими периодами истории народной культуры, более того, в выявлении общности духовных сокровищ народов России. Такими средствами являются ценный опыт народного воспитания и обучения, включая обычаи и традиции, в том числе и являющиеся истоками явления [3]. Разумное использование такого опыта в вопросах обучения и воспитания помогает решению задачи повышения эффективности учебно- воспитательной работы школы в интересах её учеников и прогресса современного общества. Приобщение к истокам и традициям этнических культур многонационального народа России актуально для личности, семьи, общества, государства и именно в такой последовательности. Педагогика, с её составной частью - этнопедагогикой, призвана выявлять её внутренние резервы, развивать теорию, методологию, исследовательские технологии и способы обобщения практики семейного воспитания, обучения, образовательного процесса и научения [4;5]. Идеи и многовековой опыт народного воспитания и обучения, приемлемые ныне, и сегодня используются в практике учебно- воспитательной работы. Однако чаще всего, этот процесс происходит стихийно, без должного научного обеспечения, вне системы образования на неудовлетворительной концептуальной основе с использованием ненаучных составляющих понятий, в том числе некоторых идей, способствующих развитию национализма в ущерб единению народов. Осмысление историко- педагогической сущности воспитания, обучения как исторической и одновременно философской категории позволяет выявлять естественные и закономерно существующие сменяющиеся и чередующиеся истины (ценности) в тысячелетнем опыте просвещения и в народных культурных традициях, на подлинно научной конкретно- исторической основе строить процесс их практического использования в современных условиях. Как показывает исторический анализ генезиса традиционных аспектов народной культуры воспитания, понимаемого в предшествовавших обществах расширительно, т. е. как единого процесса обучения и воспитания без наличия специальных образовательных структур, широко опирался на формировавшееся, практически одновременно с ним, народное творчество. В силу этого, представляется целесообразным проанализировать процесс становления и развития основных понятий, форм и видов традиционного народного творчества, сформировавшихся в процессе исторического развития разумной жизни на планете Земля у этносов, народностей и народов, наций, выявляя

общее и подчёркивая имеющиеся отличительные и специфические особенности.

В современной науке под народным творчеством (художественное, народное искусство, фольклор) понимается: художественная творческая деятельность народа; создаваемые народом и бытующие в народных массах фольклор, эпос, поэзия, музыка, театр, танец, архитектура, изобразительное и декоративно - прикладное искусство [2;3;6-8]. В коллективном художественном творчестве народ отражает свою трудовую деятельность, общественный и бытовой уклад, знание жизни и природы, культы и верования. Исторический генезис показывает, что в народном творчестве, складывавшемся в ходе многовековой, тысячелетней общественной трудовой практики, воплощены воззрения, идеалы и стремления народа, его поэтическая фантазия, богатейший мир мыслей, чувств, переживаний, протест против эксплуатации и гнёта, мечты о счастье. Являясь развивающимся продуктом богатейшего исторического опыта, народное творчество отличается глубиной художественного обобщения и отражения действительности, правдивостью образов, силой творческого мастерства. Богатейшие образы, темы, мотивы народного творчества возникают в сложном диалектическом единстве индивидуального, хотя, как правило, анонимного творчества и коллективного художественного сознания. Народный коллектив веками отбирает, совершенствует и обогащает найденные отдельными мастерами решения. Преимущество, устойчивость художественных традиций, с проявлениями личного творчества, сочетаются с вариативностью, многообразным претворением этих традиций в отдельных произведениях. Коллективность этого творчества, составляющая его постоянную основу и неумирающую традицию, проявляется в ходе всего процесса создания произведений или их типов. Этот процесс, включающий импровизацию, её закрепление традицией, последующее совершенствование, обогащение и подчас обновление традиции, оказывается чрезвычайно протяжённым во времени. Характерно для всех видов народного творчества, что создатели произведений являются одновременно его исполнителями, а исполнение, в свою очередь, может быть созданием вариантов, обогащающих традицию, важен теснейший контакт исполнителей с людьми, воспринимающими исполнение, которые также могут стать участниками творческого процесса. Произведения и навыки народного творчества непосредственно передаются из поколения в поколение. Народное творчество явилось исторической основой всей мировой художественной культуры. Его изначальные принципы, наиболее традиционные формы, виды и отчасти образы зародились в глубокой древности в условиях доклассового общества, когда всё искусство было творением и достоянием народа. С социальным развитием человечества, формированием классового общества, разделением труда постепенно выделяется профессиональное «высокое», «учёное» искусство. Народное

творчество образует особый пласт мировой художественной культуры, в котором выделяются различные по социальному содержанию слои, связанные с классовой дифференциацией общества, но к началу капиталистического периода оно повсеместно определяется как коллективное традиционное искусство трудящихся масс деревни, а затем и города. В народном творчестве различных, зачастую далеко отстоящих друг от друга этносов- народов проявляется наличие множества общих черт и мотивов, возникших в сходных условиях или унаследованных из общего источника, что убедительно опровергает идейки крайнего национализма об исключительности отдельных - «избранных» народах. Вместе с тем, народное творчество веками вбирало в себя особенности этнической, национальной жизни, культуры каждого народа. Оно сохранило свою животворную трудовую основу, осталось кладезем национальной культуры, выразителем народного самосознания, сохранило ценные свидетельства доброты и миролюбия, их борьбы за своё счастье, справедливость. Это определило силу и плодотворность воздействия народного творчества на всё мировое искусство- Ф.Рабле и У. Шекспир, А.С.Пушкин и Н.А.Некрасов, П. Брейгель и Ф. Гойя, М.И. Глинка и М.П. Мусоргский и многие другие классики искусства, художественного творчества черпали из этого источника [6-9]. Вместе с тем в конце XIX-XX вв. буржуазные государства, одни раньше, а другие лишь чуть позже, и частное меценатство зачастую подчиняли народное творчество коммерческим целям, интересам «индустрии туризма», для чего культивировали в нём архаические черты, тормозя рост прогрессивного самосознания народов [10]. Отголоски такого подхода к народному творчеству имеются и поныне, в т.ч. и в России, проявляясь, в так называемой, «коммерциализации» образования и культуры. От общей характеристики понятия народное творчество перейдём к рассмотрению его основных форм и видов. По времени возникновения и значимости, в силу этого, для генезиса народной культуры воспитания и обучения анализ начнём с поэтического творчества.

Народное поэтическое творчество - массовое словесное художественное творчество того или иного этноса- народа. Совокупность видов и форм данного творчества, обозначаемого в современной науке этим термином, имеет и другие названия - народная словесность, устная словесность, народная поэзия, фольклор. М. Горький писал: « ... Начало искусства слова - в фольклоре» [9,с. 452]. Возникновение этой разновидности художественного творчества совпадает с процессом формирования человеческой речи. Богатство жанров, тем, образов, поэтики словесного народного творчества обусловлено разнообразием его социальных и бытовых функций, а также способами исполнения (соло, хор, соло и исполнитель), сочетанием текста с мелодией, интонацией, движения (пение, пение и пляска, рассказывание, разыгрывание, диалог и т. п.). В ходе исторического развития некоторые жанры претерпевали существенные

изменения, исчезали, появлялись новые. У большинства этносов бытовали родовые предания, трудовые и обрядовые песни, заговоры, позже появлялись волшебные, бытовые сказки, сказки о животных, догосударственные архаические и при государственности классические героические формы эпоса, исторические песни и баллады, пословицы, поговорки, затем появляются внеобрядовая лирическая песня, романс, частушка и другие малые лирические жанры и, наконец, рабочий фольклор (устные рассказы и т. п.). Несмотря на яркую этническую, национальную окраску произведений словесного творчества разных народов, многие мотивы, образы и даже сюжеты в них схожи. Например, около 2/3 сюжетов европейских сказок имеют параллели в сказках других народов, что свидетельствует или о развитии из одного источника, или о культурном взаимодействии, или о возникновении сходных явлений на почве общих закономерностей социального развития[3;6-16].

Народная музыка (музыкальный фольклор)- вокальное (преимущественно песенное), инструментальное и инструментально-вокальное коллективное народное творчество; бытует, как правило, в бесписьменной форме и передаётся благодаря исполнительским традициям талантливых самородков. Таковые у разных народов кобзарь, гусяр, скоморох, ашуг, ашук, акын, кюйши, бахзин, гусан, хафиз, олонхосуг, аэд, жонглёр, менестрель, шпильман и др. В каждую историческую эпоху диалектически сосуществуют более или менее древние и трансформированные произведения, что в сущности характерно для всего народного творчества мира. Основные виды музыкального народного творчества- песни, эпические сказания (например, русские былины, якутские олонхо), танцевальные мелодии, плясовые припевки (частушки и т.п.), инструментальные пьесы и наигрыши (сигналы, танцы и др.). Народная музыка – песни, эпические сказания и инструментальные наигрыши, формировалась как искусство устной традиции. Жанровое богатство народной музыки, как и других форм народного творчества,- результат их жизненных функций. Например, у скотоводческих народов песни были связаны с приручением коня, загоном скота и т.д. Позднее наибольшее развитие получают лирические жанры, где на смену простым приходят развёрнутые и подчас сложные по форме музыкальные импровизационно-вокальные (русская протяжная песня, молдавская и румынская дойна и т.п.) и инструментальные (программные пьесы закарпатских скрипачей, болгарских кавалистов, казахских домбратистов, киргизских комузистов, туркменских дугаристов, узбекских, таджикских, индонезийских, японских и др. инструментальных ансамблей и оркестров). Каждая этническая народная музыкальная культура, включающая систему музыкально-фольклорных диалектов, образует при этом музыкально- стиливое целое и одновременно объединяется с другими культурами в более крупные фольклорно- этнографические общности (например, скандинавская,

среднеазиатская, кавказская и северокавказская, карпатская, средиземноморская и т.п.). В народные прототипы уходят своими истоками почти все профессиональные музыкальные инструменты. Современное музыкальное народное творчество, развиваясь само, одновременно является оплодотворяющей силой и для профессионального, и для различных форм самодеятельного искусства [10;16-19]. Народный театр, бытующий в формах, органически связанных с устным народным творчеством, зародился в глубокой древности: в играх, сопровождавших охотничьи и земледельческие празднества, содержались элементы перевоплощения. Театрализация действия присутствовала в календарных и семейных обрядах. В мировом народном театре различают театр живых актёров и театр кукол, часто называющийся по имени героя представления (Петрушка в России, Панч в Англии, Пульчинелла в Италии, Кашпарек в Чехии и др.). К народному театру относятся также балаганные представления и так называемый раёк. Представления народного театра, имевшие обычно острую социальную направленность, преследовались церковью и государством. Критические настроения передавались в форме фарса. Традиции фарса и карнавала подготовили появление комедии дель арте. В народной драме существуют два типа персонажей - драматические (героические или романтические) и комические [20-23].

Народный танец - один из древнейших видов художественного народного творчества. Танец был частью народных представлений на праздниках, ярмарках и карнавалах. Появление хороводов и других обрядовых танцев связано с народными обрядами (танец огня, танец с факелами, хороводы у славян, связанные с завязыванием берёзки, плетения венков, зажигания костров и т.п.). Народы, занимавшиеся охотой, животноводством, отражали в танце наблюдения над животным миром, образно и выразительно передавая характер и повадки зверей, птиц, домашних животных. Возникают танцы на темы сельскохозяйственного труда: танец жнецов, дровосеков, сапожников, лянок, поамэ (виноград), шелкопряд, пахта (хлопок) и др. С появлением ремесленного и фабричного труда появляются, соответствующие ему, танцы- бондарь, стеклодувы, «как ткут сукно» и т.п. Большое место в танцах занимает тема любви: первоначально эти танцы были откровенно эротическими; позже появились те, в которых выражались благородные чувства, почтительное отношение к женщине- картули, кадрили, мазур и т.п. У каждой этнической общности, народностей складывались свои танцевальные традиции, пластический язык, особая координация движений, приёмы соотношения движений с музыкой - синхронно или не синхронно, при практически общностной тематической направленности танцевального искусства. Танцы в Зап. Европе основываются на движении ног (корпус и руки как бы им аккомпанируют), а у народностей Кавказа, Ср. Азии и др. стран Востока основное внимание

уделяется движению рук и корпуса. Элементы народного танца присутствуют в балете [10;15;16;19;24].

Народные архитектура, изобразительное и декоративно- прикладное искусство включают орудия труда, постройки - деревянная архитектура, жилище; домашнюю утварь и бытовую обстановку- дерево в искусстве, железо, керамика, лаки и сосуды художественные, мебель, медь, стекло; одежду и ткани - вышивка, килим, ковёр, кружево, набойка; игрушки, лубок и т.д. Среди важнейших художественно- технических процессов этого творчества отметим гончарство, ткачество, ковку, гравировку, чеканку, резьбу и литьё художественные, роспись декоративную. Данный вид народного творчества принадлежит к материальному производству, носит непосредственно созидательный характер, отсюда слитность в нём эстетической и утилитарной функций, образного мышления и технической изобретательности. Создавая и оформляя предметную среду и давая предметно- эстетическое выражение трудовым процессам, бытовому укладу, календарным и семейным обрядам этот вид творчества искони являлся неотъемлемой частью медленно изменяющегося строя общественной жизни. В отдельных чертах этого вида творчества прослеживаются нормы труда и быта, культы и верования, восходящие к неолиту и бронзовому веку. Эти древние корни проступают, например, в народной игрушке, в которой прослеживаются черты первобытной культовой пластики. Наиболее общим элементом данного вида этнического творчества, присущим практически всем нынешним народам, является родившийся в древности орнамент. В отдельных орнаментальных мотивах (« мировое дерево», « великая богиня» с предстоящими, солярные символы) запечатлелись черты первобытного сознания, мифологические и магические способы общения с природой и между людьми и этносами. В отличие от « высокого» искусства общественных « верхов» творчество народов не знает контрастных перемен художественных стилей. В ходе его эволюции появляются отдельные новые мотивы, но больше меняются степень стилизации и характер осмысления старых мотивов. Наличие особой народной ветви, при развитии всё более обслуживавшей потребности « низших» слоёв общества, обнаруживается уже в античном искусстве, например, в вотивных предметах итало-этрuscoго круга, напоминающих неолитическую пластику [2;10;15;16;25-29].

В период советской власти во всех краях и республиках СССР в целом и РСФСР, в частности, народное творчество получает подлинное развитие: расцветают дома народного творчества, начали работать многочисленные кружки художественной самодеятельности, изобразительного и прикладного искусства, ставятся пьесы народных авторов, повсеместно открываются научные центры материальной и духовной культуры народов - краеведческие музеи. В 30-е годы XX века в республиках, краях, областях создаются национальные самодеятельные ансамбли песни и пляски. Основу

ансамблей составляют хор, оркестр народных инструментов и танцевальная группа. В репертуаре ансамблей образцы современного и старинного песенного, танцевального и инструментального фольклора, а также произведения профессиональных композиторов и поэтов. В ансамблях сочетается мастерство наиболее одарённых исполнителей художественной самодеятельности и профессиональных мастеров. Широкую популярность в стране и мире завоевали действующие и поныне ансамбли: армейский песни и пляски им. А.В. Александрова (организован в 1928г.), народного танца И.А. Моисеева (1937г.), «Берёзка» С.С. Надеждиной (1948г.), русский народный хор имени Пятницкого (1910г.), северный народный хор (1926г.), Воронежский русский народный хор (1943г.) и др.[29-31]. Под влиянием русского языка, русской литературы и родного фольклора с появлением письменности в младописьменных литературах более 50 народов России появляются и успешно развиваются многожанровые системы художественного творчества. Так, например, у народов нынешнего субъекта РФ- Республики Карачаево-Черкесии (КЧР) вначале появляются на родных языках рассказы и хабары, затем - повести и романы, которые, при их переводе на русский язык, входят в духовную сокровищницу всех народов [подробнее см.32]. У основных коренных этносов КЧР – адыгов: абазин, карачаевцев, черкесов, а также у осетин, проживающих на территории нынешнего субъекта России – Республике Северная Осетия (Алания), и других народов Кавказа важнейшими и очень древними видами народного искусства были золотое шитьё, украшавшее бытовые предметы и одежду, изготовление богато орнаментированного оружия и нашивных штампованных деталей костюма- застёжек, поясов из позолоченной бронзы и серебра, украшение конской сбруи и седел [10,15;16;25;28]. Орнаментика всех этих изделий характеризуется преобладанием растительных узоров. В резьбе же на деревянных деталях жилья, ларях, мебели, тростях, утвари и кованых железных изделий преобладали солярные- звёзды, круги со спиралевидными лучами, розетки, и зооморфные- рога или головы кавказских животных, мотивы [15;16;27;28]. Первый осетинский живописец – Хетагуров К.Л., появившийся в конце 19 века, в своём творчестве был последователем русских художников демократического направления. С первых лет советской власти наиболее заметным был создатель исторических, агитационных и жанровых полотен – Туганов М.С. В 1939 году был создан Союз советских художников Северо-Осетинской АССР, работающий и поныне [10;26]. В песне многих кавказских народов, прежде всего, этнических адыго - черкесов, применяются жанры: историко-героический, трудовой, застольный, обрядовый, шуточный, лирический, колыбельный. Жанры подразделяются на виды: причитания, врачевания, охотничьи и т.п. Песни, как правило, исполнялись мужским многоголосым хором с солистом-запевалой и подпеванием. Женские песни большей частью исполнялись одnogолосо или редко двухголосо. Так, например, осетинская

музыка в основном диатонична, применяется ладовая переменность с общей тоникой, а также песни в 2 лада. Диапазон мелодии простирается от чистой кварты до ундецимы. Характеристические особенности мелодии зависят от жанров и их видов, с разнообразием в метрическом отношении. Широко используются и двудольные и более – 7-ми дольные ит.п., переменные размеры с изменчивой группировкой, распространены синкопы и триоли. Инструментальная музыка- наигрыши, носит название танца, который сопровождает: хонга-хафт- плавный, тымбыл- кафт- круговой, симд – массовый, иногда с добавлением названия местности, где впервые исполнялся танец. Разнообразны национальные инструменты: струнно-щипковые, струнно-смычковые, духовые, стили, ударные, распространены ирон-кандзал-фандыр (гармоники), балалайка, скрипка. Уже в 1924-26 годах в г. Орджоникидзе работает Горская народная консерватория, в 1932 г. создан оркестр народных инструментов, преобразованный в 1944 г. в симфонический оркестр, в 1939 г. Союз композиторов республики [10;15;16;19]. Истоки осетинского профессионального театрального искусства в народных играх и представлениях с танцами и песнями, выступлениях кукольников. С 1904 года во Владикавказе начинают ставить первые любительские спектакли на осетинском языке. Осетинские драматические кружки периодически действуют в Южной Осетии, в Баку и Тбилиси, с 1920г. возникают передвижные агитбригады, курсы по подготовке актёров, а в 1930 году открывается Театр малых форм и в следующем- 1931г. талантливая осетинская молодёжь, участники художественной самодеятельности, направляется на обучение в ГИТИС им. А.В. Луначарского. В 1935 году выпускниками осетинской студии ГИТИСА, входят в состав труппы созданного в Орджоникидзе Северо-Осетинского драматического театра [22]. В Дагестанской АССР, ныне субъект России - Республика Дагестан, в 1935 открываются в Дербенте - Лезгинский драматический театр им. С. Стальского, а в Буйнакске - Аварский музыкально- драматический театр им. Г. Цадасы и в 1943 в Махачкале - театр кукол. В драматургии развиваются жанры героической и бытовой драмы, лирической и сатирической комедии, водевиля. В 1937г. основан оркестр дагестанских народных инструментов, а в 1935- ансамбль песни и танца народов Дагестана [2;19;23].

Таким образом, в соответствии с конкретно-историческими условиями виды и типы творчества, рассмотренные в данной статье в общем и этническом аспекте, сохраняя ряд специфичных и характеристических черт, развиваясь и совершенствуясь народом, продолжая играть важную роль в обустройстве быта, образовании и культуре дошли до наших дней, сохраняясь важным атрибутом современного государства и конкретных этнических общностей, т.е. в основе любой народной культуры, современной ли, прошлой ли, лежит духовно-нравственное наследие народа – народное художественное творчество неразрывно связанное с

этнокультурной традицией обучения и воспитания. Эта «традиция» включает эмпирические педагогические идеи культуры, народной педагогики, заложенные в различных формах и жанрах фольклора, других видах народного творчества, многочисленных исторических источниках, а затем уже и их научное осмысленное применение. Строго научный подход к анализу взаимосвязи общей и этнокультурой составляющих, т.е. бикультурности, народного творчества и целостного культурного и педагогического наследия этносов, требует признания основной истины: из всех традиций предшествующих поколений, важнейшими являются приемлемые ценности традиций обучения и воспитания, научное осмысленное использование которых является одной из важнейших современных проблем педагогики. Само же многонациональное, этническое по своим истокам, народное художественное творчество народов России не «модернизируется» модернистски, а вбирает в себя всё ценное и отбрасывает ненужное и отжившее из предшествующего культурного опыта конкретных этнических общностей и государства в целом, что часто и называют передачей от поколения к поколению традиций, хотя такое понятие и не совсем точно отражает суть этого процесса. На самом деле это процесс постоянного конкретно-исторического, диалектического совершенствования и развития прошлого опыта поколений, имеющий как позитивные шаги вперёд к прогрессу, так и регрессивные откаты, спады и перепады возврата к отброшенному, т.е. к отжившему прошлому. В этом процессе традиция, в данный конкретно момент, не является «чистым слепком прошлого», а существует в её преломлённом виде обогащённом опытом применения в веках. Тем не менее, Человечество есть Человечество, поэтому прогресс, т.е. путь к лучшему для всех, неизменно идёт вперёд, несмотря на зигзаги и отходы назад. Таким образом «традиция», дошедшая до наших дней двигаясь соответственно от одних конкретно-исторических условий к другим, в том числе и присутствующая в видах и типах творчества, рассмотренных в данной статье, сохраняя ряд своих специфичных и характеристических черт, развиваясь и совершенствуясь народом, наполняясь новым содержанием продолжает играть важную роль в обустройстве быта, образовании и культуре, являясь важным атрибутом современного государства и конкретных этнических общностей. Глубоко научное освоение народного художественного, культурного творчества, да и лучшего и передового профессионального, в том числе, на их современном этапе как целостного российского, так и каждого конкретного этнического, т.е. национального, факта бытия человека будет способствовать воспитанию и развитию обучающихся, развивать всё, что радует сердца и души людей и вносить свой вклад в сокровищницу российской и мировой культуры и педагогики. Обучать же новые поколения следует так, чтобы оно знало - что, когда и как возникло, развивалось, в т.ч. отмирало, чем ныне стало, сколь пользы принесёт ныне.

Использованные источники:

1. Луначарский А.В. О воспитании и образовании. М., 1974.
2. Магомедов М.Г. Живая связь эпох и культур. Махачкала.,1990.
3. Аникин В.П. Теория фольклорной традиции и её значение для исторического исследования былин. М., Изд-во МГУ, 1980.
4. Воспитательная работа в школе. Сборник документов. М., 1977.
5. Королёв Ф. Ф. Очерки по истории советской школы и педагогики. М., 1958.
6. Чичеров В.И. Вопросы истории и теории народного творчества., М., 1959.
7. Богатырёв П.Г., Вопросы теории народного искусства., М., 1971.
8. Бонч- Бруевич В.Е., В.И.Ленин об устном народном творчестве., Советская этнография., 1954, №4; Ленинское наследие и изучение фольклора., Л., 1970. 9. Горький М.А. О литературе., М., 1961.
10. Тотоев М.С., Очерки истории, культуры и общественной мысли в Северной Осетии в пореформенный период. Орджоникидзе. 1957.
11. Кушнерёва З.И., Фольклор народов СССР. Библиографические источники на русском языке (1945- 1963). М.,1964.
12. Чистов К.В., Специфика фольклора в свете теории информации., Вопросы философии., №6, 1972.
14. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства. В связи с исследованиями Льюиса Г. Моргана.// К.Маркс, Ф. Энгельс. Избранные сочинения в 9-ти томах. Т. 6, с 150-243., М.;Политиздат,1987.
15. Народы Карачаево-Черкесии: история и культура. Учебное пособие, коллектив авторов, под редакцией д.филос.н., проф., В.Ш. Нахушева. Черкесск., 1998.
16. Керашев А.Т., Чирг А.Ю. История Адыгеи (с древнейших времён до конца XIX в.). Учебное пособие для учителей. -Майкоп., 1994.
17. Барток Б., Зачем и как собирать народную музыку, (пер. с венг.), М., 1959.
18. Квитка К.В. Избранные труды по истории народной музыки., т. 1-2., М., 1971-1973.
19. История музыки народов СССР, в 5 т., М., 1973-74., там же Цхурбаева К.Г., Северо-Осетинская АССРт. 4, 5, ч.1.
20. Авдеев А.Д., Происхождение театра. М.- Л., 1959.
21. Алфёров А.Д., Петрушка и его предки., М., 1895.
22. Карнаева Т., Литвиненко М., Северо-Осетинский драматический театр. Орджоникидзе. 1960.
23. Зулфукарова М. Дагестанская советская драматургия., М., 1965.
24. Ткаченко Т.С. Народный танец., М., 1954.
25. Малицкий Г. Л., Бытовые мотивы и сюжеты народного искусства (в росписи и резьбе), Казань., 1923.
26. История русского искусства., т. 1- 13., М.. 1959- 69.
27. Орнамент всех времён и стилей, в 1-8,СПБ, 1898-1899.

28. Андиев Б., Андиева Р. Осетинский орнамент. Орджоникидзе. 1960.
29. Шехтман Л.Б. Искусство миллионов. М., 1968.
30. Гудовичев В.Н. Художественная самодеятельность. М., 1964.
31. Шилов А., Краснознамённый ансамбль Советской Армии. М., 1964.
32. Анзорова С.П., Момот А.И. Двужычие и бикультурность: билингвизм в историческом развитии., « Экономика и социум». Выпуск №4(13), 2014.

Монгуш А.А.
студент 4 курса
экономический факультет
Маркова Г.И.
научный руководитель, старший преподаватель
ФГБОУ ВПО Тувинский государственный университет
Россия, г. Кызыл

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РЕЗУЛЬТИРУЮЩИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ

Результаты хозяйственной деятельности во многом определяются умением руководителей и управляющих использовать арсенал специальных методов, правил и приемов, позволяющих анализировать деятельность предприятий. В связи, с чем факторному анализу следует уделять особое внимание.

Под экономическим факторным анализом понимается постепенный переход от исходной факторной системы к конечной факторной системе, раскрытие полного набора прямых, количественно измеримых факторов, оказывающих влияние на изменение результивного показателя.

По характеру взаимосвязи между показателями различают методы детерминированного и стохастического факторного анализа [2, с. 9].

Детерминированный анализ исследует влияние факторов, связь которых с результивным показателем носит функциональный характер, т. е. когда величина результивного показателя может быть представлена в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов.

Стохастический анализ — это методика исследования факторов, связь которых с результивным показателем, в отличие от функциональной, является неполной, вероятностной (корреляционной) [3, с. 23].

Различают четыре типа детерминированных моделей:

Аддитивные модели представляют собой алгебраическую сумму показателей и имеют вид:

$$Y = \sum_{i=1}^n x_i = x_1 + x_2 + \dots + x_n \quad (1)$$

Мультипликативные модели в обобщенном виде могут быть представлены формулой:

$$Y = \prod_{i=1}^n x_i = x_1 x_2 \dots x_n \quad (2)$$

Кратные модели:

$$Y = x_1 / x_2 \quad (3)$$

Смешанные модели представляют собой комбинацию перечисленных выше моделей и могут быть описаны с помощью специальных выражений [1, с. 40-41]:

$$Y = (a + b) \times c; Y = \frac{\prod_{i=1}^n x_i}{\sum_{j=1}^m x_j}; Y = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{\sum_{j=1}^m x_j}; Y = \frac{\prod_{i=1}^n x_i}{\prod_{j=1}^m x_j}. \quad (4)$$

Детализация факторного анализа во многом определяется числом факторов, влияние которых можно количественно оценить, поэтому большое значение в анализе имеют *многофакторные мультипликативные модели*. В основе их построения лежат следующие принципы:

1) место каждого фактора в модели должно соответствовать его роли в формировании результативного показателя;

2) модель должна строиться из двухфакторной полной модели путем последовательного расчленения факторов, как правило, качественных, на составляющие;

3) при написании формулы многофакторной модели факторы должны располагаться слева направо в порядке их замены [1, с. 41-42].

Построение факторной модели – первый этап детерминированного анализа. Далее определяют способ оценки влияния факторов.

Способ цепных подстановок заключается в определении ряда промежуточных значений обобщающего показателя путем последовательной замены базисных значений факторов на отчетные.

Способ абсолютных разниц является модификацией способа цепной подстановки. Изменение результативного показателя за счет каждого фактора способом разниц определяется как произведение отклонения изучаемого фактора на базисное или отчетное значение другого фактора в зависимости от выбранной последовательности подстановки.

Способ относительных разниц применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя в мультипликативных и смешанных моделях вида $y = (a - b) * c$.

Интегральный метод позволяет избежать недостатков, присущих методу цепной подстановки, и не требует применения приемов по распределению неразложимого остатка по факторам, т.к. в нем действует логарифмический закон перераспределения факторных нагрузок [2, с. 11, 13-14].

Рассмотрим пример. Определить влияние факторов на изменение выпуска продукции по предприятию (табл. 1).

Таблица 1

Исходные данные для факторного анализа

Периоды	Численность работников, чел.	Выработка в смену, шт. на 1 раб.	Количество смен
Базисный	150	50,0	25
Отчетный	156	47,0	24

Построим аналитическую таблицу с результирующими и факторными показателями (табл. 2). Из исходных данных результирующим показателем будет выпуск продукции, а все остальные - факторными показателями.

Таблица 2

Аналитическая таблица

Показатели	Условные обозначения	Базисный период (0)	Отчетный период (1)	Отклонение (+, -)
Численность работников	Ч	150	156	+6
Выработка в смену	В	50	47	-3
Количество смен	К	25	24	-1
Выпуск продукции	ВП	187500	175968	-11532

Анализ влияния на выпуск продукции численности работников, их выработки и количества смен проведен способом цепных подстановок на основе данных табл. 2.

Зависимость выпуска продукции от данных факторов можно описать с помощью трехфакторной мультипликативной моделью:

$$ВП = Ч * В * К$$

$$ВП^0 = Ч^0 * В^0 * К^0 = 187500 \text{ руб.}$$

Тогда влияние изменения величины численности работников на результирующий показатель можно рассчитать по формуле:

$$ВП^* = Ч^1 * В^0 * К^0 = 195000 \text{ руб.}$$

$$\Delta ВП (Ч) = ВП^* - ВП^0 = 195000 - 187500 = 7500 \text{ руб.}$$

Далее определим влияние изменения выработки в смену на результирующий показатель:

$$ВП^{**} = Ч^1 * В^1 * К^0 = 183300 \text{ руб.}$$

$$\Delta ВП (В) = ВП^{**} - ВП^* = 183300 - 195000 = -11700 \text{ руб.}$$

Найдем влияние изменения количества смен на результирующий показатель:

$$ВП^1 = Ч^1 * В^1 * К^1 = 175968 \text{ руб.}$$

$$\Delta ВП (К) = ВП^1 - ВП^{**} = 175968 - 183300 = -7332 \text{ руб.}$$

Таким образом, изменения выпуска продукции будет равно:

$$\Delta \text{ВП} = 7500 - 11700 - 7332 = -11532 \text{ руб.}$$

Рассчитаем влияние факторов на результирующий показатель, составив обобщающую таблицу (табл. 3).

Таблица 3

Обобщающая таблица

Фактор	Размер	Удельный вес
Численность работников	7500	+65,04
Выработка в смену	-11700	-101,46
Количество смен	-7332	+63,58
Выпуск продукции	-11532	-100

Таким образом, за анализируемый период произошло снижение объема выпуска продукции в размере 11 532 руб., на снижение которого оказали влияние следующие факторы: снижение выработки на 3 шт. и количества смен на 1 смену, вызвало снижение объема на 11 700 руб. и 7 332 руб. соответственно, или общее снижение 19 032 руб.. Рост численности на 6 чел. вызвал увеличение объема продукции на 7 500 руб., Наибольшее влияние на снижение выпуска продукции оказало изменение выработки в смену – 101,46%, что составляет явный резерв возможного увеличения объема выпуска продукции.

Использованные источники:

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие./А.И. Алексеева, Ю. В. Васильев , А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий - М.: Финансы и статистика, 2006. - 672 с.
2. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие./ О.В. Грищенко - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. - 112 с.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. / Г. В. Савицкая. - 2-е изд., испр. и доп. - Минск: РИГТО, 2012. - 367 с.

*Мордовченков Н.В., д.э.н.
профессор
Институт пищевых технологий и дизайна филиал
Нижегородский государственный инженерно-экономический
институт
Казакова Т.И.
аспирант 4го курса
Нижегородский государственный инженерно-экономический
институт г. Княгинино
старший преподаватель
Институт пищевых технологий и дизайна филиал
Нижегородский государственный
инженерно-экономический институт
Митрошкина Л.Н.
региональный менеджер
Россия, г. Н. Новгород*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА УСЛУГ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Аннотация: В рассматриваемой статье приводится ресурсный потенциал маркетинга для решения социально-экономической инфраструктуры (услуг) в условиях рынка: от характеристики категории «услуга» до ее особенностей отдельных отраслей экономики, включая общественное питание. Характеристика «услуга» трактуется не только как комплексная система в виде дефиниций (определений), но и в виде графических моделей социально-экономической системы: от субъекта хозяйствования (предприятия) до субъекта федерации на мезоуровне.

Ключевые слова: услуга как экономическая категория, маркетинг, торговля, общественное питание, дистрибьютерство, зарубежный опыт, графические модели, качество, ресурсы, анализ.

В современных рыночных условиях решение маркетинговых проблем является важнейшим направлением в развитии системы услуг, в том числе общественного питания. Однако необходимо определить маркетинговую составляющую как базового элемента рыночной инфраструктуры, т.к. взаимосвязь маркетинга и экономики создаст реальные предпосылки (возможности) к повышению эффективности социально-экономических систем отдельно взятого региона. Особую актуальность при этом может быть отведено мировому опыту внедрения инструментария маркетинга.

По мнению зарубежных экспертов важнейшей отличительной чертой услуг является то, что они неосвязаемы.

Услуги - это специфический вид товара и в данной сфере часто необходим особый подход и особая стратегия маркетинга.⁶⁵

⁶⁵ Джоббер Дэвид. Принципы и практика маркетинга: - М.: Издательский дом «Вильям» 2000г. – 688 стр. (стр. 584)

Итогом маркетинговых исследований является отчет (физический товар), в котором представлены результаты целого ряда услуг (общение с клиентами, разработка программы, опрос респондентов, анализ результатов).

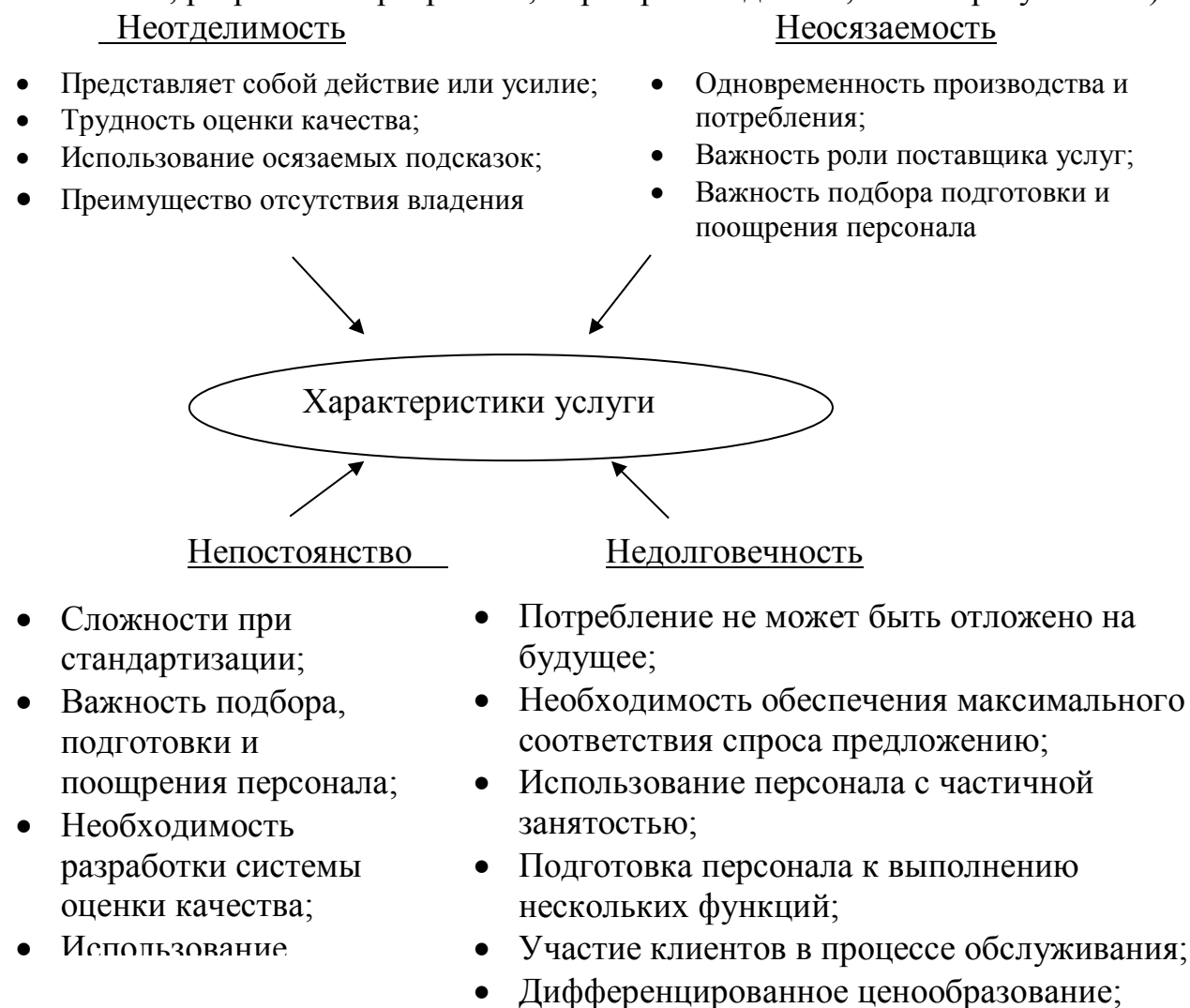


Рис.1. Характеристика услуг.

Неосвязаемость: Услугу в чистом виде до её приобретения, в отличие от товара нельзя ни увидеть, ни попробовать на вкус, ни потрогать, ни понюхать. Услуга представляет собой действие или усилие, а не какой-либо предмет, приспособление или вещь. Потребитель часто испытывает затруднение при оценке услуги, которую хочет приобрести.

Неотделимость: Услуги характеризуются одновременностью производства и потребления.

Данное свойство отличает производство услуги от непосредственно товара, который, прежде чем его купят и потребят, проходит стадии производства, складского хранения и сбыта через сеть посредников. Важнейшим является подбор, подготовка и стимулирование персонала, в обязанность которого входит непосредственное общение с потребителем, необходимо предотвращать конфликты между потребителями.

Непостоянство качества: Качество услуг характеризуется значительной степенью непостоянства, что очень усложняет процедуру их стандартизации.

Услуги предоставляются во многих местах людьми, которые по разному относятся к своим обязанностям при этом производство и потребление услуги происходит одновременно.

Качество услуг имеет потенциальное свойство варьироваться, подчеркивает огромную важность тщательного подбора, подготовки и стимулирование персонала предприятий сферы услуг.

Стандартизация услуг – один из методов устранения проблем, возникающих вследствие непостоянства их качества.

Недолговечность : Проявляется в том, что потребление услуг невозможно отложить на будущее. В сфере услуг необходимо обеспечивать максимально точное соответствие спроса и предложения. Имеется опыт найма на период максимального спроса служащих на неполный рабочий день, а также многопрофильная подготовка персонала. Система резервирования (предварительный заказ) услуг.

Управление в сфере услуг.

Управление качеством обслуживания. Существует четыре основные причины несоответствия качества услуг (рис. 2), которые и становятся барьерами, отделяющими реальное восприятие потребителями качества услуг от ожидаемого.



Рис. 2 Причины несоответствия ожидаемого и воспринимаемого уровня качества услуг.

Неверное определение концепции: Неправильное определение степени ожидания потребителя от данного производителя услуг. Недостаточно тщательные маркетинговые исследования нередко приводят к тому, что менеджеры неправильно определяют важнейшие критерии услуг, имеющие для потребителей наибольшую ценность (например, в Доминиканской республике официант выдерживает паузу в ресторане при подаче горячих блюд).

Неадекватные ресурсы: Менеджеры не всегда стараются удовлетворить все запросы клиентов, минимальные издержки услуг.

Неправильная работа с персоналом: Неэффективная система поощрений служащих.

Завышенные обещания

Удовлетворение запросов потребителей услуг: Максимально точно определить, что ожидает потребитель: он не только оценивает результат потребления, но и личный опыт участия в обслуживании.

При оценке результата обслуживания и опыта участия в процессе обслуживания учитываются 10 критериев:

1. Степень доступности;
2. Надежность;
3. Репутация компании;
4. Безопасность;
5. Забота о клиенте;
6. Оперативность;
7. Обходительность;
8. Компетентность;
9. Уровень коммуникации;
10. Осязаемые (материальные) факторы.

Насколько успешно представлены материальные доказательства качества предоставленных услуг (внешний вид персонала, оформление и обстановка помещения).

Предприятию сферы услуг необходимо стремиться к достижению оптимального баланса между производительностью и качеством обслуживания.

Повысить производительность не ухудшая качество обслуживания: разработка новых технологий, увеличение роли потребителя в процессе предоставления услуг и максимально сбалансированности их спроса и предложения.

Позиционирование услуг – это процесс, в результате которого компания или услуга занимает на рынке какое-то конкретное, отличительное место.

При этом решаются две основные задачи:

1. Выбор целевого рынка (т.е. на каком сегменте рынка будет вестись конкурентная борьба)

2. Обеспечение отличительного преимущества (т.е. стратегия конкурентной борьбы).

«Производители услуг только тогда достигают своих целей, когда полностью удовлетворяют потребителя».

По мнению ряда ученых (Т. Хилл), услугу можно представить как конкретный результат экономически полезной деятельности для взаимодействующей системы: потребитель (клиент, пациент, студент и т.д.) и производитель (страховой агент, врач, преподаватель и т.д.) услуги.

Другие (Г. Беквит) определяют услугу как «специфический вид товара».

С этой точкой зрения солидарен М.И. Басаков, который считает, что «услуга – это результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности по удовлетворению запросов потребителя».

Академическая версия характеризует услугу как:

1. действие, направленное непосредственно на потребителя;
2. вид деятельности, в процессе которой не создается новый продукт, но изменяется его качество;
3. неосязаемый товар, который может производиться, передаваться и потребляться одновременно.

Услуга трактуется и в Международной правовой инфраструктуре как:

1. «результат, по меньшей мере, одного действия, обязательно осуществленного при взаимодействии поставщика и потребителя, она, как правило, не материальна»;
2. «услуга, предоставляемая при осуществлении функций правительственной власти», предполагает любую услугу, которая предоставляется на некоммерческой основе и не на условиях конкуренции поставщиков услуг;

Таблица –1 Концептуальные подходы к трактовке понятия «услуга».⁶⁶

Концептуальные подходы к определению понятия «услуга»	
Источник	Содержание
I. Услуга как деятельность	
Большая советская энциклопедия	Целесообразная деятельность, существующая в форме полезного эффекта труда.
Райсберг Б.А. и др. Современный экономический словарь	Виды деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта.
Налоговый кодекс РФ	Деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.
2. Услуга как действие	
Толковый словарь	Действие, приносящее помощь, пользу другому.

⁶⁶ Гушанова Ю.Э. О сущности и содержании понятия «Качество таможенных услуг». Вопросы новой экономики № 1, 2012, с.70.

Н.Д. Ушакова	
Глоссарий маркетинговый терминов	Действия, выгоды или удовлетворение, которые предлагаются для продажи или обеспечиваются в связи с продажей товаров.
3. Услуга как продукт труда, благо	
Малери Р.	Нематериальный актив, производимый для целей сбыта.
Котлер Ф.	Любое мероприятие или выгода, которое одна сторона может предложить другой и которое, в основном, неосвязаемо и не приводит к завладению чем-либо.
Большая экономическая энциклопедия	Специфический продукт труда, который не приобретает вещной формы и потребительная стоимость которого, в отличие от вещного продукта труда, заключается в полезном эффекте живого труда.
4. Услуга как товар	
Беквит Г.	Специфический вид товара, обладающий такими чертами, как неспособность к хранению, визуализации, предварительному изготовлению, требующий присутствия в одном месте продавца и покупателя, характеризующийся непостоянством качества.
Библиотека Воеводина	Поступающие на рынок потребительные стоимости, которые преимущественно не приобретают овеществленные формы.
5. Услуга как результат	
Хилл Т.	Изменение состояния лица или товара, принадлежащего какой-либо единице, происходящее в результате деятельности другой экономической единицы с предварительного согласия первой.
Руководство по статистике международной торговли услугами	Результат разнородной деятельности, произведенный на заказ и, как правило, заключающийся в изменении состояния единиц потребления, осуществленный за счет действий производителей в ответ на потребности клиентов.
ГОСТ Р 50646-94 «Услуги населению. Термины и определения»	Результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности потребителя.
6. Услуга как процесс	
Гренроос К.	Процесс, включающий серию (или несколько) неосвязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия – поставщика услуг. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги.
Ревинский И.А., Романова Л.С.	Основная характеристика услуги, отличающая её от других объектов, - это её обязательная продолжительность во времени (процессуальность).

В приведенной таблице 1 услуга рассмотрена с различных позиций: как деятельность, как действие, как продукт труда или благо, как товар, как результат и как процесс.

Всесторонний анализ позволяет утверждать, что данные подходы характеризуют различные стороны услуги. При этом они не являются

взаимоисключающими, скорее наоборот, позволяют комплексно отразить многогранность анализируемого понятия.

Проведенный анализ содержания подходов к определению понятия «услуга» позволяет выделить следующие специфические особенности услуги как экономической категории:

-услуга является результатом деятельности, которая в большинстве случаев неосвязаема;

- услуга обладает потребительной полезностью, динамизм которой детерминирован взаимодействием спроса и предложения на рынке:

- временные рамки выполнения и потребления услуги, как правило, совпадают, то есть услуга оказывается в условиях реального времени при присутствии потребителя;

- при приобретении услуги присутствует значительная неопределенность, поэтому покупатель испытывает больший риск при покупке услуги, нежели материально-вещественного предмета.

Отличительное преимущество.

В результате маркетинговых исследований выясняется, какие критерии имеют для потребителей первоочередное значение, а какие менее важные, как они оценивают достижения производителя услуг по каждому из этих критериев.



Рис. 3 Дифференциация по качеству услуг

Маркетинг-микс в сфере услуг.

Восприятие качества услуг потребителем можно улучшить благодаря использованию марочных названий услуг.

Существуют четыре основные характеристики улучшенного марочного названия.

1. Характерность – узнавать и отличать его от конкурентов.
2. Соответствие – отражается природа услуги и преимущества обслуживания данной фирмы.
3. Запоминаемость – название должно быть понятным и легко запоминаемым.

4. Гибкость – название должно отражать не только текущую деятельность предприятия сферы услуг, но и охватывать новые услуги, которые, возможно, будут предлагаться фирмой в будущем.

Продвижение: Рекламе услуг значительно способствуют устные рекомендации, т.к. они основаны на личном опыте рекомендующего.

Потребности целевых клиентов
маркетинговый
комплекс для услуг

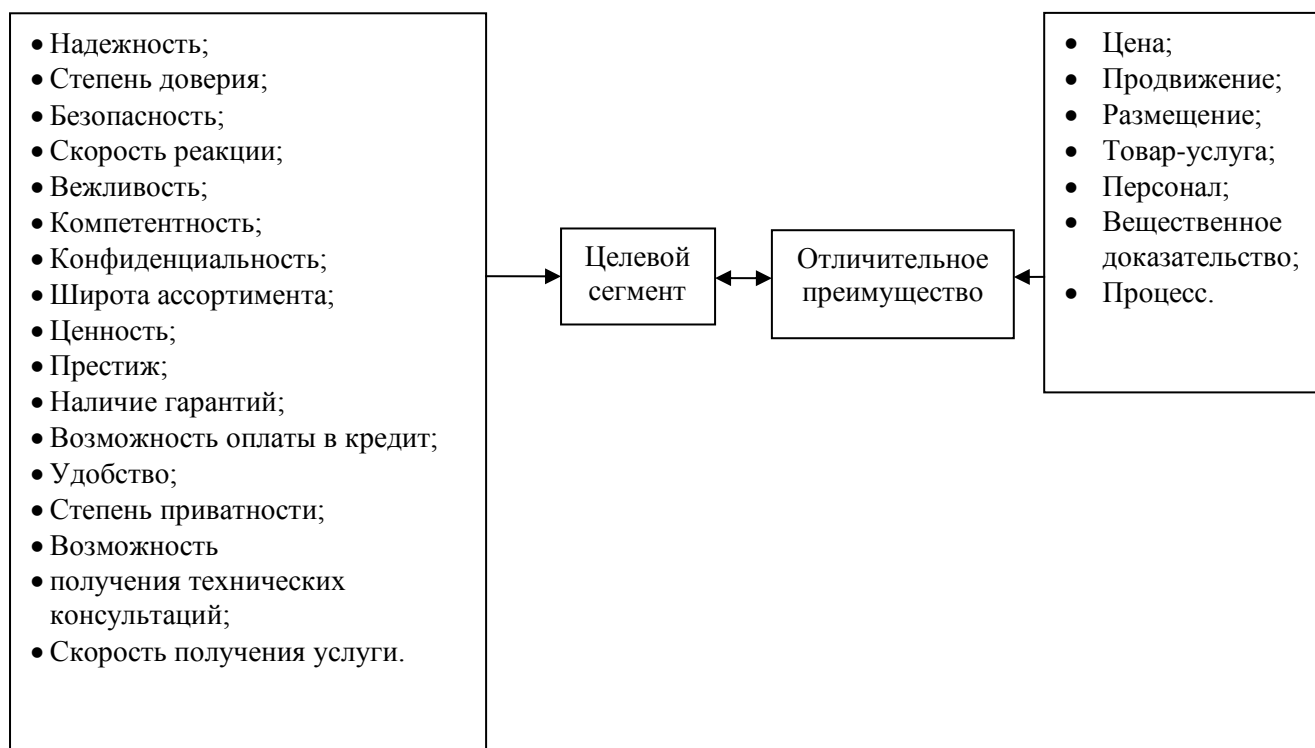


Рис.4 Позиционирование услуг

На рисунке 4 изображена взаимосвязь между потребностями целевых клиентов и маркетинговым комплексом для услуг.

Целевой маркетинг: в основе сегментирования рынка. Проводится тщательный анализ рынка. Далее: оценивается потенциал каждого сегмента с учетом таких факторов, как его масштаб, темп роста, уровень конкуренции, ценовая чувствительность потребителей и степень соответствия потребностей данного сегмента возможностям компании.

Менеджерам по маркетингу следует учитывать потенциальных клиентов, которые непосредственно входят в группу целевых потребителей, но могут воспользоваться услугами фирмы – попутные потребители, и они способны весьма эффективно влиять на доходы предприятия сферы услуг. (рис.5)

Например, туристические услуги сами жители – потенциальные туристы, но и заинтересованные организации в проведении туристических поездок



Рис.5 Целевые и попутные потребители.

В общественном питании важен комплексный подход технологии производства, качества обслуживания, реализация продукции, проведение досуга, а также психологическое состояние по критерию удовлетворенности посетителя.

Общественное питание как специфическая отрасль включает в себя организации различных форм собственности, объединенные по характеру перерабатываемого сырья и выпускаемой продукции, по организации производства и формам обслуживания населения, по оказываемым услугам. Однако для решения как внутривозрастных, так и задач коммерческих существенную роль играют следующие ресурсы, приведенные в таблице 2.

Таблица 2 –Характеристика ресурсов организаций общественного питания

пространственные ресурсы	ресурсы организационной системы управления	информационные ресурсы
-характер торговых залов; -производственных, складских помещений; -месторасположение организации, особенности территории вокруг организации общественного питания; -состояние коммуникаций	гибкость управляющей системы; скорость прохождения управленческих воздействий	наличие информации о поставщиках, конкурентах, потенциальных потребителях

Приведенные в таблице ресурсы оказывают непосредственное влияние на предоставление и создание услуг. Проведен источниковедческий анализ понятия «услуга в общественном питании» и представлен в таблице 3.

Общепринятая формулировка понятия «услуга»	Авторское понимание понятия услуга
Услуга - комплекс мероприятий по удовлетворению потребностей клиента [3,с.203]	Результат деятельности организации по удовлетворению потребностей потребителя в определенных нуждах
Услуга - это действие, направленное на удовлетворение нужд потребителя [5,с.37]	
Услуги - неосязаемы, их невозможно увидеть, попробовать на вкус, услышать или понюхать до момента приобретения. Услуга не сохраняется отдельно от процесса ее предоставления, не может быть «законсервирована» как товар, хранящийся на складе. Услуга направлена на вещь или человека, она существует только в процессе ее производства [4,с.160]	

Таблица 3 –Источниковедческий анализ понятий услуга

Выводы и предложения: в рассматриваемой статье на основе мирового опыта дана характеристика услуги, которая трансформирована на социально-экономическую систему, включая общественное питание. Таким образом, проведен анализ мирового опыта предоставления услуг с точки зрения системного маркетингового подхода позволяет констатировать диапазон, возможно предоставления качественных услуг от сферы торговли и общественного питания до дистрибьюторских услуг.

Использованные источники:

1. Джоббер Дэвид. Принципы и практика маркетинга:- М.: Издательский дом «Вильям» 2000г. – 688 стр.
2. Гушанова Ю.Э. О сущности и содержании понятия «Качество таможенных услуг». Вопросы новой экономики № 1, 2012, с.70.
3. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: Учебное пособие для бакалавров С.А. Виноградова, Н.В. Сорокина, Т.С. Жданова.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2014.-208 с.
4. Сервисная деятельность: Учеб. пособие Изд. 2-3.С.Н. Коробкова, В.И. Кравченко, С.В. Орлов и др.; Под общ. ред. И.П. Павловой и В.К. Романович; СПбГУАП. СПб., 2002. 160с
5. Организация гостиничного дела: учебник для прикладного бакалавриата /Т.Л. Тихонова.-М.: Издательство Юрайт, 2014.-331с.

*Москалева Е. Г., к.э.н.
доцент
Костромина А.Ю.
студент 4 курса
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ИСТОЧНИКОВ СВЕТА

В статье авторами рассмотрена ситуация на рынке энергосберегающих ламп в России и в мире. Проанализирован отечественный рынок энергосберегающих источников по видам ламп. Определены основные факторы, ограничивающие и стимулирующие развитие российского рынка. Предложены мероприятия, способствующие ускорению развития отечественного рынка энергосберегающих источников света.

Энергосбережение, энергоэффективность, рынок энергосберегающих ламп, энергетическая стратегия, дистрибуторы, светодиодные технологии.

Сегодня во всем мире в целях повышения энергоэффективности экономики страны отказываются от ламп накаливания и постепенно переходят на энергосберегающие. Вопросы энергосбережения начали обсуждаться на государственном уровне уже давно, часть мер по сокращению энергопотребления и переходу на альтернативные, возобновляемые источники энергии уже реализована.

Первыми, еще в 2005 году, от использования ламп накаливания стали уходить Бразилия и Венесуэла. В том же году Китай, основной экспортер светотехнического оборудования, принял программу Green Light, после чего китайское правительство инвестировало около 2 млрд \$ в развитие производства энергосберегающих ламп.

Производство энергосберегающих ламп в России развито достаточно слабо. Причем планов по открытию новых производств энергосберегающих ламп крайне мало. Связано это, прежде всего, с тем, что энергосберегающие лампы имеют довольно высокую стоимость по сравнению с привычными для потребителей лампами накаливания, вследствие чего их приобретают гораздо меньше, чем лампы накаливания. Кроме того, организация производства энергосберегающих ламп требует довольно высоких инвестиций, период окупаемости которых велик. [5]

В России энергоемкость ВВП в разы превышает показатель развитых стран, а потери в теплоснабжении – на более чем 50%. До 2005 года в нашей стране даже не было официально-закрепленных положений в области энергосохранения и энергоресурсы расходовались неэффективно.

В настоящее время уже существует государственная энергетическая стратегия, а также создается соответствующее законодательство.

В 2009 году введен в действие Федеральный закон N 261-ФЗ "Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", нацеленный на решение задач, отраженных в его названии. В соответствии с законом в целях стимулирования перехода на энергоэффективные источники света, был введен запрет на оборот ламп накаливания мощностью более 100 Вт и предусмотрена возможность введения поэтапного запрета на лампы накаливания. [1]

Деятельность на рынке энергосберегающих источников регулирует «Министерство энергетики РФ», которое является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Основными потребителем энергосберегающих ламп является бытовой сектор. В настоящее время в экономике страны произошли кардинальные изменения по сравнению с советскими временами: если раньше 70 % электроэнергии потреблялось промышленностью, а 30 % в жилом секторе, то сейчас все наоборот. Именно поэтому в существующих стратегиях энергосбережения основной упор сделан на программирование экономии электрической энергии в жилом секторе. [7]

Отечественный рынок энергосберегающих ламп практически полностью формируется за счет импорта, поскольку производственная база внутри страны ориентирована, в основном, на производство ламп накаливания, соответственно для перехода к более современному производству понадобится достаточно много времени. [2] Сейчас значительная часть энергосберегающей продукции, представленной на отечественном рынке, производится в Китае, куда перенесли свои производственные мощности мировые лидеры рынка: General Electric, Osram, Philips. Кроме того в Китае производится и продукция под маркой российских компаний. В качестве примера можно привести Саранский завод электроприборов, который с 2008г., по заказу компании «Топсервис», производит лампы «Космос», используя китайские комплектующие. [6] Структура основных производителей, поставляющих энергосберегающую продукцию на российский рынок представлена на рисунке 1.

Основную массу энергосберегающих ламп на российский рынок поставляют отечественные компании-дистрибуторы, размещающие заказы на дешевую продукцию на китайских заводах и поставляющих ее в розницу под собственными торговыми марками.

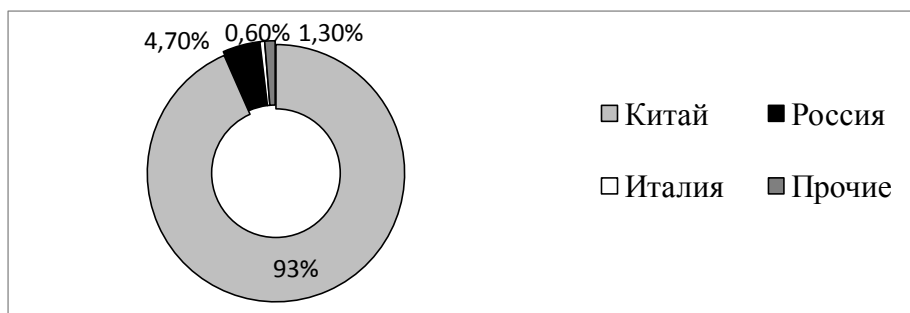


Рисунок 1 – Структура рынка энергосберегающих ламп по странам-производителям, 2012 г.

Крупнейшими дистрибуторами рынка являются компании «Русский свет», «SelectLight», ГК «Альянс», «Компания E27». Дилеру «Русский свет» принадлежит самая крупная и разветвленная дилерская сеть, а также наиболее широкий ассортимент предлагаемой продукции. Собственные представительства есть у «GE», «Philips», «Osram», «Helvar» и др., но их основная функция – комплексное обслуживание крупных строительных объектов или инвестиционных проектов.[3]

Цепочка движения товара на рынке энергосберегающих ламп представлена на рисунке 2.

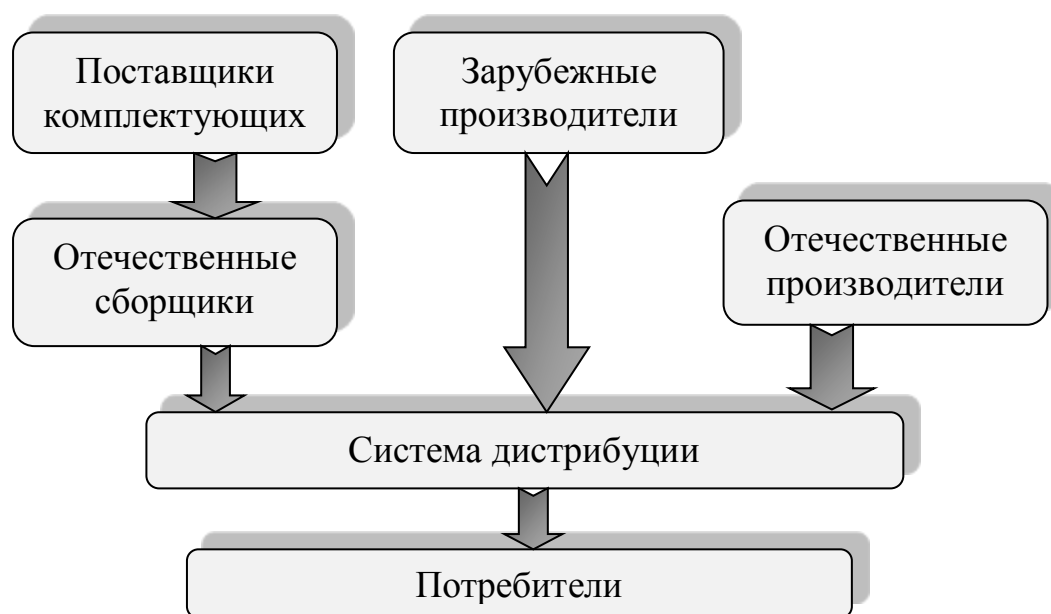


Рисунок 2 – Схема движения товара на рынке энергосберегающих ламп

Существует несколько подходов к классификации рынка энергосберегающих ламп:

- по виду ламп;
- по цене.

Проанализируем рынок ламп в России по виду источников за период 2011-2013 гг. (рисунок 3).

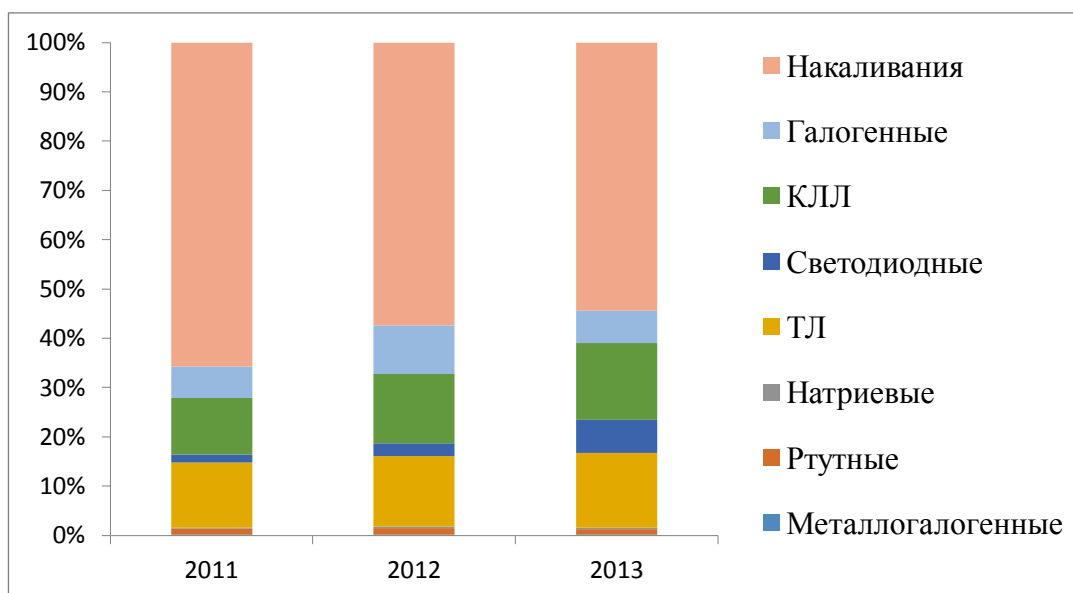


Рисунок 3 – Общая структура рынка ламп, шт.

Как показывают данные рисунка, на рынке в количественном выражении преобладают лампы накаливания, однако их доля постепенно уменьшается: с 65,7% в 2011 г. до 54,4% в 2013 г. Доли компактных люминесцентных ламп (КЛЛ) и светодиодных растут. Их совокупная доля увеличилась с 13,1% в 2011 г. до 22,3% в 2013 г. Доля люминесцентных двухцокольных ламп (ТЛ) выросла с 13,2% в 2011 г. до 15,2% в 2013 г. Доля галогенных ламп почти не изменилась за данный период. Объемы остальных видов ламп незначительны.

К энергосберегающим лампам чаще всего относят компактные люминесцентные лампы и светодиодные.

В последнее время светодиодные технологии приобретают всё большую значимость в концепции энергосберегающего освещения. По мнению ряда специалистов, большинство известных энергосберегающих ламп на сегодняшний день достигли своего предела энергоэффективности, в то время как светодиоды располагают огромным потенциалом сокращения энергозатрат на освещение. Согласно расчету аналитиков, рынок светодиодных ламп ежегодно увеличивается и к 2017 году развитые страны планируют перейти преимущественно на светодиодное освещение. Так, по оценкам экспертов, в 2020г. азиатский рынок светодиодного освещения составит 34 млрд.долл., на Европу и Северную Америку будет приходиться 18 млрд.долл. и 13 млрд.долл. соответственно. [4]

Однако в России рынок светодиодных ламп только формируется. Главный недостаток данного типа ламп – высокая стоимость. Основными барьерами к открытию новых производств являются отсутствие технологий производства и большой объем капиталовложений. [8]

Государство может принять активное участие в формировании нового рынка. В частности, на федеральном уровне могут быть приняты новые ГОСТы для осветительной техники. Эта мера позволит убрать с рынка производителей, которые зачастую вводят потребителей в заблуждение, указывая недостоверные параметры своих изделий. Кроме того, актуален вопрос поддержки отечественных производителей, развитие которых положительно отразится и на качестве предложения, и на налоговых поступлениях в бюджет.

Таким образом, к факторам, ограничивающим развитие рынка энергосберегающих источников можно отнести отсутствие мотивации к экономии энергоресурсов у отечественных потребителей. Причинами является низкий уровень экологической культуры в России и сравнительно низкие цены на электроэнергию (по сравнению, например, с Европейскими ценами). Низкая информированность отечественных потребителей РФ об энергосберегающих технологиях также является барьером развития рынка. Потребители склонны брать «первую попавшуюся» лампочку в магазине, не задумываясь о ее светоотдаче. Таким образом, необходима активная просветительская работа, как со стороны государства, так и со стороны производителей. [9]

Среди факторов, стимулирующих развитие рынка, можно выделить разработку и проведение государственных программ по энергосбережению (например, закон № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности»), а также то, что стоимость электроэнергии в России постоянно растет и приближается к показателям ведущих стран. В связи с этим с каждым годом становится актуальнее в нашей стране переход к энергосберегающим системам.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)// Гарант: [сайт информ. правовой компании]. – [М., 2014]. – Режим доступа. - <http://base.garant.ru/12171109/>
2. Экспресс-обзор. Рынок энергосберегающих ламп: российские бренды "китайского производства" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-o.ru/news/147398.htm>
3. Джоджуа Т., Балашова А. Рынок энергосберегающих ламп: в России и в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://newchemistry.ru/letter.php?n_id=8785
4. Алферов Ж. Светодиоды завоевывают мировой рынок// Энергоэффективность и нормирование// Энергоназор – Урал. – 2009. - № 2(5) – С. 30-31.

5. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
6. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». – 2014.– № 1-2(10). – С. 339-342.
7. Пиглицева Е. А., Москалева Е. Г. Возможности энергосбережения в пищевой промышленности Республики Мордовия // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2014. – С. 101-103.
8. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. –№ 1-1 (10). – С. 363-366.
9. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. - 2015. - № 3 (83). - С. 461-464.

*Москалева Е. Г., к.э.н.
доцент
Журавлева О. Г.
студент 5 курса
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СТРАНАХ ФИННО- УГОРСКОГО ТИПА

Страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств является достаточно распространенным видом обязательного страхования во всем мире. В России данный вид страхования стал обязательным с принятием Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» 01.07.2003. За 11 лет своего существования рынок ОСАГО стал значимым по своему объему и важным в социальном понятии сегментом страхового рынка. ОСАГО на территории России является обязательным для всех автовладельцев, поэтому недопустимо использование на территории страны транспортных средств, владельцы которых не застраховали собственную автогражданскую ответственность [6].

Страховая премия по ОСАГО определяется в соответствии со страховыми тарифами, установленными Центральным Банком РФ. Страховые ставки по ОСАГО включают следующие элементы:

1. Базовые ставки страхового тарифа: для каждого типа транспортного средства установлены минимальное и максимальное значения.

2. Коэффициенты страхового тарифа, дифференцированные в зависимости от: типа транспортного средства, территории использования транспортного средства, наличия или отсутствия страховых выплат в предшествующие периоды, стажа и возраста, мощности и срока использования транспортного средства.

Страховая выплата по каждому страховому случаю не может превышать величину установленной страховой суммы. В России по жизни и здоровью эта сумма составляет пока 160 тыс. руб., но планируется увеличить ее до 500 тыс. руб., а по имуществу отдельного потерпевшего - 400 тыс. руб. [1].

В странах Восточной Европы по разному подходят к определению лимита ответственности. В Венгрии и Румынии действует обязательное неограниченное покрытие, то есть за счет полиса ОСАГО покрывается весь причиненный ущерб третьим лицам. В Норвегии в случае дорожно-транспортного происшествия (ДТП) минимальное покрытие для страховой компанией установлено в размере реальной восстановительной стоимости автомобиля и цены медицинских услуг. А в Латвии уровень минимального покрытия крайне низок и не обеспечивает должного возмещения потерпевшим [7,5].

Латвийские страховые общества автостраховщиков активно используют систему доплат и скидок *bonus-malus*, выписывая полисы. Механизм реализации латвийской системы аналогичен работе общеевропейской системе. В системе 17 классов, и в зависимости от того, в какой класс входит владелец машины, он получает скидку или вынужден платить больше за страховку. Впервые покупая страховку, человек попадает в 6-й класс. При безаварийной езде водитель может достигнуть класса высшего уровня и получить скидку [3].

Каждый класс представлен двумя элементами или «парой»: владельцем машины и самим автомобилем. В случае покупки новой машины «пара» переходит в предыдущий класс. В следствие аварии автовладелец переходит в другой класс: за вину в одном ДТП класс снижается на 30%, за два - на 50%, а за три - на 80%. В том случае, если страхователь попал более чем в три аварии, то он автоматически попадает в 1-й класс системы *bonus-malus*, и новая страховка для него уже будет стоить значительно дороже [2].

На территории Эстонии ОСАГО было введено в 1993 году, параллельно с «Зеленой картой». Уже в 1998 году заработала автоматизированная информационная система (АИС) ОСАГО, что позволило отказаться от рукописных договоров, а в начале 2000-х были введены свободные тарифы и возможность онлайн заключения договоров. К 2009 году страховщиками была создана общая база данных, что увеличивает

эффективнее рассчитывать тариф и более качественно проводить урегулирование.

Частота страховых событий на эстонских автодорогах составляет 5%, но тем не менее убыточность ОСАГО по всем страховым компаниям составляет 72% и некоторые страховщики предпочитают не заниматься им, однако, многие компании подчеркивают этим свою социальную ответственность.

Эстонский фонд дорожного страхования (LKF) является аналогом Российского союза автостраховщиков (РСА), но имеет более широкий круг полномочий - он является регулятором всего сегмента ОСАГО, контролирует устанавливаемые тарифы и следит за тем, чтобы страховщики исполняли свои обязательства, а граждане не злоупотребляли своими правами [6].

Страховые суммы по ОСАГО в Эстонии гораздо больше, чем в России и установлены как члену Евросоюза в размере 1 млн евро по имуществу и 5 млн евро по жизни и здоровью, однако средняя цена полиса для обыкновенного жителя Эстонии всего около 100 евро, а вот для таксистов из-за специфики работы она в 6-7 раз выше, что однако никого не смущает. Страховщики самостоятельно определяют тариф для каждого транспортного средства, что схоже с действующей в России системой КАСКО, но подконтрольно все той же LKF. Стоимость рассчитывается исходя из 12-14 коэффициентов, в числе которых марка, модель, тип автомобиля, цели использования, срок эксплуатации и т. д. В связи с обложением денежной выплаты 20-ти % налогом, страховое возмещение производится, как правило, в натуральной форме, в виде ремонта автомобиля, станцию для ремонта которого пострадавший определяет самостоятельно. Если кто-либо из участников аварии получил травмы, его лечение (даже если это виновник ДТП) также оплачивается страховщиком [7,4].

В таких странах как Эстония, Латвия, Румыния, Швеция, Венгрия и Норвегия заявка на страховой полис заполняется в электронном виде через Интернет. В России об электронных полисах уже задумались, их планируют ввести в ближайшие годы [6].

Если сравнить механизм проведения обязательного страхования автогражданской ответственности в России и прочих финно-угорских стран то можно отметить, что в своем большинстве данные системы страхования похожи, а в некоторых моментах аналогичны. Основное отличие ОСАГО – это размеры лимитов страховой ответственности: в России эта цифра ниже, чем в ближайших странах Восточной Европы. Однако следует заметить, что убыточность обязательной автогражданки высокая практически во всех рассматриваемых странах, особенно в Латвии. Эстонская система ОСАГО отличается своим социальным характером, то есть большей ответственностью страховщиком перед своими клиентами, чего так не

хватает российским страховым компаниям. Отечественная автогражданка немного уступает по организованности странам Восточной Европы, что можно объяснить менее коротким сроком действия ОСАГО на территории России. Но несмотря на это в настоящее время система обязательного страхования автогражданской ответственности во многом совершенствуется, тем самым приближаясь к европейскому уровню.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 26 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» с изм. и доп. от 04.11.2014 г. / [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm> – Загл. с экрана.
2. Колотилкин А. Автогражданская ответственность в Восточной Европе [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/38882/>.
3. Материалы 3-й Международной научно-практической конференции / Юго-Западный гос. университет РГП на ПХВ «Северо-Казахстанский гос. университет им. М. Козыбаева». – Курск, 2014. – С. 202–206. — Библиогр.: с. 6-10.
4. Москалева Е. Г., Атякшева Т. Н. Анализ развития страхования как инструмента обеспечения социальной безопасности населения (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 343-346.
5. Москалева Е. Г., Козлова К. В. Анализ состояния и перспектив развития страховых рынков стран Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу // Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 679-683.
6. Москалева, Е. Г. Сравнительный анализ страхования в странах финно-угорской группы / Е. Г. Москалева, Ф. Е. Лапшин // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах – 2014. – С. 202-206.
7. О ценах на автострахование за границей [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.avtostpax.ru/articles/78.html>.

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

Базарнова Т.А.

студент 5го курса

Мордовский государственный

университет имени Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ РЕСУРСОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Целью любого предприятия является максимизация прибыли при минимизации издержек. Так же в настоящее время, в условиях повышенной конкуренции руководители компании стали задумываться о завтрашнем дне.

И стараться получить ответы на такие вопросы как: оптимально ли используются имеющиеся ресурсы, какими финансами предприятие будет располагать в определенный период времени, как сократить издержки и наиболее эффективно распределить прибыль. Эти и другие вопросы решаются постановкой и автоматизацией системы бюджетного управления.

Планирование всего ресурсобеспечения позволяет оптимально использовать имеющиеся у организации ресурсы. Особенно это актуально для инновационных предприятий, так как они подвержены риску в большей степени, чем предприятия занимающиеся другим видом деятельности. Так как новые товары, услуги могут быть невостребованные на рынке, что увеличивает вероятность потерь вложенных в них денежных средств.

Бюджетный процесс на предприятии любого вида деятельности представляет собой цикл стадий представленных на рисунке 1. В идеале он должен быть непрерывным, т.е. анализ исполнения бюджета отчетного периода должен проводиться одновременно с разработкой бюджета следующего периода.

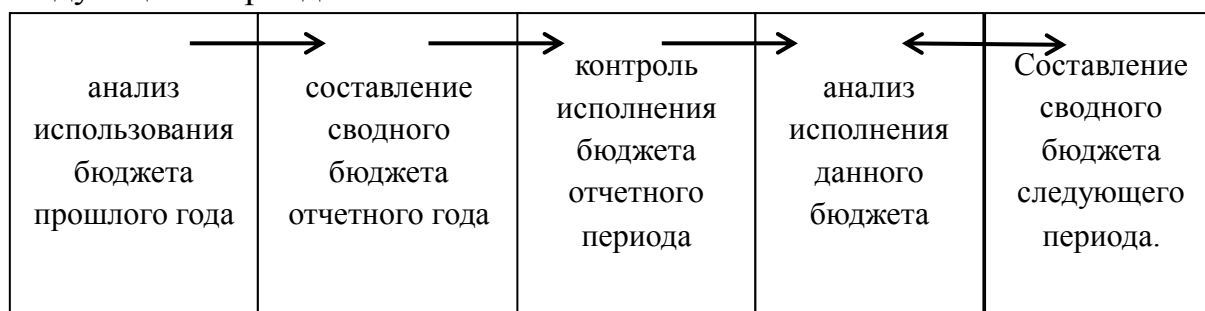


Рисунок 1 – Цикл бюджетного планирования.

Бюджет, охватывающий всю деятельность организации, называется генеральным, в состав, которого входят операционные и финансовые бюджеты. Как правило, структура сводного бюджета, а в частности состав операционных бюджетов, предприятий разных видов деятельности отличаются [2].

Например, в состав операционных бюджетов промышленного предприятия входит бюджет производства, торгового - бюджет закупок, при планировании деятельности инновационного предприятия параллельно с бюджетированием основной производственной деятельности, составляются: бюджет развития, бюджеты планируемых к реализации инновационных проектов. На заключительном этапе бюджетирования любого предприятия составляются финансовые бюджеты, которые позволяют оценить платежеспособность и финансовую устойчивость [3].

На практике полезность и эффективность бюджетирования снижается из-за ошибок, которые часто встречаются на стадии постановки и не позволяют использовать его в качестве эффективного инструмента управления.

Во-первых, на многих предприятиях отсутствует бюджетный регламент, что приводит к несоблюдению сроков утверждения бюджетов.

Во-вторых, процесс бюджетирования в основном статичен, что ограничивает в принятие каких-либо корректирующих управленческих решений и делает систему бюджетирования не эффективной.

В-третьих, при принятии определённых бюджетных показателей, система оплаты труда не меняется, что приводит к уменьшению мотивации работников в достижение поставленных целей.

В-четвертых, бюджеты формируются, основываясь на краткосрочные задачи, что приводит к нарушению связи между стратегическими целями и реальным распределением имеющихся ресурсов.

В-пятых, наблюдается недостаточная детализация бюджетов, что не позволяет заранее предвидеть нехватку денежных средств и применить необходимые меры по устранению возникающих кассовых разрывов [7].

Так же на многих российских предприятиях существует однобокий взгляд на финансово-экономическое состояние. Либо с точки зрения финансовых потоков, либо с точки зрения финансовых результатов.

Однако эффективного управления необходимо иметь информацию о компании в трех разрезах:

1. финансовый результат (БДР);
2. финансовый поток (БДДС);
3. финансовое положение (ББЛ).

Бюджетный отчет о финансовых результатах может быть прибыльным, бюджет движения денежных средств бездефицитным, но если посмотреть планируемое финансовое положение компании (бюджетный баланс), то может выясниться, что оно не реализуемо. Поэтому для более полного и эффективного управления предприятием необходимо использовать полное бюджетирование, которое позволит полностью контролировать и управлять финансово-экономическим состоянием компании [4].

Таким образом, бюджетирование ресурсобеспечения и планирование деятельности предприятия является основой для принятия управленческих решений и основой для обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости на бюджетный период.

А также с помощью бюджетирования можно минимизировать издержки, которые предприятие несет в своей деятельности. В частности при составлении бюджета затрат, рассматривая каждую статью можно найти возможности для их снижения.

В настоящее время правительство России уделяет большое внимание энергосбережению. В 2009 году был принят Федеральный закон от N 261-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности», который регулирует отношения по энергосбережению и повышению энергетической эффективности. Принимаются различные целевые программы федерального и регионального уровня. В 2010 году 26

июня принято Постановление Правительства Республики Мордовия №305 N (от 31.10.2011) «О Республиканской целевой программе «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2011 - 2020 годы» [1].

Поэтому вопрос снижение энергоемкости и повышение энергоэффективности становится достаточно актуальным для предприятий занимающихся различными видами деятельности. А повышение тарифов на электроэнергию делает данный вопрос для многих предприятий первоочередным.

Предприятие ООО «Молочные продукты» находящееся по адресу Республика Мордовия, г. Саранск, ул. Рабочая, занимается торговлей в розницу. В 2013 году расходы по электроснабжению, а именно освещение торгового помещения и содержание холодильных устройств, составили около 60000 рублей. При возможных повышении тарифов, данные затраты могут увеличиться, а в условиях жесткой конкуренции любая экономия денежных средств имеет большое значение. Поэтому при составлении бюджета затрат необходимо рассмотреть меры по снижению энергозатрат на предприятии, а именно использовать более энергосберегающие устройства в частности применение люминесцентных ламп, взамен лампам общего назначения [5].

Для освещения торгового зала на предприятие ООО «Молочные продукты» используются лампы общего назначения в количестве 35 штук. Как их замена повлияет на сокращение затрат проанализируем по данным таблицы 1.

Таблица 1 – Затраты на электроэнергию при использовании энергосберегающих ламп и ламп общего назначения.

Наименование ламп	Количество, шт.	Мощность, Вт.	Потребление, кВт/час	Расходы на электроэнергию в час, руб.
Лампы общего назначения	35	150	5,3	16
Люминесцентные энергосберегающие лампы	35	30	1,1	3

При применении энергосберегающих ламп предприятие в час может сэкономить 13 рублей, в месяц около 3000 рублей, в год около 40000 рублей, а в совокупности с другими методами сокращения расходов позволит предприятию значительно сократить свои расходы.

Таки образом, используя различные меры по снижению энергоемкости и повышению энергоэффективности, а в совокупности с другими резервами снижения затрат, предприятие сможет минимизировать издержки и тем самым увеличить получаемую прибыль.

А применение системы бюджетирования позволит более рационально использовать имеющиеся ресурсы, обеспечить платёжеспособность и финансовую устойчивость предприятия, а также показать как то или иное управленческое решение повлияет на финансовое состояние предприятия в будущем.

Использованные источники:

1. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
2. Грязнова И.Ю. Виды бюджетов и подходы к их классификации «Экономика и управление» №1(8), 2012 – Режим доступа: http://edu.tltsu.ru/sites/sites_content/site1238/html/media68604/05_grjznova.pdf
3. Евсеева И.А., Митякова О.И. Бюджетирование как механизм развития инновационной деятельности предприятия «Современные проблемы науки и образования» № 6 , 2014 – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/120-15368>
4. Кондраков Н. П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012.-504с.
5. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». – 2014.– № 1-2(10). – С. 339-342.
6. Пиглицева Е. А., Москалева Е. Г. Возможности энергосбережения в пищевой промышленности Республики Мордовия // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2014. – С. 101-103.
7. Савкина Р.В. Планирование на предприятии: Учебник / Р.В. Савкина. – М.: Дашков и К, 2013. -453 с.

*Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент*

*Морозова К.М.
студент 5го курса
МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ВОДЫ И ТЕПЛОЭНЕРГИИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СЧЕТЧИКОВ

В настоящее время в России плата за воду рассчитывается двумя способами: по нормативам и по счетчикам воды. До 1 июля 2014 года гражданам РФ необходимо установить счетчики воды и тепла, но согласно статистике, лишь 60% населения обзавелись данными приборами учета. Установить счетчики нас обязывает Федеральный закон №261-ФЗ принятый 23ноября 2009года «Об энергосбережении и о повышении энергетической

эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Населению было отведено 4 года, чтобы обзавестись счетчиками. Причем если первые два года за установку должны были платить управляющие домами компании, то в последние – сами собственники квартир. Однако далеко не все граждане проявили сознательность. Несмотря на настойчивые напоминая лишь чуть больше половины собственников в РФ установили счетчики воды и тепла. Если в квартире не установлены счетчики воды, плата за воду осуществляется по количеству прописанных жильцов и нормативу потребления.

Считаю актуальным рассмотреть вопрос о том, как повлияет установка индивидуальных приборов учета на экономию средств семьи, что ждет тех граждан, которые так и не установят их.

Для начала необходимо провести сравнительный анализ тарифов за горячее и холодное водоснабжение за два года, учитывая все разновидности жилых помещений.

Таблица 1 – Горячее водоснабжение

Горячее водоснабжение	Руб./Гкал		2013		2014		Отклонение руб.	
	Ед. измерения	Норматив	Январь-июнь	Июль-Декабрь	Январь-Июнь	Июль-Декабрь	Январь-июнь	Июль-декабрь
1. Жилые помещения в МКД при наличии центр. холодного и горячего водоснабжения			Тариф в рублях					
1.1 с полным набором сантехнического оборудования (мойка кухонная, раковина, туалет, ванна и душ)	руб./чел	3,19	285,86	316,89	316,89	332,84	31,03	15,95
1.2 оборудованные мойкой кухонной, раковиной, туалетом, ванной	руб./чел	2,44	218,65	242,39	242,38	254,58	23,73	12,19
1.3 оборудованные мойкой кухонной, раковиной, туалетом, душевыми кабинами, с кухней	руб./чел	3,19	285,86	316,89	316,89	332,84	31,03	15,95
1.4 оборудованные мойкой кухонной, раковиной, без ванн и душа	руб./чел	1,46	130,83	145,04	145,03	152,33	14,2	7,29
- в жилых домах с	руб./		89,61	99,34	99,34	104,34	9,73	5

индивидуальными приборами учета потребления	м ³							
---	----------------	--	--	--	--	--	--	--

По данной таблице следует отметить, что темп роста тарифов за январь-июнь составил для всех жилых помещений 110,8%, темп роста тарифов за июль-декабрь составил на 5,8% меньше, то есть 105%.

Сравним жилые помещения с полным набором сантехнического оборудования (мойка кухонная, раковина, туалет, ванна и душ) с жилыми домами в которых находятся индивидуальные приборы учета потребления. Так норматив жилого помещения с полным набором сантехнического оборудования равен 3,19, тариф в рублях составляет в 2014г. 316,89р. за январь-июнь, и 332, 84р. на 1-го человека за июль-декабрь.

В жилых домах с индивидуальными приборами учета потребления на 1 м³ приходится 99,34р. за январь – июнь, а за июль-декабрь 104,34р. То есть, рассматривая тарифы за январь-июнь разница между тарифом по нормативу и между тарифом с индивидуальными приборами учета составляет 217,55р., за июль-декабрь 228,5р.

По расчетам специалистов, семья из трех человек тратит ежемесячно около 20 кубометров горячей и холодной воды. Если в доме нет маленьких детей и жильцы не открывают краны без надобности, расход будет и того меньше - 10-12 кубометров. А те, кто не установил счетчики, каждый месяц платят за 12-13 кубов с человека.

Если опираться на эти данные, то можно рассчитать примерное потребление горячей воды в месяц. Предположим, что семья из 3-х человек потребляет 6 кубометров горячей воды, тогда счетчик насчитает сумму равную 596,04р. Если счетчика нет, то данная семья будет платить 950,7р., т.е. экономия составит 37,3% (354,6р.). Следовательно, покупка индивидуального счетчика окупится за 5-7 месяцев.

Также необходимо рассмотреть подробно тарифы на холодное водоснабжение во всех жилых помещениях.

Таблица 2 – Холодное водоснабжение

Холодное водоснабжение	Руб./Гкал		2013		2014		Отклонение руб.	
	Ед. изм.	Норматив	Январь-июнь	Июль-Декабрь	Январь - Июнь	Июль-Декабрь	Январь-июнь	Июль-декабрь
1. Жилые помещения в МКД при наличии центр. холодного и горячего водоснабжения, канализованные			Тариф в рублях					
1.1 с полным набором сантехнического оборудования (мойка	руб./чел	4,93	79,87	87,85	87,85	91,35	7,98	3,5

кухонная, раковина, туалет, ванна и душ)								
1.2 оборудованные мойкой кухонной, раковиной, туалетом, ванной	руб./чел	3,85	62,37	68,61	68,60	71,34	6,23	2,73
1.3 оборудованные мойкой кухонной, раковиной, туалетом, душевыми кабинами, с кухней	руб./чел	4,93	79,87	87,85	87,85	91,35	7,98	3,5
1.4 оборудованные мойкой кухонной, раковиной, без ванн и душа	руб./чел	3,13	50,71	55,78	55,77	57,99	5,06	2,21
- в жилых домах с индивидуальными приборами учета потребления	руб./м ³		16,20	17,82	17,82	18,53	1,62	0,71

По данной таблице следует отметить, что темп роста тарифов по холодному водоснабжению за январь-июнь составил для всех жилых помещений 109,9%, темп роста тарифов за июль-декабрь составил на 6% меньше, то есть 103,9%.

Сравним жилые помещения с полным набором сантехнического оборудования (мойка кухонная, раковина, туалет, ванна и душ) с жилыми домами в которых находятся индивидуальные приборы учета потребления.

Так норматив жилого помещения с полным набором сантехнического оборудования равен 4,93, тариф в рублях составляет в 2014г. 87,85р. за январь-июнь, и 91,35р. на 1-го человека за июль-декабрь.

В жилых домах с индивидуальными приборами учета потребления на 1 м³ приходится 17,82р. за январь – июнь, а за июль-декабрь 18,53р. То есть, рассматривая тарифы за январь-июнь разница между тарифом по нормативу и между тарифом с индивидуальными приборами учета составляет 70,03р., за июль-декабрь 72,82р.

Приведем пример. Возьмем семью, состоящую из 3-х человек. Предположим, что они тратят около 8 кубометров холодной воды в месяц. С использованием счетчика за холодную воду они заплатят с января по июнь 106,95р., с июля по декабрь 111,18р. Без использования счетчика с января по июнь каждый месяц будут платить 263,55р., с июля по декабрь 274,05р. Экономия за месяц в первой половине года составит 156,6р., во второй половине года 162,87р. В итоге, экономия за год составит 1916,82р., а это 40,5%.

Те граждане, которые так и не установят счетчики, изначально будут наказаны рублем. Ведь платежи тех, кто этим озаботился, как правило, меньше, чем при полном тарифе, рассчитанным по нормативу. Порядок

изменения стоимости норматива на воду утвержден постановлением Правительства РФ №344, так каждые полгода стоимость норматива для нарушителей закона будет расти, коэффициент по платежу, при отсутствии счетчика увеличиваться, сначала на 10%, потом на 20% и так дойдет до 60% - с 1 января 2017года.

Таким образом, в ходе исследования выяснилось две основных причины, при которых установка счетчика воды необходима. Первой причиной является то, что собственник своего жилья оплачивает столько количество воды, сколько потребляет. Дело в том, что управляющие домами компании больше не смогут включать в счет потребителя потери от утечек со своей стороны. По этим причинам они искусственно завышают тарифы на свои услуги.

Вторым аргументом является обучение населения реальной экономии. При экономичном и аккуратном использовании ресурсов, любая страна получает толчок в развитии.

Также, благодаря тому, что установка счетчиков воды в стране стала обязательной, было выявлено много проблемных участков, на которых происходили утечки воды. Устраняя данные потери, можно эффективней использовать водные ресурсы, что постепенно приводит экономику страны в лучший вид. Эти две главных причины установки счетчиков воды дали понять, насколько они полезны как для отдельно взятой семьи, так и для государства в целом.

Использованные источники:

1. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – С. 363-366.

*Москалёва Е.Г., к.э.н.
доцент*

*Горбункова А.О.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Аннотация: в статье предложены мероприятия по энергосбережению и повышению энергоэффективности на примере одного из крупнейших промышленных предприятий Республики Мордовии.

Ключевые слова: источник энергии, энергетические ресурсы, энергосбережение, энергоэффективность

В настоящее время, в условиях возрастающего спроса на энергоресурсы и роста тарифов на них, а также ухудшения экологии, сокращения запасов нефти, угля и газа, вопросы энергосбережения приобретают особо важное значение.

Сегодня, проблемы энергосбережения и поиска альтернативных источников энергии в регионе весьма актуальны. В 2013 году утверждена Государственная программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2014 – 2020 года, где разработана стратегия повышения эффективности использования энергетических ресурсов. Однако, предприятиями нашего региона энергосберегающие технологии применяются достаточно слабо[4]. А между тем, здесь скрываются большие возможности повышения эффективности деятельности любого предприятия. Кризис на производственных предприятиях, непосредственно связан и с тем, что энергосбережению на большинстве промышленных предприятий не уделяется должного внимания. Основной причиной этого является, помимо общего технического состояния и низкой энергетической эффективности существующего на предприятиях оборудования, тот факт, что большинство промышленных предприятий было спроектировано и построено в расчете на использование практически бесплатной электрической и тепловой энергии, что на самом деле имело место во времена централизованного планирования экономики СССР. Но рыночная экономика диктует свои условия, и снижение себестоимости продукции предприятия напрямую зависит от его энергоэффективности[2].

Рассмотрим мероприятия по повышению энергоэффективности на примере одного из крупнейших промышленных предприятий Республики Мордовии, которое занимается выпуском кабельно-проводниковой продукции и катанки – ЗАО «Цветлит»[6].

Существуют, как малозатратные мероприятия по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, так и нововведения, требующие значительных инвестиций. Так как, в настоящее время ЗАО «Цветлит» характеризуется неустойчивым финансовым состоянием, то предприятию следует в большей степени, ориентироваться на мероприятия, которые могут быть реализованы без существенных капитальных вложений, за счёт устранения явных перерасходов топлива и энергии, утечек энергоносителей и т.п.

Как правило, мероприятия по повышению энергоэффективности проводятся по следующим направлениям:

- электропотребление и электроснабжение;
- теплоснабжение и теплопотребление;
- холодоснабжение;
- вентиляция и кондиционирование воздуха;
- водоснабжение и канализация[1].

Рассмотрим технические мероприятия по представленным направлениям более подробно.

Энергосбережение в системе освещения.

Для осуществления энергосбережения в системе освещения, необходимо осуществление исполнения освещения в соответствии с действующими нормами, т.е. не допускать избыток или недостаток освещенности.

Также необходимо заменить лампы накаливания на энергосберегающие лампы (компактные люминесцентные, светодиодные). В результате чего экономия электроэнергии примерно составит до 70%, от ранее потребляемой ими.

Кроме этого, повышение энергосбережения в системе освещения возможно при замене пускорегулирующей аппаратуры (ПРА) низкого класса энергоэффективности, на более энергоэффективную ПРА. Таким образом экономия составит до 10%.

Так же экономия освещения составит около 10% при сегментация контуров освещения, с возможностью выключения как отдельного сегмента, так всего освещения.

Энергосбережение в системе отопления

Повышение энергосбережения в системе отопления возможно, при оснащении системы приборами учета тепловой энергии. Приборы учета позволят производить расчеты с теплоснабжающей организацией, в соответствии с действительным потреблением тепловой энергии, а так же осуществлять количественный и качественный мониторинг энергозатрат.

Проведение своевременной промывки, химической очистки системы отопления позволит сэкономить до 10% тепловой энергии.

Кроме этого, необходимо регулярно осуществлять гидравлическую наладку, регулировку и организацию технического обслуживания системы отопления. В результате чего экономия энергии так же составит около 10%.

Установление автоматизированной системы управления отоплением и индивидуального теплового пункта (ИТП) позволят сэкономить до 25%.

До 40% тепловой энергии можно сэкономить при проведении работ по снижению теплопроводности ограждающих конструкций (своевременная оклейка окон, замена оконных рам на менее теплопроводные, утепление стен, чердачных и подвальных перекрытий).

Помимо этого, необходимо заменить все неисправные радиаторы отопления. А так же не лишним будет использование индивидуальных терморегуляторов. Снижение энергозатрат составит до 15%.

Энергосбережение в системе водоснабжения (холодного, горячего)

Установка счетчиков для системы водоснабжения (холодного, горячего) позволит осуществлять мониторинг потребления воды, а также производить оплату по факту.

Необходимо своевременно устранять даже незначительные утечки и проводить точную организацию обслуживания и ремонта системы водоснабжения.

Использование экономной водоразборной арматуры и установление системы автоматической регулировки температуры горячей воды так же приведет к снижению потерь.

Энергосбережение в системе вентиляции

Использование системы подогрева поступающего воздуха, за счет отводимого, позволит сэкономить около 30-40% тепловой энергии.

В случае наличия воздушных завес, при закрытой двери использовать их автоматическую блокировку (экономия до 70%).

Работа системы вентилирования в соответствии с необходимыми санитарными нормами, в зависимости от времени суток. Экономия потребляемой ей электроэнергии может составлять от 10% до 50%.

Безусловно, необходимо модернизировать и осуществлять замену устаревшего вентиляционного оборудования.

Энергосбережение в системе кондиционирования

Для снижения потребления энергии в системе кондиционирования, следует не допускать нерациональное использование систем кондиционирования. Использовать оборудование высокого класса энергетической эффективности, и осуществлять своевременное обслуживание установок кондиционирования[5].

Типовой перечень мероприятий по энергосбережению, классифицированный по источникам экономии представлен в табл 1.

Таблица 1- Типовые мероприятия по энергосбережению, классифицированные по источникам экономии

Электрические сети

Наименование мероприятия	Источник экономии
Компенсация реактивной мощности у потребителей	- сбережение электрической энергии; - высвобождение дополнительной электрической мощности
Использование вольтдобавочных трансформаторов	- повышение пропускной способности сети; - увеличение надёжности и качества электроснабжения
Использование в системах дежурного освещения автоматических выключателей	- сбережение электрической энергии
Использование в системах вентиляции объектов сетей частотно регулируемых приводов	- сбережение электрической энергии
Выравнивание фазных напряжений и нагрузок	- сбережение электрической энергии; - снижение затрат на ремонт и обслуживание электроприемников
Организация тепловизионного мониторинга	- предотвращение аварийных ситуаций;

состояния оборудования	- сокращение РСЭО; - увеличение надёжности и качества электроснабжения
Обеспечение оптимальной величины нагрузки трансформаторов (исключение как перегруза, так и недогрузка – менее 30%)	- сокращение потерь электрической энергии; - сокращение РСЭО; - увеличение надёжности и качества электроснабжения

Типовой перечень мероприятий по энергосбережению, классифицированный по объекту внедрения представлен в табл 2.

Таблица 2- Типовые мероприятия по энергосбережению, классифицированные по объекту внедрения

Экономия топлива

Наименование мероприятия	Объект внедрения
Автоматизация режимов горения (поддержание оптимального соотношения топливо-воздух)	Источники энергии
Использование вихревой технологии деаэрирования	Источники энергии, тепловые сети
Использование современных водоподготовительных установок на источниках тепла	Производственное предприятие, источник энергии
Использование метода глубокой утилизации тепла дымовых газов	Производственное предприятие, источник энергии
Использование низкотемпературной вихревой технологии сжигания топлива	Источник энергии
Использование газотурбинных систем с утилизацией тепла	Источник энергии
Использование централизованной системы управления компрессорным хозяйством	Производственное предприятие
Использование системы автоматического управления наружным и уличным освещением	Производственное предприятие
Газотурбинные системы с утилизацией тепла	Производственное предприятие
Децентрализация системы теплоснабжения с использованием систем воздушного отопления и газовых воздухонагревателей	Производственное предприятие
Децентрализация системы теплоснабжения с возведением автономных источников тепла	Производственное предприятие, источник энергии
Децентрализация системы обеспечения сжатым воздухом	Производственное предприятие
Смена морально и физически устарелых котлов	Производственное предприятие, источник энергии
Смена морально и физически устарелых	Источник энергии

трансформаторов на новейшие	
Использование низкопотенциального тепла с помощью тепловых насосов	Производственное предприятие, источник энергии
Использование отработанных масел для сжигания в котлах, теплогенераторах	Производственное предприятие
Использование рекуперативных и регенеративных горелок в промышленных печах	Производственное предприятие
Использование когенерационных установок (на основе: двигателей внутреннего сгорания, систем с отбором пара, парогазовых систем, систем с противодавлением)	Производственное предприятие, источник энергии
Использование биотоплива	Источник энергии
Кислородное сжигание топлива	Производственное предприятие
Минимизация величины продувки котла	Производственное предприятие, источник энергии
Организация мониторинга и соблюдение водно-химического режима	Производственное предприятие, источник энергии
Организация сбора и возврата конденсата в котел	Производственное предприятие, источник энергии
Организация тепловизионного мониторинга состояния ограждающих конструкций зданий и сооружений, оборудования. Оперативная ликвидация недостатков с помощью современных методов и материалов	Производственное предприятие, источник энергии
Обоснованное снижение температуры теплоносителя (срезка)	Источник энергии
Проведение наладки тепловых сетей	Производственное предприятие
Перевод систем отопления с пара на воду	Производственное предприятие
Повторное применение выпара в котлоагрегате	Производственное предприятие, источник энергии
Установка подогревателя воздуха или воды в котельной	Производственное предприятие, источник энергии
Ликвидация присосов воздуха в газоходах и обмуровка котлов	Производственное предприятие, источник энергии

Помимо этого, для повышения эффективности приведенного перечня мероприятий необходимо назначить ответственного за организацию и проведение мероприятий по энергосбережению, доведение до назначенного лица единого плана действий по организации энергосбережения. Кроме того,

периодически осуществлять организацию энергетических обследований с созданием и внесением изменений в энергетический паспорт, а также корректировкой плана по энергосбережению[3].

Разумеется, действенная программа энергосбережения – продукт интеллектуального труда, результат совместного труда энергоаудитора и энергетической службы организации – потребителя ТЭР.

Существует множество различных способов повышения рационального использования имеющихся энергетических ресурсов и мощностей. И чем раньше предприятие начнет внедрять энергосберегающие технологии, тем быстрее оно ощутит положительный эффект от этих мероприятий, который будет выражен в конкретных финансовых показателях.

Использованные источники:

- 1.Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
2. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». – 2014.– № 1-2(10). – С. 339-342.
- 3.Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. –№ 1-1 (10).– С. 363-366.
- 4.Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый.- 2015. - № 3 (83). - С. 461-464.
- 5.Всероссийский портал по энергосбережению ООО «Вердит» [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.verdit.ru
6. Официальный сайт ЗАО «Цветлит» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://zvetlit.ru>

*Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент*

*Дергунова Е.О.
студент 4го курса
МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫМ РЕСУРСОПОТРЕБЛЕНИЕМ

Проблема ресурсосбережения, оставаясь одной из важнейших во всех странах, становится приоритетной и в Российской Федерации. Сам термин «ресурсы» трактуется достаточно широко. Ресурсы (от франц. ressource –

вспомогательное средство) – это ценности, запасы, возможности, денежные средства, источники средств, доходов.

В другом источнике, под понятием «экономические ресурсы» имеются ввиду все природные, человеческие и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг.

Таким образом, ресурсы, в самом общем смысле, представляют собой употребляемые и вероятные источники удовлетворения потребностей общества.

В процессе хозяйственной деятельности предприятия ресурсы занимают одно из центральных мест, поэтому важность данного направления в управлении предприятиями обуславливается тем, что в процессе хозяйственной деятельности практически все они сталкиваются с проблемой дефицита ресурсов, что вызывает необходимость эффективного и рационального их использования.

От рационального и обоснованного использования всех видов ресурсов предприятий во многом зависят результаты их деятельности. Под эффективностью использования ресурсов традиционно понимается оптимальное соотношение между результатами и затратами на их достижение, когда при минимальных расходах ресурсов обеспечивается наибольший результат (эффект).

Приемы эффективного стратегического управления ресурсами, несмотря на их широкое развитие в рыночных отношениях, по-прежнему с трудом воспринимаются руководителями отечественных предпринимательских структур. Большинство из них достаточно хорошо усвоили стратегии лидерства или стратегии диверсификации, а также другие общеизвестные базовые стратегии, но с недоверием воспринимают ресурсоэффективные стратегии, основным элементом которых является *ресурсосбережение* во всех его проявлениях.

Ярким примером этого является топливно-энергетический комплекс и нефтяной бизнес, где потенциал экономного использования всех видов ресурсов далеко не исчерпан. Например, по оценкам экспертов, в России имеется огромный потенциал энергосбережения (а энергия - один из основных видов ресурсов). Примерно третья часть потенциала концентрируется в топливно-энергетических отраслях (преимущественно в тепло- и электроэнергетике). Другая треть накоплена в промышленности, главным образом, в металлургии и химической отрасли. Около 20% потенциала приходится на коммунально-бытовое хозяйство и 10% - на транспорт. Очень высоки возможности экономии природного газа (22-23% всего потенциала энергосбережения), нефти (20%). При этом нельзя не учитывать, что отрасли топливно-энергетического комплекса (ТЭК) являются одними из самых энергоемких и потребляют более 70% энергетических ресурсов.

Предприятия в своем развитии часто внедряют только традиционные организационно-технические мероприятия, позволяющие экономить отдельные виды ресурсов, не имея общей стратегической установки на ресурсосбережение. В то же время, стратегический процесс должен формироваться как взаимодействие стратегического мышления, формальной системы планирования и текущих ситуационных решений в предпринимательской структуре.

Ресурсосбережение является одновременно и фактором, и результатом развития рыночной экономики. Действующая в рыночных условиях конкуренция заставляет предприятия вне зависимости от формы собственности снижать издержки производства, проводить активную политику снижения себестоимости продукции, рационально использовать все виды ресурсов в целях увеличения массы прибыли. Поскольку материальные затраты составляют значительный удельный вес затрат на производство промышленной продукции, поскольку в условиях конкуренции, когда качество выпускаемой продукции сходных по профилю предприятий находится на сравнительно одинаковом уровне, преимущественное положение на рынке будет принадлежать предприятиям более активно проводящим политику ресурсосбережения.

Под *ресурсоэффективной стратегией* следует понимать долгосрочное и качественно определенное направление деятельности, позволяющее обеспечивать конкурентные преимущества организации (отрасли и даже страны), гибко реагировать на изменение внешней среды, а также ориентированное на достижение поставленных целей на основе рационального распределения внутренних ресурсов, что позволяет достичь максимальной результативности при оптимальных затратах и использовании инновационных технологий.

Исходными предпосылками для формирования и осуществления эффективной ресурсосберегающей политики являются:

- непрерывное возрастание потребления сырья и материалов в мире за последние годы и, как результат, уменьшение запасов и повышение цен на сырье и материалы;
- истощаемость минерально-сырьевой базы приобрела масштабный характер, ресурсный кризис становится все очевиднее;
- рост затрат на добычу и использование энергии.

Формирование стратегии эффективного ресурсопотребления во многом определяется тем, для какого уровня управления она разрабатывается. Несмотря на общие черты в процедурах формирования стратегии по уровням управления, для каждого из них имеются отличительные особенности.

На макроуровне ресурсоэффективный сценарий развития и ресурсосберегающая стратегия должны предполагать возможность экономического роста при сохранении (незначительном увеличении)

настоящего уровня потребления всех видов ресурсов, включая топливно-энергетические.

Развитие экономики по этому сценарию может быть обеспечено только за счет изменения ее структуры в сторону менее энергоемких отраслей (высокотехнологичных отраслей, машиностроения, легкой и пищевой промышленности), сокращения доли топливно-энергетического комплекса в промышленном производстве и использования всего имеющегося потенциала ресурсосбережения. В случае реализации такого сценария Российская Федерация сможет приблизиться к индустриально развитым странам по структуре экономики и показателям удельной ресурсо- и энергоемкости.

В корпорациях, предприятиях и их структурных подразделениях у руководителей всех уровней должно быть четкое понимание сущности ресурсоэффективной стратегии и возможностей ее использования в системе управления организацией. На предприятии должна быть создана система ресурсоменеджмента, в которой, несмотря на имеющиеся финансовые и производственные результаты (пусть даже имеющие позитивную динамику), должны разрабатываться программы и оцениваться экономическая результативность ресурсосберегающих проектов. Причем характер этих программ должен иметь не краткосрочную, а долгосрочную перспективу. Управление ресурсами предприятия требует создания единого комплекса планирования деятельности всех основных служб. К сожалению, понятие ресурсов, зачастую, трактуется слишком односторонне, а именно, в расчет принимаются только финансы. Здесь не следует забывать о том, что финансы – это только один из ресурсов, требующий управления, а финансовые показатели лишь отражают состояние предприятия и уровень управляемости ресурсами в его рамках. В целом же под понятием ресурсы предприятия следует рассматривать практически все, чем оно оперирует в своей деятельности: люди, машины, материалы, инструменты, финансы. Основным инструментом их построения может стать программно-целевое управление.

Основной составляющей ресурсоэффективной стратегии должно быть не только ресурсо-, но и энергосбережение. В то же время не следует отождествлять понятия «ресурсоэффективность» и «ресурсосбережение». Первое гораздо более широкое.

Если ресурсосбережение однозначно предполагает меры по экономии всех видов производственных ресурсов, то ресурсоэффективность нацеливает на достижение оптимальных соотношений между затратами и результатами. Это означает, что в рамках реализации стратегии совокупные затраты на вовлекаемые в производство ресурсы могут не только сокращаться, но и возрастать.

Основными условиями формирования ресурсоэффективной стратегии должны стать:

- создание механизмов стимулирования ресурсо- и энергосбережения на предприятиях;
- совершенствование финансирования и реализации программ и проектов по эффективному использованию всех видов ресурсов;
- создание и использование прогрессивных техники, технологий и материалов, обеспечивающих качественное повышение эффективности ресурсо- и энергопотребления;
- внедрение на предприятиях системы контроля над ходом реализации ресурсосберегающих программ и мер ответственности за их исполнение.
- упрощение кинематической схемы (структуры, принципа действия) товара;
- совершенствование технологичности конструкции товара.
- организационно-техническое развитие производства.

Тем самым, на предприятиях должны разрабатываться и внедряться комплексные ресурсосберегающие проекты, обеспечивающие оптимизацию потребления всех видов ресурсов. Таким образом, в практику отечественного менеджмента должно прочно войти понятие *ресурсоэффективной стратегии*, что позволит в перспективе обеспечить перевод российской экономики с ресурсодоминирующего сценария на ресурсосберегающий и инновационный.

Использованные источники:

1. Волынская Н.А., Газеев М.Х., Гужновский Л.П. и др. Энергоэффективная стратегия развития экономики России. -СПб.: Наука, 2013. -113 с.
2. Гулбрандсен Т.Х. Энергоэффективность и энергетический менеджмент: учебно-методическое пособие / Т.Х. Гулбрандсен, Л.П. Падалко, В.Л. Червинский. Минск, 2012;
3. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
4. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». – 2014.– № 1-2(10). – С. 339-342.
5. Пиглицева Е. А., Москалева Е. Г. Возможности энергосбережения в пищевой промышленности Республики Мордовия // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2014. – С. 101-103.
6. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – С. 363-366.

7. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. - 2015. - № 3 (83). - С. 461-464.

*Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент
Горсткина Н.Н.
студент
МГУ им. Н.П. Огарева
РФ, г. Саранск*

МОРАЛЬНЫЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ВИДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ УЧАСТНИКОВ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Многолетний опыт реализации элементов энергосберегающей политики во многих странах мира и прежде всего в странах Международного энергетического агентства свидетельствует о необходимости выработки согласованных и последовательных стимулирующих мер для обеспечения реальных энергосберегающих эффектов. Сами по себе экономические выгоды, получаемые в результате энергоаудита оказываются часто недостаточно сильным аргументом в их пользу.

Поэтому для осуществления реального энергосбережения необходимы весомые дополнительные стимулы, в качестве которых может применяться целый комплекс мер информационного, финансово-экономического и нормативно-правового характера. Комплексность стимулирующих мер обеспечивает охват ими всех субъектов, прежде всего, персонал предприятия, участвующий в процессе энергосбережения. [1]

Содержательно стимулирование энергосбережения во всех случаях должно основываться на известной дуальной схеме:

- поощрение эффективного использования энергоресурсов,
- наказание энергорасточительного поведения. Двухсторонняя направленность стимулирующих действий в формате:

«поощрение — наказание»,

«скидка - надбавка»,

«премия - штраф»

предоставляет широкий спектр мер для каждого конкретного случая.

Все поле стимулирующих мер может быть условно разделено на три неравных и нечетко определенных сектора:

- информационные стимулы,
- финансово-экономические стимулы,
- нормативно-правовые стимулы.

К информационным мерам следует отнести:

- рекламные кампании, конкурсы, ярмарки, выставки, демонстрационные акции,

- распространение передового опыта,
- повышение квалификации персонала,
- обучение,
- публичная информация о позитивном или негативном опыте. [3]

На начальном этапе вовлечения потребителей в реализацию энергосберегающих программ чрезвычайно важным является предоставление им максимально полной информации (включая примеры из имеющегося позитивного опыта) о том, какие объемы энергоресурсов, а, следовательно, и денежных средств могут быть сэкономлены ими; как осуществить это с минимальными затратами финансовых и временных ресурсов; какие льготы предоставляет государство энергопотребителям, реализующим энергосбережение.

В основном на это ориентированы рекламно - информационные кампании, пропагандирующие энергосберегающий стиль жизни, которые проводятся при значительной финансовой поддержке со стороны государства.[5]

Больше всего стимулирует потребителя так называемая сравнительная информация, позволяющая ему оценить свое место как по отношению к стандартному среднестатистическому потребителю, наиболее экономно расходующему топливно-энергетические ресурсы. Такой подход хорошо зарекомендовал себя во многих европейских странах при реализации правительственных программ лучших практических мер по энергосбережению.

Разновидностью финансово-экономического стимулирования является льготное налогообложение. Льготное налогообложение представляет собой мощное средство стимулирования энергосбережения, осуществляемое органами государственной власти. Потребитель энергоресурсов в этом случае получает налоговую льготу или налоговое освобождение на средства, инвестируемые в энергосберегающие проекты и на период реализации этих проектов. Для снижения ставки налога фиксированная сумма инвестиций вычитается из налогооблагаемой базы или определенная часть суммы инвестиций вычитается непосредственно из подоходного налога. Так в Германии, на территории бывшей ГДР, владельцы индивидуальных зданий имеют право в течение 10 лет инвестировать 10 % суммы подоходного налога (до 40 тысяч марок на здание) в мероприятия по повышению их энергоэффективности. Этим достигается преимущественное финансирование энергосбережения. Реализуется один из приоритетов государственной политики. [2]

Нормативно-правовое стимулирование само по себе прямого воздействия на энергопотребление или энергосбережение не оказывает. Нормативное воздействие осуществляется через экономические механизмы, через технологии проектирования и эксплуатации, через рыночные механизмы. Нормативно-правовое стимулирование устанавливает основы

взаимоотношений субъектов, участвующих в процессе добычи, производства, передачи, транспортировки, распределения, потребления энергоресурсов и утилизации отходов. Этими субъектами являются: органы государственной власти, производители энергоресурсов, потребители энергоресурсов, транспортно-сервисные компании. [4]

В странах Международного энергетического агентства реально нашли реализацию следующие формы нормативно-правового регулирования:

- введение и исполнение обязательных и добровольных стандартов энергоэффективности;

- осуществление сертификации продукции, услуг и технологических процессов по критерию энергоэффективности. Главная роль стандартов энергоэффективности при эксплуатации зданий, так же, как и в сфере электробытовых приборов и оборудования, заключается в практическом закрытии потребительского рынка для зданий и моделей энергооборудования и приборов, не удовлетворяющих определенным нормативным параметрам энергоэффективности.[6]

Система стимулирующих мер по обеспечению энергосбережения на предприятиях должна строиться в соответствии со следующими принципами:

- в процесс разработки и реализации энергосберегающих мер должны быть вовлечены все подразделения, цеха, участки, службы, управления и т.д.;

- необходимо обеспечение полноценного, объективного, независимого энергетического обследования;

- организовать полный приборный учет всех используемых энергоресурсов для всех цехов, участков и т.п.;

- обеспечить разработку и реализацию системы нормирования потребления энергоресурсов, установить прогрессивные лимиты энергопотребления;

- создать механизмы экономической, финансовой поддержки энергосберегающих проектов в виде грантов, займов, субсидий, аукционов и т.д.;

- обеспечить моральную и информационную поддержку энергосберегающей деятельности;

- создать орган управления разработкой и реализацией энергосберегающих проектов, подчиненный менеджеру высокого уровня,

- создать систему стандартов предприятия по энергосбережению, энергоемкости производства и энергетической эффективности продукции;

- обеспечить периодическое подведение итогов энергосберегательной деятельности, конкурсы, выставки, презентации;

- ввести рейтинговую систему оценивания уровня деятельности предприятия и его подразделений по энергосбережению;

- обеспечить информационное обслуживание лучших энергосберегающих проектов;

- провести анализ компетентности персонала и осуществить меры по управлению им для реализации энергосберегающих планов.[7]

Корпоративные меры стимулирования персонала формируются на предприятии в соответствии с общей стратегией управления персоналом. Главные принципы стимулирования энергосберегающей деятельности персонала заключаются в:

- материальной, моральной и информационной поддержке деятельности в пределах должностных обязанностей и работы сверх этого, направленных на повышение энергетической эффективности

- материальном и моральном наказании должностных лиц, в служебные обязанности которых вменены те или иные энергосберегающие задачи, не выполняющие или не в полной мере выполняющие эти обязанности,

- строгом контроле выполнения планов энергосберегающих мероприятий,

- широком информировании персонала о принятых мерах, о положительном и негативном опыте.

Наиболее сильными персональными стимулами безусловно являются материальные:

- премирование за конкретную работу,

- премирование за выполнение плана,

- премирование за создание и использование интеллектуальной собственности,

- премирование за соответствующее место в рейтинге,

- премирование за победу в конкурсе,

- премирование, как % от фактической экономии.

Среди моральных стимулов могут быть использованы:

- продвижение по службе,

- поощрение в приказе,

- создание и поддержание сайта в корпоративной компьютерной сети.

Использованные источники:

1. Совершенствование механизмов, инструментов и условий повышения эффективности использования электроэнергии в промышленности // Мордвинов А.М. [Электронный ресурс]. - [М., 2015]. – Режим доступа <http://lib.convdocs.org/docs/index-22495.html?page=5>

2. Основы формирования и оценки результативности региональной политики энергосбережения // Л. А. Голованова [Электронный ресурс]. - [М., 2015]. – Режим доступа <http://lib.znate.ru/docs/index-213371.html?page=4>

3. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.

4. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». – 2014.– № 1-2(10). – С. 339-342.
5. Пиглицева Е. А., Москалева Е. Г. Возможности энергосбережения в пищевой промышленности Республики Мордовия // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2014. – С. 101-103.
6. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – С. 363-366.
7. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. - 2015. - № 3 (83). - С. 461-464.

Москалёва Е.Г., к.э.н.

доцент

кафедра "Бухгалтерский учет, анализ и аудит"

Седойкина Т.С.

студент 4го курса

ФГБОУ ВПО "МГУ им. Н.П. Огарева"

Россия, г. Саранск

ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В современных условиях все бюджетные и автономные учреждения борются за бюджетные средства, а также за возможность оказывать платные услуги в условиях конкуренции. И для того, чтобы обеспечить устойчивое развитие бюджетному учреждению, его руководству необходимо применять различные технологии менеджмента. И наиболее используемым в настоящее время методом является анализ текущего положения учреждения, а именно SWOT – анализ. В статье представлены основные направления данного вида анализа в бюджетной сфере и дан ответ на вопрос, почему этот вид анализа должен применяться в бюджетных учреждениях.

SWOT-анализ – это анализ сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды. «S» и «W» относятся к состоянию организации, а «O» и «T» к внешнему окружению организации.[3, с.205-207]

Таким образом, анализ сильных и слабых сторон бюджетного учреждения (SWOT-анализ) должен выявить:

– S (strengths) - сильные стороны учреждения, способы их усиления и возможности использования;

- W (weaknesses) - слабые моменты в работе учреждения, которые необходимо преодолеть для успешной работы в будущем;
- O (opportunities) - возможности развития;
- T (throats) - ограничения и проблемы, с которыми может встретиться учреждение в процессе достижения намеченных целей.

Можно выделить следующие основные направления, по которым необходимо анализировать сильные и слабые стороны бюджетных учреждений (таблица 1).

Таблица 1 - Направления анализа сильных и слабых сторон бюджетных учреждений

Направление анализа	Содержание анализа
Оказываемые услуги	Виды, стоимость, спрос, уникальность, место реализации, качество, доступность, сервис, работа с потребителями
Персонал	Наличие, квалификация, текучесть, готовность и внедрение новых профессиональных и организационных технологий
Производственные фонды учреждения	Износ, новое оборудование, соответствие нормативным значениям
Финансовое положение учреждения	Источники дохода, источники финансирования, расходы, доходы

И рассмотрим основные направления анализа возможностей и проблем учреждения:

1. Возможные потребители. Круг потребителей может увеличиться за счет увеличения номенклатуры услуг, рекламы и др.
2. Конкуренты. Здесь анализ проводится по номенклатуре услуг, их стоимости, качеству, доступности, месту реализации, сервису.
3. Внедрение новых профессиональных технологий (например, медицинских, образовательных).
4. Внедрение новых организационных технологий.

При этом стоит отметить, что при планировании деятельности бюджетного учреждения необходимо выполнять анализ сильных и слабых сторон (SWOT-анализ) по всем его подразделениям. Выводы должны быть объективными, то есть не нужно скрывать слабые места и недостатки, необходимо дать объективную оценку учреждению.

Далее рассмотрим элементы SWOT-анализа в бюджетных учреждениях подробнее.

Для этого необходимо определиться с тем, какие именно услуги оказывает бюджетное учреждение и насколько точно данные услуги

соответствуют целям учреждения и его отдельных подразделений, а также выделить те виды услуг, которые являются более привлекательными для потребителей.

Здесь необходимо понимать, что потребитель платит не за конкретно оказываемую услугу, а за определенную совокупность преимуществ, которая решает проблему потребителя.

И уже данная совокупность преимуществ включает в себя 4 элемента маркетингового комплекса:

- характеристики самой услуги, оказываемой бюджетным учреждением (в частности, используемой технологии)
- цену услуги
- информацию об оказываемой услуге
- место оказания услуги.

После этого руководству учреждения необходимо оценить, какие из вышеуказанных элементов существенны для потенциальных потребителей, какие особенности оказания услуг надо поддерживать и что необходимо заменить.

Рассмотрим данную ситуацию на конкретном примере.

Пример 1. SWOT – анализ одного из бюджетных учреждений показал, что недавно внедренная услуга не пользуется спросом среди потребителей. Причиной такой ситуации оказалась недостаточная информированность в городе о данной услуге и ее возможностях. И только реклама (бесплатные выступления сотрудников учреждения на семинарах, записи на сайте данного учреждения) сделала услугу востребованной.

Еще одним фактором, от которого зависит успешная работа учреждения является талант руководителя и квалификации его подчиненных. Так, нет смысла планировать внедрение новых прогрессивных технологий, если нет профессионалов, имеющих достаточную квалификацию для их реализации или способных повысить квалификацию в требуемом направлении.

Пример 2. Полученное бюджетным учреждением района Республики Мордовия при реализации определенной программы оборудование стояло в течении двух лет нераспакованным, так как в учреждении не нашлось ни одного сотрудника, умеющего работать на данном оборудовании, и ни одного специалиста, желающего получить соответствующую квалификацию. И только в результате обращения к администрации района был приглашен специалист, владеющий нужными навыками.

Также качество услуг, оказываемых бюджетным учреждением, во многом зависит от производственных фондов (состояние зданий, имеющиеся оборудования, транспортные средства), которые имеются у него.

В процессе анализа необходимо выяснить соответствуют ли помещения нормативным показателям, определить износ и моральное старение оборудования, а также другие положительные и отрицательные

факторы, которые могут как помочь повысить эффективность предоставляемых услуг, так и помешать успешному продолжению текущей деятельности учреждения.

Пример 3. В процессе распределения дополнительных субсидий был выполнен анализ текущего положения (SWOT-анализ) материально-технической базы всех бюджетных учреждений региона. При распределении средств преимущество имели те учреждения, которые убедительно обосновали необходимость получения дополнительных бюджетных ассигнований (на ремонт зданий, закупку нового оборудования и т.д.) и представили реалистичный план использования запрашиваемых средств.

Цель анализа финансового положения состоит в том, чтобы дать объективную оценку возможностей учреждения в условиях существующего финансового обеспечения, найти новые источники доходов и повысить эффективность расходования бюджетных средств.

Итогом анализа будут выводы о прибыльности или убыточности деятельности учреждения, а также будут выявлены организационные недостатки, касающиеся, в частности, использования полученных от распорядителя средств и привлечения новых.

Во-первых, необходимо проанализировать все доходы за выбранный отчетный период (полгода, год) отдельно по двум группам:

- доходы, поступающие от главных распорядителей (распорядителей) бюджетных средств;
- доходы от оказания платных услуг.

Анализируется доля каждого источника в структуре дохода и с учетом выполненного ранее анализа оказываемых услуг, персонала и производственных фондов, оценивается возможность сохранения или увеличения дохода, выявляются перспективные направления деятельности.

Во-вторых, нужно провести анализ всех фактических расходов за отчетный период, включая задолженность текущего периода (по заработной плате, коммунальным и арендным платежам, налогам и другим статьям).

Сопоставление доходов и расходов учреждения позволяет выявить причины сложившегося положения. Если получены прибыль необходимо выделить те сильные стороны, которые позволили обеспечить успешную работу, и закрепить их. Если получен убыток, то необходимо обнаружить недостатки и предложить пути избавления от них.

Выполненный корректно SWOT - анализ позволит принять маркетинговую стратегию, учитывающую, в частности, методы оплаты услуг организации из государственных средств, ценовую политику в отношении других услуг, сбалансировать бюджет учреждения.

Так, при согласовании государственного (муниципального) задания необходимо сравнить реальную себестоимость услуги с нормативами ее стоимости, запланированным заданием. Если расчетная себестоимость услуги окажется существенно выше запланированного заказом норматива,

возникает необходимость дополнительных переговоров и, возможно, повышения государственного (муниципального) норматива или ограничения номенклатуры и количества *услуг*, оказываемых в пределах задания. Остальные, более дорогостоящие, услуги можно оказывать на платной основе.

Анализ потребителей услуг учреждения, анализ их запросов, а также возможностей привлечения новых потребителей к получению услуг в конкретном бюджетном учреждении является важнейшей частью SWOT-анализа. Главная его цель — решить, какие именно услуги нужны уже имеющимся потребителям, а также определить количество потенциальных потребителей в будущем.

Планируя те или другие услуги, необходимо четко представлять, кому именно они предназначены и каким образом можно привлечь конкретных потребителей, безадресные услуги, как правило, остаются невостребованными.

При планировании услуг нужно объективно и критически оценить, не перейдут ли уже существующие клиенты к конкуренту, удастся ли привлечь новых потребителей услуг. Для этого необходим анализ достоинств и недостатков потенциальных конкурентов, позволяющий ответить на вопрос, чем услуги данного учреждения отличаются от услуг конкурентов с точки зрения ассортимента, цены качества, доступности, культуры обслуживания.

Результатом анализа может быть не только предложение о внедрении новых услуг, но и отказ от их внедрения, если существуют более эффективные альтернативные варианты оказания услуг.

Одним из итогов анализа может стать вывод о необходимости внедрения новых технологий. Он достаточно привлекателен, однако следует еще раз обратиться к предыдущим разделам, чтобы уточнить все возможности и проблемы, связанные с таким внедрением.

Возможности — это наличие специалистов, оборудования, помещений и других ресурсов. Нехватка любого из перечисленных компонентов может стать серьезной проблемой, и тогда надо выяснить, найдутся ли возможности для ее решения. Может возникнуть необходимость выбора между различными вариантами внедрения новых технологий, тогда потребуется тщательный анализ затрат и результатов, ожидаемых при выборе альтернативных вариантов. [2, с.135-137]

Таким образом, использование методов стратегического анализа позволит руководителю учреждения:

- своевременно адаптироваться к изменяющимся факторам внешней среды (раннее предвидение и избегание политических, экономических, законодательных угроз);

- наиболее эффективно распределять и использовать предоставленные ресурсы (максимально использовать имеющиеся возможности).

Использованные источники:

1. Зарубежный опыт учета и анализа / В.В. Давыдова, Е.Г. Москалева, Н.А. Горбунова. – Саранск, 2011. 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное)
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Аверина О.И., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Москалева Е.Г., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф., Челмакина Л.А. / М. : Кнорус, 2012. 432 с.
3. Комаров, Е. И. Управление эффективностью социальных учреждений [Электронный ресурс] : Учебно-практическое пособие / Е. И. Комаров, Н. Н. Стрельникова, И. В. Малофеев. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. - 304 с.
4. Черняк, В. З. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / В. З. Черняк и др.; под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева.-4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 591 с.

*Москалева Е. Г., к.э.н.
доцент*

*Лябушева А. А.
студент 5го курса*

*ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Аннотация

В статье проведен анализ инвестиционной привлекательности ООО «Мордовспецстрой» на основе методики расчета рейтинговой оценки финансового состояния предприятия

Ключевые слова: анализ инвестиционной привлекательности, финансовая устойчивость, финансовое положение, анализ рентабельности.

Республика Мордовия – быстро развивающийся регион, один из лидеров по темпам экономического и социального развития Приволжского федерального округа. Важное значение в республике уделяется развитию проектов в сфере дорожного строительства. Через Республику проходят важнейшие транспортные магистрали, связывающие Москву с Поволжьем, Уралом и Сибирью. Участие столицы Мордовии в крупнейшем инфраструктурном проекте – Чемпионате мира по футболу-2018 – вывело экономику региона на новые уровни.

По данным официального сайта органов государственной власти Республика Мордовия, Республика в 2015 году получит из федерального бюджета 1 млрд 501 млн 676,3 тыс. рублей на сферу дорожного хозяйства [1]. На эти средства необходимо построить и реконструировать около 100 км дорожного полотна. В связи с этим актуальны исследования, позволяющие на основе анализа финансовых показателей строительной организации в сфере дорожного строительства определить степень инвестиционной привлекательности предприятия, обеспечить его эффективное функционирование.

Объект исследований – ООО «Мордовспецстрой», расположенное в городе Саранске. Данное предприятие имеет свои специфические особенности в функционировании и обеспечении эффективности деятельности. Предметом исследования стали показатели эффективности деятельности предприятия.

Цель исследования – на основе методов экономического анализа определить степень инвестиционной привлекательности предприятия, разработать рекомендаций по повышению эффективности деятельности данной организации.

Для целей качественного анализа инвестиционной привлекательности может использоваться рейтинговая оценка финансового состояния предприятия. Она включает в себя несколько наиболее важных коэффициентов. Данные коэффициенты рассчитываются по данным основных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности: бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах [3]. Числовые интервалы показателей, соответствующие каждому качественному значению, устанавливаются на основе экспертных оценок. В зависимости от величины набранных баллов устанавливается рейтинг от AAA (отличное финансовое состояние) до D (критическое) [2].

Оценка финансовых показателей и эффективности использования экономических ресурсов ООО «Мордовспецстрой» выполнена за 2012-2013 гг., а ее результаты представлены в таблице 1.

Активы на 31 декабря 2013 г. характеризуются не равным процентным соотношением внеоборотных средств и текущих активов (2,04% и 97,96% соответственно), это связано с тем, что основную часть внеоборотных активов предприятие арендует у ОАО «Мордовспецстрой», поэтому практически все денежные средства идут на пополнение оборотных активов.

Таблица 1 - Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя				Изменение за анализируемый период	
	2012		2013		тыс.р уб.	+/- %
	тыс.руб.	в % к валюте баланса	тыс.руб.	в % к валюте баланса		
Актив						
Внеоборотные активы	1680	1,55	2588	2,04	908	+0,49
Оборотные активы, всего в том числе:	106953	98,45	124393	97,96	17440	-0,49
• запасы	67157	61,82	65035	51,22	-2122	-10,60
• денежные средства и их эквиваленты	5015	4,62	16292	12,83	11277	+8,21
Пассив						
Собственный капитал	8813	8,11	7123	5,61	-1690	-2,50
Долгосрочные обязательства	30	0,03	14	0,01	-16	-0,02
Краткосрочные обязательства	99790	91,86	119844	94,38	20054	+2,52
Валюта баланса	108633	100	126981	100,00	18348	-

Активы организации за весь период увеличились на 18348 тыс. руб. При этом краткосрочные обязательства организации изменился практически пропорционально оборотным активам организации, увеличившись на 20054 тыс. руб.

Результаты анализа показателей финансовой устойчивости организации приведены в таблице 2.

Коэффициент автономии организации на 31 декабря 2012 г. составил 0,08, в 2013 г. он снизился на 0,03 и составил 0,05, полученное значение говорит о низкой доли собственного капитала (5%) в общем капитале и о высокой зависимости от заемных источников финансирования.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами за анализируемый период снизился на 0,03 и в конце 2013 года составил 0,04, несоответствие оптимальному значению и имеет место высокая вероятность потери организацией финансовой устойчивости.

Таблица 2 - Основные показатели финансовой устойчивости ООО «Мордовспецстрой»

Наименование показателя	Оптимальное значение	Значение показателя		Изменение показателя
		2012	2013	
Коэффициент автономии	0,5-0,7	0,08	0,05	-0,03
Коэффициент обеспеченности	> 0,1	0,07	0,04	-0,03

собственными оборотными средствами				
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,08	0,06	-0,02

Коэффициент финансовой устойчивости предприятия за анализируемый период уменьшился на 0,02 и составил 0,06, норме не соответствует.

Проанализируем финансовое положение ООО «Мордовспецстрой», рассчитав коэффициента текущей (общей) и абсолютной ликвидности. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Финансовое положение организации

Показатель ликвидности	Значение показателя		Изменение показателя
	2012	2013	
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,07	1,04	-0,03
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	0,14	+0,09
Коэффициент быстрой ликвидности	0,40	0,47	+0,70

На конец 2013 года при норме 2 коэффициент текущей (общей) ликвидности имеет значение 1,04. При этом в течение анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности снизился на 0,03. Ниже нормы также оказался коэффициент абсолютной ликвидности (0,14 при норме 0,2). Несмотря на это следует отметить положительную динамику – за весь рассматриваемый период коэффициент абсолютной ликвидности вырос на 0,09. Коэффициент быстрой ликвидности повысился за анализируемый период на – 0,7 и составил 0,47, однако нормативным значениям не соответствует (норматив – > 0,8).

В таблице 4 представлен анализ рентабельности ООО «Мордовспецстрой».

Таблица 4 – Анализ рентабельности

Показатели рентабельности	Значения Показателя, %		Изменение показателя
	2012	2013	
Рентабельность продаж	1,19	1,97	+0,78
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,66	0,33	-0,33
Рентабельность реализованной продукции по прибыли от продаж	1,19	1,97	+0,78

Представленные в таблице 4 показатели рентабельности за 2013 год имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности ООО «Мордовспецстрой». Рентабельность продаж за 2013 год составила 1,97%. К тому же имеет место рост рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за такой же период прошлого года (+0,78%). Однако показатель рентабельности продаж,

рассчитанный по чистой прибыли, напротив, снизился на 0,33 и в отчетном году составил 0,33.

Рентабельность использования, вложенного в предпринимательскую деятельность капитала представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Рентабельность использования предпринимательской деятельности капитала

Показатель рентабельности	Расчет показателя	Значение показателя в 2012 г., %	Значение показателя в 2013 г., %
Рентабельность собственного капитала (ROE)	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Норма: не менее 16%.	31,03	13,60
Рентабельность активов (ROA)	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Норма: 9% и более.	2,56	0,76

За исследуемый период, каждый рубль собственного капитала организации обеспечил чистую прибыль в размере 0,136 руб. Рентабельность активов за 2013 год демонстрирует значение, несоответствующее норме – 0,76%.

По проведенному исследованию обобщим важнейшие показатели финансового положения и результаты деятельности ООО «Мордовспецстрой» за последний год.

Проведем методику расчета рейтинговой оценки финансового состояния, используя данные рассчитанных показателей (Таблица 6).

Таблица 6 – Методика расчета рейтинговой оценки финансового состояния предприятияПоказатель	Вес	Количество баллов	Рейтинговая оценка		Средняя оценка	Оценка с учетом веса
			2012	2013		
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,15	- если показатель выше 5%, то 1 балл; - если 0-5%, то 0 баллов; - если ниже, то -1;	0	0	0	0
Рентабельность активов	0,15	- если показатель выше 20 %, то 1 балл ; - если 0-20 %, то 0 баллов; - если ниже, то -1;	0	0	0	0
Финансовая автономия	0,15	- если показатель выше 0,5, то 1 балл ; - если 0,4-0,5, то 0 баллов; - если ниже, то -1;	-1	-1	-1	-0,15
Текущая ликвидность	0,1	- если показатель выше 1,2, то 1 балл ; - если 0,8-1,2, то 0 баллов; - если ниже, то -1;	0	0	0	0
Прирост сбыта(без НДС)	0,1	- если показатель выше 40 %, то 1 балл ; - если 20-40 %, то 0 баллов; - если ниже, то -1;	-1	-1	-1	-0,1
Рентабельность реализованной продукции по прибыли от продаж	0,1	- если показатель выше 60 %, то 1 балл ; - если 20-60 %, то 0 баллов; - если ниже, то -1;	-1	-1	-1	-0,1
Прирост собственного капитала	0,1	- если показатель выше 30 %, то 1 балл ; - если 15-30 %, то 0 баллов; - если ниже, то -1;	0	-1	-0,65	-0,065
Быстрая ликвидность	0,05	- если показатель выше 0,8, то 1 балл ; - если 0,8-0,4, то 0 баллов; - если ниже, то -1;	0	0	0	0
Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами	0,05	- если показатель выше 0,4, то 1 балл ; - если 0,1-0,4, то 0 баллов; - если ниже, то -1;	0	-1	-0,65	-0,0325
Коэффициент финансовой устойчивости	0,05	- если показатель выше 0,8, то 1 балл ; - если 0,6-0,8, то 0 баллов; - если ниже, то -1;	-1	-1	-1	-0,05
Итого	1					-0,4975

Рассчитав итоговую рейтинговую оценку (-0,4975), сопоставим ее с таблицей состояния предприятия (Таблица 7).

Таблица 7 – Градация состояния предприятия

Балл		Рейтинг	Состояние
От (включительно)	До		
1	0,8	AAA	Отличное
0,8	0,6	AA	Очень хорошее
0,6	0,4	A	Хорошее
0,4	0,2	BVB	Положительное
0,2	0	BB	Нормальное
0	-0,2	B	Удовлетворительное
-0,2	-0,4	CCC	Неудовлетворительное
-0,4	-0,6	CC	Плохое
-0,6	-0,8	C	Критическое
-0,8	-1	D	Потенциальный банкрот

Итоговый рейтинг финансового состояния ООО «Мордовспецстрой» по итогам анализа за период 2012-2013 гг.: СС (плохое).

Причина того, что финансовые показатели не укладываются в норму могут быть следующие:

- мобилизации ресурсов на реализацию масштабных проектов, крупные сделки, общий спад или кризис в экономике страны или отрасли и т.п.;
- неэффективное управление [7].

На получение кредитных ресурсов ООО «Мордовспецстрой» может претендовать лишь при надежных гарантиях возврата денежных средств, не зависящих от финансового состояния и результатах деятельности организации в будущем.

Практическая актуальность данного исследования определяется тем, что в условиях рыночных отношений объективной необходимостью является повышение эффективности организаций сферы дорожного строительства Республики для обеспечения их конкурентоспособности, и адаптации к изменениям внешней и внутренней среды. Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о том, что инвестиционный потенциал предприятия является весьма низким. Необходимо серьезное вмешательство и разработка комплекса мероприятий, которые позволят, прежде всего, повысить прибыльность бизнеса – как основы для улучшения всех основных показателей деятельности организации.

Использованные источники:

1. Официальный сайт органов государственной власти Республики Мордовия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://e-mordovia.ru/news/view/24019>

2. Аблеева А. М. Методические аспекты инвестиционной и инновационной стратегии развития предприятия // Соц. Политика и социологи. – 2010. – № 8. – С. 406-416.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Аверина О. И., Давыдова В. В., Лушенкова Н. И., Москалева Е. Г., Саранцева Е. Г., Горбунова Н. А., Лезина Е. Г., Меркулова И. Ф., Челмакина Л. А. / М. : Кнорус, 2012. – 432 с.
4. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение» / Давыдова В. В., Москалева Е. Г., Пронина О. Р., Челмакина Л. А. – Саранск, 2011. Сер. Учебники Мордовского университета (2-е издание, дополненное и исправленное)
5. Москалева Е. Г. Стратегический анализ в деятельности фирмы – функция и ее организация / Е.Г. Москалева // Системное управление. – 2013. – № 2 (19). – С. 28.
6. Аверина О. И. Анализ эффективности бизнеса: критерии оценки / Аверина О. И. // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 41. – С. 46-54.
7. Аверина О.И. Анализ финансовой устойчивости предприятия по принципам РСБУ и МСФО / Аверина О.И., Мамаева И.С. // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - № 34. - С. 36-44.

*Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент
Бычкова А.В.
студент 5 курса
МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ И ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ КУЛЬТУРНЫХ И ИСТОРИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ ФИННО- УГОРСКИХ НАРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Аннотация. В данной статье рассматриваются риски, присущие культурным ценностям. Основным способом защиты культурных ценностей является страхование. Представлены основные различия между страхованием культурных ценностей в России и за рубежом. Рассмотрены культурные ценности мордовского народа и выделены основные проблемы по их сохранению. А также рассмотрен мировой опыт страхования культурных ценностей.

Ключевые слова: страхование культурных ценностей, культурные ценности мордовского народа, правовой титул, страховая защита

За последние десятилетия вопросы охраны и защиты культурных ценностей приобрели особую важность. На государственном уровне всё чаще встает вопрос о необходимости защиты культурных ценностей, т.к. их гибель может стать невосполнимой потерей, как для культурного наследия отдельной страны, региона, так и для мирового культурного наследия в целом. И поэтому обеспечение сохранности произведений искусства является важнейшей задачей, как отдельных государств, так и всего мирового сообщества.

Культурные ценности – это нравственные и этические идеалы, нормы и образца поведения, языки, диалекты и говоры, национальные традиции и обычаи, исторические топонимы, фольклор, художественные промыслы и ремесла, произведения культуры и искусства, результаты научных исследований культурной деятельности, имеющие историко-культурную значимость здания, сооружения, предметы и технологии, уникальные в историко-культурном отношении территории и области [1].

В Законе Российской Федерации от 15 апреля 1993 г. № 4804 – I «О вывозе и ввозе культурных ценностей» перечислены категории предметов, которые попадают под определение «культурные ценности». Вопросам защиты культурных ценностей придается особое значение и международными организациями, что нашло свое отражение в целом ряде международных соглашений и конвенций.

Для формирования эффективной защиты любых объектов, в том числе и культурных ценностей, необходимо идентифицировать все риски, которым подвержены культурные ценности. Для культурных ценностей более опасными являются риски физического уничтожения или повреждения, которые составляют основу страховых рисков при страховании культурных ценностей. Т.к. урон при потере культурных ценностей наносится не только владельцу, но и всему обществу, охрана культурных ценностей является неизменной сферой интересов всего мирового сообщества. Что касается мировой практики управления рисками, присущими объектам, представляющим культурную ценность, то здесь основным способом защиты является страхование [4].

Под страхованием объектов, представляющих культурную ценность, подразумевают в первую очередь страховое покрытие классических рисков утраты (гибели) или повреждения имущества в результате пожаров, стихийных бедствий, аварий, противоправных действий третьих лиц [2]. Тем не менее, для предметов искусства характерен и целый ряд специфических рисков, страховая защита которых обеспечивается иными видами страхования. Таким образом, в соответствии с мировой практикой, сложившимся на мировом страховом рынке, страхование культурных ценностей представляют собой совокупность взаимосвязанных видов имущественного страхования, включающую страхование имущества, страхование финансовых рисков и титульное страхование [3].

По сведениям Министерства культуры Республики Мордовия на территории республики учтено 859 памятников истории и культуры, в том числе археологии, истории, архитектуры и градостроительства, из них 47 – федерального значения, 812 – республиканского значения. Среди наиболее значимых можно назвать: памятник А.С. Пушкину на Фонтанном Спуске; памятник А.И. Полежаеву; памятник поэту-революционеру Н.П. Огарёву; памятник Пугачёву; памятник Героям-стратонавтам; памятник воинам Мордовии, павшим в годы Великой Отечественной войны 1941-1945 годов; памятник С.Д. Эрзе; памятник «Навеки с Россией»; памятник Семье; памятник Ф. Ф. Ушакову; памятник патриарху Никону; Иоанно-Богословская церковь; Санаксарский монастырь; Кафедральный Свято-Фёдоровский собор; Пайгармский Параскево-Вознесенский женский монастырь; Успенский комплекс и многие другие.

Но более всего Мордовия известна своим музеем изобразительных искусств им. С. Д. Эрзи, который является обладателем самого крупного в мире собрания произведений выдающегося скульптора XX века Степана Дмитриевича Эрзи (более 200 работ). В музее собраны также коллекции работ народного художника Мордовии, заслуженного деятеля искусств РСФСР Ф. В. Сычкова и академика портретной живописи И. К. Макарова. Оба они, как и С. Д. Эрзя, – уроженцы Мордовии.

Однако необходимо сказать, что физическая целостность этих объектов и их техническое состояние оставляет желать лучшего. Из 859 памятников истории и культуры в отношении только 8 оформлены охранные обязательства, на 172 объекта – паспорта. Остаются нерешенными проблемы гражданско-правового характера. Право собственности Российской Федерации зарегистрировано в отношении 2 объектов, Республики Мордовия – в отношении 22 объектов, муниципальных образований – в отношении 18 объектов. В республиканских музеях недостаточно внимания уделяется сохранности и реставрации представленных экспонатов [9]. В связи с этим, в настоящее время в сфере сохранения и реставрации культурного наследия Мордовии необходим принципиально новый подход к финансовому обеспечению мероприятий, гарантирующих реальную охрану культурным ценностям.

Страхование остается невостребованным с точки зрения реального сохранения недвижимых памятников истории и культуры мордовского народа, хотя оно является важным звеном, гарантирующим возвратность средств, необходимых для реставрации культурных ценностей. Ситуация усложняется тем, что на сегодняшний день страхование культурных ценностей как отдельного вида страхования не существует, а потому большинство страховщиков при заключении договоров страхования руководствуются правилами страхования имущества, в которых объект страхования сформулирован как имущественный интерес, связанный с владением, пользованием, распоряжением имущества. Однако, стандартный

набор рисков, покрытие по которым обеспечивается страховщиками согласно правилам страхования имущества, для культурных ценностей не достаточен. Страхование культурных ценностей – одна из самых индивидуальных услуг страховщиков. Следует отметить, что в Республике Мордовия отсутствует опыт проведения страхования культурных ценностей. Кроме того, сфера страховых услуг руководством республики никогда не рассматривалась как аккумулятор финансовых средств, направляемых на сохранение культурного наследия мордовского народа [8].

Таким образом, страхование культурных и исторических ценностей является довольно интересным и необходимым видом страхования. Но для того чтобы он получил широкое распространение, необходимо комплексное решение ряда проблем: совершенствование законодательства в области охраны культурных и исторических ценностей, наличие источника финансирования расходов на страхование, статистический анализ убытков в отношении данных потенциальных объектов страхования. Кроме этого, следует потратить средства (превентивные мероприятия), чтобы исключить систематичные, планируемые, заведомо известные убытки. В целях мониторинга и обобщения опыта страховой защиты памятников истории и культуры мордовского народа необходимым является создание «Программы страховой защиты недвижимых памятников истории и культуры в Республике Мордовия». Настоящая Программа должна быть направлена на комплексное решение перечисленных выше проблем путем внедрения в практику охранных мероприятий в сфере сохранения, изучения и использования культурных и исторических ценностей мордовского народа, их эффективной страховой защиты, подготовки профессиональных специалистов в области их, создания информационной системы в регионе с подключением ее к центральной информационной базе для контроля за состоянием культурного наследия России и создания условий для привлечения инвестиций страхового капитала в сферу культуры [7].

Для решения поставленных задач можно рекомендовать использовать международный опыт страхования культурных ценностей. Ведь на мировом рынке страхование культурных ценностей представляет собой особый сегмент с особыми условиями страхования и отличающимися от других сегментов перечнем покрываемых рисков [5]. Также иностранными страховыми компаниями предусмотрен тот факт, что в случае гибели произведения искусства, утраченный шедевр не сможет вернуть никто и поэтому деньги, полученные в качестве страхового возмещения, не смогут в полной мере компенсировать утраченную собственность. Принимая во внимания данный факт, на зарубежных рынках страховые компании предлагают страховые продукты, целью которых являются проведения исследований в области обеспечения сохранности культурных ценностей, инвестирование в разработку новейших методов и технических разработок для защиты произведений искусства. Также следует отметить, что

зарубежные страховые компании, предоставляющие услуги по страхованию произведений искусства, сотрудничают с многопрофильными группами специалистов – искусствоведов, технологов, реставраторов, юристов, оценщиков, а также со специалистами в области безопасности, логистики, перевозки и упаковки произведений искусства [6].

Можно обратить внимание на принципиальные различия в системах страхования произведений искусства в России и за рубежом. Российская практика страхования произведений искусства основывается на правилах страхования имущества и подразумевает наличие у каждой компании своих собственных правил и договоров страхования, которые могут существенно отличаться по страховому покрытию от других. В целом количество страховых компаний, предлагающих данные услуги на российском рынке, ограничено: большинство страховых компаний предлагает клиентам стандартные программы по страхованию домашнего имущества. А значит, не существует общеприменимых унифицированных правил страхования культурных ценностей, несмотря на существование в практике иностранных страховщиков специальных типовых правил страхования произведений искусства. Также можно отметить, что страхование культурных ценностей в России не учитывает всех рисков, связанных с данными объектами. В частности, не предлагается страховая защита профессиональной ответственности экспертов в области искусства, страхование титульных и финансовых рисков в том объеме, как это действует в западных странах.

В заключение хочется отметить, что несмотря на то, что российский рынок страхования культурных ценностей существенно отстает в развитии от рынка развитых стран, это направление развития страхования крайне перспективно, а также может играть важную роль в реализации государственной политики по сохранению культурного наследия. В ноябре 2014 г. Министерство культуры объявило тендер на разработку концепции по определению и развитию механизмов страхования памятников истории и культуры народов РФ. За эти услуги заказчик готов заплатить 1,5 млн. руб. [10]

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ от 9 октября 1992 г. № 3612-1 «Основы законодательства Российской Федерации о культуре».
2. Приказ Министерства Культуры РФ от 31 июля 1997 году № 524 (Д) «О страховой защите недвижимых памятников истории и культуры, находящихся в федеральной (общероссийской) собственности // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
3. Федеральный закон от 25.06.2002 №73-ФЗ (ред. от 28.07.2012) «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов РФ // Справочно-правовая система Гарант.
4. Бокарева Е. В. «Страхование предметов роскоши и антиквариата / Е. Бокарева // Финансы и кредит 2013. – № 6. – С. 70-73.

5. Гловтеева М. Мировая практика страхования культурных ценностей / М. Гловтеева // Страхование право. – 2011. – №4. – С. 13-17.
6. Дивяткина Е. А. Управления рисками и страхование культурных ценностей государственными музеями и частными коллекционерами / Е. А. Дивяткина // Страхование право. – 2012. – № ½. – С. 23-46.
7. Москалева Е. Г., Козлова К. В. Анализ состояния и перспектив развития страховых рынков стран Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу // Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – С. 679-683.
8. Москалева, Е. Г. Сравнительный анализ страхования в странах финно-угорской группы / Е. Г. Москалева, Ф. Е. Лапшин // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах: Материалы 3-й Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет РГП на ПХВ «Северо-Казахстанский государственный университет им. М.Козыбаева», Харьковский автомобильно-дорожный национальный университет, Ставропольский государственный аграрный университет; Ответственный редактор Горохов А.А. – 2014. – С. 202-206.
9. Официальный сайт Министерства культуры РФ www.mkrf.ru
10. Официальный сайт Агентство Страховых Новостей http://asn-news.ru/news/49458?get_cached#ixzz3PacY0lyw

*Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент*

*Бычкова А.В.
студент 5го курса
МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ОПЫТ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В СТРАНАХ ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА

Развитие современного общества предполагает наличие эффективной системы здравоохранения, важнейшим элементом которой является медицинское страхование, позволяющее аккумулировать значительные финансовые ресурсы на оказание медицинской помощи, включая оплату дорогостоящих операций. По существу, медицинское страхование защищает доходы населения от пиковых расходов в случаях тяжелых заболеваний, обеспечивая реальный доступ к качественному здравоохранению [6].

Страховые и финансовые механизмы медицинского страхования основываются на концепции социальной защиты Международной организации труда (МОТ) и Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ). Конвенции и рекомендации МОТ содержат минимальные стандарты медицинской помощи, которые являются важнейшими ориентирами для выработки государственной социальной политики в сфере здравоохранения.

В разных странах сложились различные модели финансирования здравоохранения, различающиеся соотношением государственного и негосударственного участия [5]. Например, правительство Нидерландов сформулировало и реализует концепцию «регулируемой конкуренции», которая существенным образом изменяет направленность государственного вмешательства в экономическую жизнь, в том числе и в области здравоохранения. Вместо прямого контроля над объемами, ассортиментом и ценами услуг в сфере здравоохранения государство создает необходимые условия для предотвращения «провалов рынка» в этой социальной сфере и принимает меры к тому, чтобы рынок служил интересам общества и каждого человека в отдельности. Основная цель, преследуемая государством – обеспечение доступной медицинской помощи для всех [4].

В нашей стране напротив, действует бюджетно-страховая модель финансирования российского здравоохранения, которая представляет собой эклектическое сочетание государственного здравоохранения и обязательного медицинского страхования, которые не объединены в единое целое концепцией сохранения здоровья, ранней диагностики заболеваний и их лечения. Это влечет за собой следующие проблемы:

- низкие уровни страховых взносов работодателей;
- отсутствие взносов со стороны работников;
- высокая зависимость от бюджетного источника финансирования[2].

Для улучшения национальной модели здравоохранения в условиях функционирования рыночной экономики можно обратиться к опыту зарубежных стран. Наиболее похожи модели здравоохранения у нас с Эстонией. Там также как и в России, медицинское страхование финансируется из социального налога, размер которого в Эстонии составляет 33%, но, в отличие от нашей страны, социальный налог платит или работодатель или сам человек. В Эстонии солидарная система медицинского страхования, при которой из уплаченного за работающих социального налога больничная касса платит также за услуги здравоохранения, льготные лекарства и т. д. не имеющих страховку лиц без трудовых доходов. Все застрахованные и приравненные к ним лица (например, пенсионеры и дети) получают одинаковую врачебную помощь независимо от того, платят они социальный налог или нет, или какова величина их облагаемого социальным налогом дохода. Медицинское страхование организует Больничная касса Эстонии, которая состоит из 4 региональных отделений. Основной задачей больничной кассы является обеспечение всем людям Эстонии компенсаций медицинского страхования (услуги здравоохранения, лекарства, компенсации). Кроме того, больничная касса составляет бюджет медицинского страхования и представляет его для утверждения совету больничной кассы; ведёт учёт застрахованных лиц; заключает договоры с оказывающими услуги здравоохранения и контролирует их выполнение; проверяет качество оказываемых

застрахованным лицам услуг здравоохранения; назначает компенсации по временной нетрудоспособности и рассматривает заявления застрахованных лиц и т.д. [8].

В Норвегии создана стройная государственная система здравоохранения. Существует три уровня медицинской помощи, предоставляемой четырьмя типами медицинских учреждений, размещаемых по региональному принципу. В их числе:

- амбулаторные учреждения, где работают врачи общей практики;
- больницы общего типа, в каждом округе;
- психиатрические больницы;
- университетские клиники, оказывающие медицинскую помощь высокоспециализированного класса.

Поскольку размеры норвежских округов невелики, а численность проживающего в них населения колеблется от 50 тыс. до 500 тыс. человек, то в этих условиях предоставляется стационарная помощь общего типа, что вполне целесообразно. Для обеспечения специализированной больничной помощи округа объединяются в более крупные административные территории, которые приписываются к определённой университетской специализированной клинике. Учитывая потребность в медицинской помощи, обеспеченность населения врачами, составляющая 24 на 10 тыс. населения, вполне достаточна. В Норвегии сложилось разветвленное законодательство в области здравоохранения. Опыт этой страны в данной области может представлять немалый интерес для практики управления национальным здравоохранением во многих странах мира, в том числе и в России [9]. Качество и доступность медицинских услуг в Скандинавии, и в Норвегии, в частности, известны во всем мире. Действительно, основным принципом норвежской медицины является обеспечение медицинским обслуживанием всех жителей страны независимо от их социального статуса и материального положения. Доля государственных расходов на здравоохранение составляет 95%, что является самым высоким показателем в мире. Управление системой здравоохранения построено по принципу административного разделения. Центральным исполнительным органом является министерство здравоохранения и социального благосостояния. Так называемый директорат возглавляют два министра социального благосостояния. Основные задачи директората – формирование политики в области общественного здравоохранения, подготовка законодательной базы, планирование и формирование бюджета [7].

Если сравнить механизм проведения медицинского страхования в России и прочих финно-угорских стран то можно отметить, что в своем большинстве данные системы страхования похожи, а в некоторых моментах аналогичны [3]. Но существенным институциональным препятствием для становления отечественной системы здравоохранения – это низкий уровень страховых взносов, которые вносят исключительно работодатели и в

которых не принимают участия сами работники. Такая система формирования средств объясняет отсутствие мотивации у работников, поскольку она не увязана с правами на получение доступа к качественной медицинской помощи [1]. Опыт финно-угорских стран может помочь нашей стране разработать эффективную национальную систему здравоохранения.

Использованные источники:

1. Миняева В.А., Вишнякова Н.И. Общественное здоровье и здравоохранение : учебник для студентов / В.А. Миняева, Н.И. Вишнякова – М.: МЕДпресс-информ, 2012. – 656 с.
2. Роик В.Д. Социальное страхование в меняющемся мире: каким будет выбор России? / В.Д. Роик – М.:Питер, 2014. – 352 с.
3. Ковалева И. П. Многоаспектность правового регулирования здравоохранения России / И. П. Ковалева // Труд и социальные отношения. – 2014. - № 3. – С. 126-133.
4. Мешков В. Н. Проблемы эффективности здравоохранения / В. Н. Мешков // Экономист. – 2014. - № 4. – С. 60-69.
5. Роик В. Д. Обязательное медицинское страхование: институциональное устройство / В. Д. Роик // Человек и труд. – 2013. - № 4. – С. 14-20.
6. Роик В. Д. Организация обязательного медицинского страхования: теория, практика / В. Д. Роик // Человек и труд. – 2013. - № 5/6. – С. 12-19.
7. Медицинское страхование Норвегии [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rosmedportal.com/>
8. Медицинское страхование Эстонии [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://portaal.riik.ee/x/eit/>
9. Москалева Е. Г., Коровина К. С. Сравнительный анализ систем обязательного медицинского страхования стран финно-угорского типа // «Экономика и социум». –2014. № 1-2 (10). – С. 365-368.

Москалева Е. Г., к.э.н.

доцент

Ахметов В. А.

студент 5 курса

МГУ им. Н. П. Огарева

Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Оценка финансовой устойчивости страховой компании заключается в анализе ее финансового состояния в будущем. При этом особое значение в рамках такой оценки приобретает проведение анализа факторов, влияющих на финансовую устойчивость. Если, пренебечь ими, то анализ не будет достаточно полным. А между тем, он представляет большой интерес для страхователей, коммерческих партнеров страховой организации, банков,

клиентами которых являются страховые компании, а также для самооценки самих страховых организаций и анализа их дочек и филиалов.

Единого мнения по поводу состава факторов финансовой устойчивости страховых организаций и их анализа среди экономистов нет, да и само понятие «финансовая устойчивость» трактуется по-разному (таблица 1).

Таблица 1 – Подходы к трактовке понятия «финансовая устойчивость страховой компании»

Авторы	Определение понятия
Н. М. Рапницкая ⁶⁷	состояние (количество и качество) финансовых ресурсов страховой компании, обеспечивающее выполнение принятых страховых обязательств, то есть платежеспособность в условиях неблагоприятных факторов и изменений экономической конъюнктуры
Г. В. Чернова ⁶⁸	обеспечение гарантий выплат страхователям страховой компанией по договорам страхования
С. В. Луконин ⁶⁹ [2, 28]	способность страховой компании сохранять существующий уровень платежеспособности в течение некоторого времени при возможных внешних и внутренних воздействиях на финансовые потоки
Л. В. Ширинян ⁷⁰	состояние финансов и их потоков, обеспечивающее страховой компании способность своевременно выполнять взятые обязательства в течение всего срока действия заключенных договоров и благоприятно реагировать на воздействие, изменение внешних и внутренних факторов финансового состояния

Не отрицая значимости имеющихся определений, можно констатировать субъективность большинства из них. Наиболее полным можно признать определение, данное Л. В. Шириняном. Во-первых, в нем не отождествляются понятия финансовой устойчивости и платежеспособности. Ведь, платежеспособность – это лишь частное проявление финансовой устойчивости страховщика, так как показывает его способность платить по обязательствам в «нормальных» условиях. Во-вторых, подчеркивается динамичность финансовой устойчивости и ее зависимость от изменения внешних и внутренних факторов. Последние, в свою очередь, могут быть как благоприятными, так и неблагоприятными.

Для изучения воздействия факторов на финансовую устойчивость страховой организации необходима их классификация по различным критериям (рисунок 1)⁷¹⁷².

⁶⁷ Рапницкая Н. М. Факторы финансовой устойчивости страховых компаний в современных условиях // Вестник МГТУ. – 2010. – Том 13. – № 1. – С. 70.

⁶⁸ Чернова Г. В. Основы экономики страховой организации по рисковому видам страхования. – СПб., 2005. – С. 36

⁶⁹ Луконин С. В. Финансовая устойчивость страховых компаний и пути ее повышения // Страховое дело. – 2003. – № 5. – С. 28.

⁷⁰ Ширинян Л. В. Достижение финансовой устойчивости страховых компаний // Финансы. – 2004. – № 6. – С. 55–58

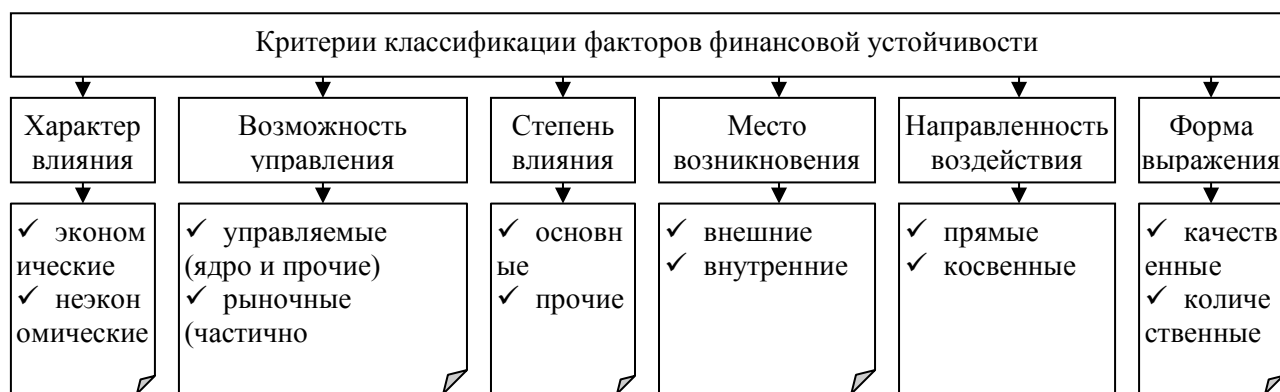


Рисунок 1 – Классификация факторов финансовой устойчивости страховой организации

Классификация факторов по возможности управления ими имеет широкое применение в страховом менеджменте. При этом в числе управляемых факторов принято выделять «ядро» и прочие управляемые факторы, а в составе рыночных – частично управляемые и неуправляемые факторы. В «ядро» включают: страховой продукт, систему организации продаж и формирования спроса, гибкую систему тарифов и собственную инфраструктуру страховой компании. В числе прочих управляемых факторов выделяют: материальные, финансовые и трудовые ресурсы страховой организации. Все эти факторы взаимосвязаны между собой, поэтому изменение одного из них влечет перемены в других. К частично управляемым рыночным факторам относят рыночный спрос, конкуренцию, инфраструктуру страховщика, инновации в страховых услугах. К неуправляемым рыночным факторам относят: устройство государства, политическую систему, социально-этическое окружение, конъюнктуру мирового страхового рынка⁷³. Такая классификация может быть использована страховыми менеджерами при разработке стратегии поведения страховой компании на рынке, в том числе с целью повышения финансовой устойчивости.

С позиции места возникновения факторы, влияющие на финансовую устойчивость страховой компании, можно подразделить на внутренние и внешние. Представляется, что данная классификация наиболее важна именно для управления финансовой устойчивостью, так как благодаря ей можно предусмотреть такие внутренние изменения в ответ на внешние воздействия, которые бы обеспечили баланс среды и страховой организации. Важнейшими среди внутренних факторов, определяющих финансовую

⁷¹ Солонина С. В. Факторы обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховой организации // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 99. – С. 913.

⁷² Пенюгалова А. В. Анализ финансовой устойчивости страховой компании на основе качественных методов // Финансовая аналитика. – 2011. – № 36 (78). – С. 3.

⁷³ Рапницкая Н. М. Факторы финансовой устойчивости страховых компаний в современных условиях // Вестник МГТУ. – 2010. – Том 13. – № 1. – С. 69.

устойчивость страховой компании, выступают устойчивость страхового и инвестиционного портфелей. В свою очередь, каждый из этих портфелей формируется под влиянием различных факторов второго порядка, а последние – факторов третьего порядка. Иерархия внутренних факторов, определяющих финансовую устойчивость страховой компании, может быть принята за основу для построения системы показателей оценки устойчивости. Эта классификация может быть полезной также при выработке методологии регулирования устойчивости страховщика.

В ряду внешних факторов, оказывающих значительное влияние на финансовую устойчивость страховщика, выделим состояние рынка как макросистемы, динамику банковского процента, уровень инфляции, состояние рынка ценных бумаг и систему налогообложения.

Классификации факторов финансовой устойчивости на внешние и внутренние делает возможным определение оптимальных границ регулирования деятельности страховой компании. Но есть у данной классификации и недостатки – это сложность на практике вычленения влияния отдельных факторов: цена на страховую услугу зависит от уровня риска, конъюнктуры рынка и т. д. (внешние факторы); сбалансированности и величины страхового портфеля, состояния инвестиционного портфеля, уровня расходов на ведение дела и т.д. (внутренние факторы). В свою очередь, внутренние факторы подвержены внешним воздействиям. Так, состояние инвестиционного портфеля преимущественно определяется состоянием финансового рынка; расходы на ведение дела – темпами инфляции; страховой портфель – объемом страхового поля, страховое поле – демографическими, социально-экономическими и прочими факторами. Такая сложная взаимозависимость микросистемы от макросистемы обуславливает особую тщательность в проведении оценки роли внутренних факторов в обеспечении устойчивости субъекта рынка, что необходимо учитывать при регулирования деятельности страховых компаний⁷⁴.

На финансовую устойчивость страховой организации влияет множество факторов прямого и преимущественно косвенного воздействия. К первым относятся: финансовый результат от основной и неосновной деятельности, объем, состав и структура собственного, заемного капитала, страховые резервы, страховые тарифы, перестраховочная политика и др.; ко вторым – организационно-правовая форма страховщика, место регистрации компании, включение компании в список регулятора рынка и др. Исследование этих групп факторов также формирует методические основы оценки финансовой устойчивости страховой компании.

По мнению А. В. Пенюгаловой и Н. Н. Аведисяна, методика оценки финансовой устойчивости страховой компании должна включать количественную оценку прямых факторов, с использованием следующего

⁷⁴ Рапницкая Н. М. Факторы финансовой устойчивости страховых компаний в современных условиях // Вестник МГТУ. – 2010. – Том 13. – № 1. – С. 70.

набора показателей: рентабельность основной, инвестиционной и прочей деятельности; соотношение собственного и заемного капитала; соотношение страховых резервов и собственного капитала и др. Более того, должны быть рассчитаны также стандартные показатели, характеризующие финансовое состояние любой организации независимо от отраслевой принадлежности: коэффициент автономии; коэффициент соотношения заемных и собственных средств; коэффициент маневренности собственного капитала; платежеспособность и ликвидность страховщика; показатели оборачиваемости активов, собственного и заемного капитала; темпы роста основных показателей актива и пассива бухгалтерского баланса и др.⁷⁵

Оценка финансовой устойчивости страховой организации на основе прямых факторов является необходимым, но недостаточным условием полноценной оценки финансовой устойчивости страховой компании в долгосрочной перспективе. Важен анализ дополнительной, общей информации о компании преимущественно качественного характера, то есть внешних признаков финансовой устойчивости страховой компании.

Итак, важнейшим условием выполнения страховщиком своих обязательств является его финансовая устойчивость, формируемая под воздействием множества факторов. Классифицируя их по различным основаниям, полезным при оценке финансовой устойчивости страховой компании считаем анализ факторов, различных по возможности управления, месту возникновения и направленности воздействия. По итогам их анализа страховая организация сможет разработать методологию регулирования своей устойчивости.

Использованные источники:

1. Луконин С. В. Финансовая устойчивость страховых компаний и пути ее повышения / С. В. Луконин // *Страховое дело*. – 2003. – № 5. – С. 28-31
2. Пенюгалова А. В. Анализ финансовой устойчивости страховой компании на основе качественных методов / А. В. Пенюгалова, Н. Н. Аведисян // *Финансовая аналитика*. – 2011. – № 36 (78). – С. 2-10.
3. Рапницкая Н. М. Факторы финансовой устойчивости страховых компаний в современных условиях / Н. М. Рапницкая // *Вестник МГТУ*. – 2010. – Том 13. – № 1. – С. 68-72
4. Солонина С. В. Факторы обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховой организации / С. В. Солонина, Э. С. Овсяницкий, А. П. Ануфриева // *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. – 2014. – № 99. – С. 910-927.
5. Чернова Г. В. Основы экономики страховой организации по рисковому видам страхования: учебник / Г. В. Чернова. – СПб.: Питер, 2005. – 240 с.

⁷⁵ Пенюгалова А. В. Анализ финансовой устойчивости страховой компании на основе качественных методов // *Финансовая аналитика*. – 2011. – № 36 (78). – С. 2.

6. Ширинян Л. В. Достижение финансовой устойчивости страховых компаний / Л. В. Ширинян // Финансы. – 2004. – № 6. – С. 55–58.
7. Москалева Е.Г. Методика анализа рентабельности деятельности страховой компании по данным публичной бухгалтерской отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – 46(292). – С. 30-40.
8. Москалева Е.Г. Методические подходы к проведению анализа денежных средств по данным бухгалтерской отчетности страховой компании / Е.Г. Москалева // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – 45(396). – С. 50-61.

*Москалева Е. Г., к.э.н.
доцент
Ахметов В. А.
студент 5 курса
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Современный этап социально-экономического развития финно-угорских территорий объективно ставит задачу формирования определенных условий для развития малого бизнеса. Особенно эта проблема актуальна для финно-угорских народов России, сосредоточенных в отдельных республиках (в том числе в Мордовии), округах и ареалах проживания (всего на их долю приходится 8 % территории нашей страны). Дело в том, что численность компактно проживающих финно-угорских народов сокращается, и одной из причин объективного характера является значительный миграционный отток населения (эмиграция). Остановить депопуляцию возможно, в том числе посредством государственных мер поддержки малого предпринимательства.

Для развития малого предпринимательства на отдельных территориях России, в том числе финно-угорских, на федеральном уровне предприняты необходимые, но недостаточные меры. В частности, создана соответствующая нормативно-законодательная база. Особую важность для деятельности малых предприятий имеет Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»⁷⁶, устанавливающий, в частности, соответствующие методы и формы государственной поддержки данных бизнес-структур. К первым, относятся: специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового

⁷⁶ Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2015]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=157188&req=doc>

учета, упрощенные формы налоговых деклараций; упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности; упрощенный порядок составления статистической отчетности; льготный порядок расчетов за приватизированное государственное и муниципальное имущество и иные меры. Ко вторым – финансовая, имущественная, информационная и консультационная поддержка. Причем допускается использование других форм поддержки за счет средств бюджетов субъектов РФ, которые регламентированы в региональных нормативно-правовых актах.

Развитие малого бизнеса является приоритетом и для Республики Мордовия, о чем свидетельствует широкая региональная инфраструктура поддержки малого предпринимательства: Министерство торговли и предпринимательства РМ, Комитет Госсобрания РМ по экономической политике, предпринимательству и собственности, ГКУ «Бизнес-инкубатор РМ», НКО «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере РМ», АУ «Региональный центр микрофинансирования РМ», Мордовское региональное отделение Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» и др. К сожалению, функции объектов инфраструктуры нередко дублируются, что, впрочем, не мешает им успешно развиваться. Это обусловлено тем, что спрос на бизнес-услуги со стороны предпринимателей растет.

Министерство торговли и предпринимательства РМ на протяжении многих лет разрабатывает и осуществляет управление реализацией Комплексной программы развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в РМ. В период с 1994 по 2010 гг. в РМ были приняты и реализованы семь программ поддержки малого и среднего предпринимательства⁷⁷. Они были направлены на совершенствование нормативно-правовой базы и инфраструктуры поддержки малого бизнеса, стимулирование его производственной ориентации и развитие в приоритетных направлениях экономики и социальной сферы, формирование условий для развития малого пбизнеса в инновационной и научной сферах, преодоление административных барьеров.

В данный момент реализуется Комплексная программа развития и государственной поддержки малого предпринимательства в РМ на 2011-2015 гг. Она является продолжением предыдущей программы, так как для нее характерны те же цели и задачи. На ее реализацию выделено 1444 млн. руб., что более чем в 4 раза больше, чем на реализацию предыдущей программы и почти в 168 раза, чем программы, реализуемой в 2000-2001 гг. (рисунок 1)⁷⁸.

⁷⁷ Москалёва Е. Г. Экономико-статистический анализ перспектив развития предпринимательства в сфере малого бизнеса на финно-угорских территориях (на примере Республики Мордовия) // [Электронный ресурс] // Экономика и социум. – 2014. – № 1(10). – Режим доступа: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Moskalyova%20E.G..pdf

⁷⁸ Постановление Правительства РМ № 498 от 20.12.2010 «О Комплексной программе развития и



Рисунок 1 – Динамика объемов финансирования Комплексной программы развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия

Для многих из реализованных в РМ программ поддержки малого и среднего бизнеса была присуща проблема недостаточного финансирования и нерационального расходования финансовых ресурсов⁷⁹. Отсюда и недостаточно высокий уровень развития малого бизнеса в нашей республике. Малые предприятия РМ имеют более низкие показатели развития по сравнению с другими регионами РФ. В частности, их количество на 10 тыс. в 2012 г. составило всего 86 ед. / 10 тыс. чел. (таблица 1)⁸⁰. Конечно это выше уровня 2010 г., но ниже среднероссийского индикатора – в 2012 г. составлял 141 ед. / 10 тыс. населения. Данные статистики о результатах работы малых предприятий РМ также свидетельствуют о том, что уровень их развития значительно отстает от показателей других регионов и по объему деятельности, и по уровню эффективности.

Таблица 1 – Динамика показателей количества малых (включая микро) предприятий в Республике Мордовия, ед.

Виды предприятий	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Микропредприятия	4647	4561	5084	5919	нет данных
Малые предприятия (без микро)	1211	1062	1174	1227	1148
Всего предприятий малого (включая микро)	5858	5623	6258	7146	нет данных
На 10 тыс. населения	70	67	75	86	нет данных

государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2011-2015 годы» [Электронный ресурс] // Минздравсоцразвития РМ. – Режим доступа: <http://minzdrav.e-mordovia.ru/content/view/238>

⁷⁹ Кижваткин И. Финансовая поддержка малого бизнеса в Мордовии продолжается [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bm.binkrm.ru/index.php/faces/2944-kizhvatkin>

⁸⁰ Малое и среднее предпринимательство РМ [Электронный ресурс] // Мордовиястат. – Режим доступа: http://mrd.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/mrd/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/

Хотелось бы уточнить, что наиболее характерной для малых предприятий РМ в период с 2009 г. по 2013 г. являлась деятельность в области оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (24,5% от общего количества малых предприятий); 19,6 % предпочли операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг; 16,1 % малых предприятий занимались строительством⁸¹. Факторы, которыми руководствуются малые предприятия РМ при выборе того или иного вида экономической деятельности, аналогичны предприятиям других регионов – спрос населения и условия ведения конкретного вида бизнеса в регионе, первоначальные вложения и срок их окупаемости.

Конечно, рост числа малых (включая микропредприятия) предприятий РМ связан с государственной поддержкой именно этого сектора частного бизнеса. В то же время, многие предприниматели недовольны работой программ поддержки малого и среднего бизнеса. Некоторые конкурсы, которые проводятся для малых предприятий, не пользуются вниманием со стороны предпринимателей. В итоге заказы или кредиты, которые предлагаются на этих конкурсах остаются невостребованными. Но основные трудности малого бизнеса сводятся к проблемам финансового свойства: сложности доступа к банковским кредитам; недостаточная государственная финансовая поддержка; неэффективная система микрофинансирования; недостаточное внедрение в сфере малого бизнеса типовых схем лизинга и др.⁸²

Эти и другие проблемы в деятельности малого бизнеса указывают на необходимость расширения различного рода государственной поддержки данной категории предприятий. Причем необходимо выбрать те формы и методы, которые основаны на результативном взаимодействии государства и предпринимательского сектора. В этой связи мы выделили наиболее перспективные, с нашей точки зрения, направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса в республике: повышение качества Комплексной программы поддержки и развития поддержки малого и среднего предпринимательства в РМ; расширение промышленных площадей для малого предпринимательства; предоставление возможности пройти кратковременное обучение на условиях софинансирования расходов; развитие системы государственного (муниципального) заказа, а также заказа естественных монополий и государственных корпораций на основе развития механизма электронных аукционов; усовершенствование финансовой поддержки и налоговых механизмов развития малого и среднего предпринимательства в РМ.

⁸¹ Малое и среднее предпринимательство РМ [Электронный ресурс] // Мордовиястат. – Режим доступа: http://mrd.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/mrd/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/

⁸² Кузнецова А. Ю. Проблемы развития и основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в РМ // Молодой ученый. – 2012. – № 5. – С. 177.

Таким образом, несмотря на увеличение субъектов малого предпринимательства в РМ, их число на 10 тыс. населения остается на низком уровне. До сих пор остается нерешенной проблема искажения отраслевой структуры малого бизнеса – большинство предприятий являются торговыми, тогда сфера научных исследований и разработок не является привлекательной для малых предприятий. Выявили мы и другие проблемы функционирования малого бизнеса в РМ. Решение всех их лежит в плоскости реализации ряда мер административного и экономического характера. Предложенные нами меры применимы и на других финно-угорских территориях России. Получив новый импульс развития, малый бизнес будет способствовать созданию новых рабочих мест, повышению общего уровня жизни, развитию разнообразных социальных и экономических сфер деятельности с учетом потребностей создаваемого бизнеса и территориальных особенностей. А значит, будет сдержан миграционный отток финно-угорских народов, которые являются коренными на своих территориях.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2015]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=157188&req=doc>
2. Постановление Правительства РМ № 498 от 20.12.2010 «О Комплексной программе развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2011-2015 годы» [Электронный ресурс] // Минздравсоцразвития РМ. – Режим доступа: <http://minzdrav.e-mordovia.ru/content/view/238>
3. Кижваткин И. Финансовая поддержка малого бизнеса в Мордовии продолжается / И. Кижваткин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bm.binkrm.ru/index.php/faces/2944-kizhvatkin>
4. Кузнецова А. Ю. Проблемы развития и основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в РМ / А. Ю. Кузнецова, Н. В. Девятаева // Молодой ученый. – 2012. – № 5. – С. 175-177.
5. Малое и среднее предпринимательство РМ [Электронный ресурс] // Мордовиястат. – Режим доступа: http://mrd.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/mrd/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/
6. Москалёва Е. Г. Экономико-статистический анализ перспектив развития предпринимательства в сфере малого бизнеса на финно-угорских территориях (на примере Республики Мордовия) / Е. Г. Москалева, Н. В. Волкова // Экономика и социум. – 2014. – № 1(10). – С. 347-350
7. Анализ развития малого бизнеса в сфере народного ремесла на финно-угорских территориях (на примере Республики Мордовия) / И. А. Крылова, Е. Г. Москалева // Перспективы развития науки и образования: сборник

научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014. – С. 84-85.

*Москалёва Е.Г., к.э.н.
доцент
кафедра "Бухгалтерский учет, анализ и аудит"
Гутковская Е.А., к.э.н.
доцент
кафедра "Бухгалтерский учет, анализ и аудит"
Вильдиманова Е.Д.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО "МГУ им. Н.П. Огарева"
Россия, г. Саранск*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕАТРАЛЬНЫХ БИЛЕТОВ В КАЧЕСТВЕ БЛАНКОВ СТРОГОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЯ

На сегодняшний день в России существует 1678 театров. Многие из них являются древнейшими источниками культуры, а некоторые образовались совсем недавно. Основное их предназначение в жизни людей – это удовлетворение их духовных потребностей.

Театром является учреждение, основными целями деятельности которого признаются подготовка и показ театрализованных представлений, а также осуществление иных сопутствующих услуг. Театрально-зрелищные организации, как правило, отличаются высокой диверсификацией источников их финансирования.

К статьям доходов театра можно отнести три основных источника финансирования: первый – финансирование из бюджета, второй – благотворительные взносы и пожертвования, третий – доходы от предпринимательской деятельности, наибольший удельный вес которых составляют доходы от реализации театральных билетов. В этой связи возникает необходимость грамотной организации учета данного вида деятельности.

В настоящее время экономическая деятельность театральных организаций регулируется единственным законодательным документом – «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» № 3612-1 от 09.10.1992 в ред. 21.07.2014 г.

Организации и учреждения, которые предоставляют услуги в сфере культуры и искусства, выполняют расчеты с клиентами без использования контрольно-кассовой техники, но, при условии выдачи соответствующих бланков строгой отчетности – билетов, которые приравниваются к кассовым чекам.

Формы бланков билетов установлены Приказом Минфина России от 17.12.2008 № 257 «Об утверждении бланков строгой отчетности». Однако в

связи с утверждением Постановления Правительства РФ от 06.05.2008 №359 (ред. от 15.04.2014) «О порядке осуществления наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники», требования к билетам, как к бланкам строгой отчетности, стали жестче с целью максимального их приближения к кассовым чекам.

Бланк билета, на основании Постановления №359, должен содержать следующие обязательные реквизиты:

- а) наименование документа, шестизначный номер и серия;
- б) наименование и организационно-правовая форма – для организации; фамилия, имя, отчество – для индивидуального предпринимателя;
- в) место нахождения постоянно действующего исполнительного органа юридического лица;
- г) идентификационный номер налогоплательщика, присвоенный организации (индивидуальному предпринимателю), выдавшей документ;
- д) вид услуги;
- е) стоимость услуги в денежном выражении;
- ж) размер оплаты, осуществляемой наличными денежными средствами и (или) с использованием платежной карты;
- з) дата осуществления расчета и составления документа;
- и) должность, фамилия, имя и отчество лица, ответственного за совершение операции и правильность ее оформления, его личная подпись, печать организации (индивидуального предпринимателя);
- к) иные реквизиты, которые характеризуют специфику оказываемой услуги и которыми вправе дополнить документ организация.

Изготовленный типографским способом бланк документа должен содержать сведения об изготовителе бланка документа (сокращенное наименование, идентификационный номер налогоплательщика, место нахождения, номер заказа и год его выполнения, тираж).

Бланк документа изготавливается типографским способом или формируется с использованием автоматизированных систем.

Как правило, стационарные театры изготавливают комплекты билетов по числу мест в зрительном зале. Кроме того, бланки можно изготовить самостоятельно, например, на компьютере. Но при этом необходимо соблюдать нумерацию и применять специальную программу автонумерации, которая исключает возможность повтора номера. Художественное оформление билетов, определение характера и содержания указанной в них информации, а также их техническое редактирование учреждение культуры и искусства производит самостоятельно.

Руководство театрального учреждения обязано осуществлять контроль над сохранностью и четким заполнением бланков строгой отчетности. Билеты хранятся в специальной кладовой или в сейфе под замком. Ответственность за сохранность билетов и абонементов в соответствии с

действующим законодательством несет руководитель учреждения, а также уполномоченные по его указанию работники организации.

Проверка бланков строгой отчетности, находящихся на хранении у ответственных лиц, осуществляется в тот же момент, когда и проводится ревизия денежных средств в кассе.

Нереализованные билеты списываются и уничтожаются в порядке и сроки, установленные для бланков строгой отчетности приказом руководителя учреждения. Корешки бланков строгой отчетности хранятся пять лет. Изъятые из обращения билеты списываются на основании составленного комиссией акта вместе с документами об уничтожении. Акт утверждается руководителем театра. Помимо проведения обязательной инвентаризации бланков строгой отчетности, необходимо проводить внезапные контрольные проверки их наличия, правильности заполнения и использования в сроки, установленные руководством учреждения.

Средства, полученные от продажи театральных билетов, являются главным источником доходов театра. При приобретении бланков строгой отчетности от типографии используется запись:

– Д 2 105 06 340 «Увеличение стоимости прочих материальных запасов» К 2 302 22 730 «Увеличение кредиторской задолженности по приобретению материальных запасов» – на сумму фактической стоимости приобретения.

В то же время бланки строгой отчетности учитываются на забалансовом счете 03 «Бланки строгой отчетности на складе» в условной оценке: 1 руб. за один бланк.

К счету 03 «Бланки строгой отчетности» открываются следующие субсчета:

– 03/1 «Бланки строгой отчетности на складе»;
– 03/2 «Бланки строгой отчетности в подотчете»;
– 03/3 «Бланки строгой отчетности на реализации»;
– 03/4 «Бланки строгой отчетности, не реализованные и подлежащие уничтожению».

При выдаче бланков строгой отчетности со склада на реализацию вносится следующая запись:

– Д 2 208 12 560 «Увеличение дебиторской задолженности подотчетных лиц по прочим выплатам» К 2 401 01 272 «Расходование материальных запасов»;

– Д 2 401 01 272 «Расходование материальных запасов» К 2 105 06 440 «Уменьшение стоимости прочих материальных запасов» – на сумму фактической стоимости каждой единицы или по средней фактической стоимости.

Одновременно бланки строгой отчетности списываются с забалансового счета 03-1 «Бланки строгой отчетности на складе» и

принимаются к учету на забалансовый счет 03-2 «Бланки строгой отчетности в подотчете».

Лицо, ответственное за реализацию бланков строгой отчетности, выдает зарегистрированные бланки строгой отчетности по накладным кассиру билетной кассы, нештатным уполномоченным, городским театральным кассам для реализации. Выдача билетов уполномоченным по реализации билетов может производиться только при наличии договора подряда, заключенного между театром и уполномоченным, и договора о полной материальной ответственности. Накладная выписывается в двух экземплярах – один выдается вместе с бланками строгой отчетности, второй передается в бухгалтерию учреждения.

Продажная цена на бланках билетов, как правило, не печатается, так как может различаться в зависимости от спектакля, времени, когда он демонстрируется, состава актеров, поэтому цена проставляется непосредственно перед продажей билетов. При этом на билете ставится штамп театра.

При выдаче бланков строгой отчетности распространителям, с которыми заключен договор длительного характера, на сумму реализации билетов, не относящуюся к доходам текущего отчетного периода, производится бухгалтерская запись с использованием счета 0 401 04 130 «Доходы будущих периодов». Бухгалтерская запись будет выглядеть следующим образом:

– Д 2 205 03 560 «Увеличение дебиторской задолженности по доходам от рыночных продаж готовой продукции, работ, услуг» К 2 401 04 130 «Доходы будущих периодов от рыночных продаж готовой продукции, работ, услуг».

Проштампованные и зарегистрированные бланки строгой отчетности при передаче на реализацию списываются с забалансового счета 03-2 «Бланки строгой отчетности в подотчете». Одновременно производится запись на счете 03-3 «Бланки строгой отчетности на реализации».

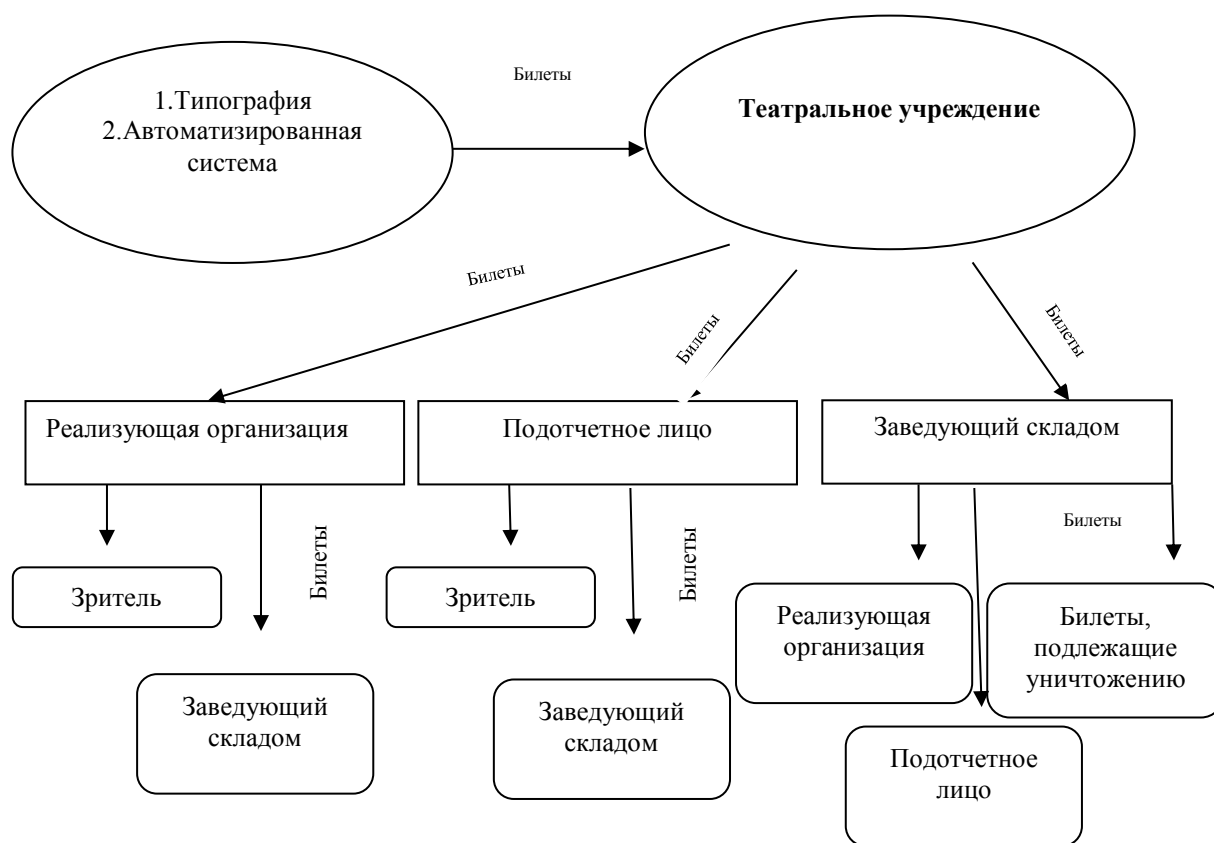


Рисунок 1– «Схема документооборота при учете театральных билетов»

В связи постоянным движением театральных билетов для контроля за документооборотом (рисунок 1) возникает необходимость ведения их аналитического учета. Для ведения данного вида учета следует применять Книгу учета бланков строгой отчетности. В ней отражаются данные первичных документов по видам, сериям и номерам, по местам хранения с указанием даты получения (выдачи) бланков, их числа и стоимости, а также по материально-ответственным и подотчетным лицам. По окончании отчетного периода определяется остаток на основании информации по приходу и расходу бланков строгой отчетности. Книга должна быть прошнурована и опечатана сургучной печатью, а количество листов заверяется руководителем учреждения.

Должностным лицам следует отчитываться за полученные и использованные бланки строгой отчетности корешками квитанций, копиями кассовых ведомостей и кассовыми отчетами по отрывным билетам в день сдачи выручки. Сводный отчет о продаже билетов по каждому спектаклю, концерту, представлению должен составляться на основании данных о регистрации бланков строгой отчетности, накладных на их отпуск для реализации, накладных на возврат непроданных бланков строгой отчетности. Сводный отчет о продаже бланков строгой отчетности должен поступать в бухгалтерию учреждения для проверки и обработки не позднее следующего дня после спектакля, концерта, представления при проведении их на

стационаре. К этому отчету должны быть приложены корешки бланков строгой отчетности использованного комплекта в сброшюрованном виде. Отчеты должностных лиц служат основанием для оприходования выручки по приходному ордеру.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что театральные билеты – это бланки строгой отчетности, позволяющие осуществлять расчеты со зрителями в целях выполнения одной из основных функций театра – осуществления зрелищных культурных мероприятий, а также получения доходов от данного вида деятельности. В связи с этим актуализируется потребность в оптимальной организации синтетического и аналитического учета бланков строгой отчетности, а также контроля за их сохранностью и движением.

Использованные источники:

1. «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» (утв. ВС РФ 09.10.1992 N 3612-1) (ред. от 21.07.2014, с изм. от 01.12.2014) / [Режим доступа]. – 2015, Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Приказом Минфина России от 17.12.2008 № 257 «Об утверждении бланков строгой отчетности» / [Режим доступа]. – 2015, Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
3. Постановления Правительства РФ от 06.05.2008 №359 (ред. от 15.04.2014) «О порядке осуществления наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники» / [Режим доступа]. – 2015, Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
4. Полещук Т.А., Митина О.В. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях: Учебное пособие / Т.А. Полещук, О.В. Митина. - 2-е изд., испр. и доп., НИЦ ИНФРА-М, 2014 г.

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

Ведякова И.В.

студент 5го курса

*Мордовский государственный
университет имени Н.П. Огарева*

Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА МОРДОВИЯ)

Особо актуальной темой социально-экономических исследований последних лет является вопрос изучения качества жизни населения. Экономический рост любой страны, региона должен, в первую очередь, преследовать цель улучшения качества жизни проживающего населения, которое обеспечивает этот рост и создает материальные блага.

Важнейшим элементом реализации социальной политики государства является анализ показателей динамики и структуры доходов населения. Доходы населения являются значительным показателем, поскольку данный показатель является одним из факторов, определяющих уровень и качество жизни.

Рассмотрим данные денежных доходов населения, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Объем и структура денежных доходов населения в РФ

	2000	2005	Темп роста	2010	Темп роста	2011	Темп роста	2012	Темп роста
Миллиардов рублей									
Денежные доходы - всего	3984	13819	346,9	32498	235,2	35649	109,7	39623	111,1
В том числе: Доходы от предпринимательской деятельности	612	1580	258,2	2873	181,8	3187	110,9	3414	107,1
Оплата труда	2502	8782	351,0	21190	241,3	23388	110,4	26051	111,4
Социальные выплаты	551	1756	318,7	5762	328,1	6514	113,1	7319	112,4
Доходы от собственности	271	1425	525,8	2023	142,0	1846	91,3	2046	110,8
Другие доходы	48	276	575,0	650	235,5	713	109,7	792	111,1
В процентах к итогу									
	2000	2005	Изменение	2010	Изменение	2011	Изменение	2012	Изменение
Денежные доходы - всего	100	100	-	100	-	100	-	100	-
В том числе: Доходы от предпринимательской деятельности	15,4	11,4	-4,0	8,9	-2,5	8,9	0	8,6	-0,3
Оплата труда	62,8	63,6	0,8	65,2	1,6	65,6	0,4	65,7	0,1

Социальные выплаты	13,8	12,7	-1,1	17,7	5,0	18,3	0,6	18,5	0,2
Доходы от собственности	6,8	10,3	3,5	6,2	-4,1	5,2	-1,0	5,2	0
Другие доходы	1,2	2,0	0,8	2,0	0	2,0	0	2,0	0

Как видно из таблицы, денежные доходы населения возрастали, и к 2012 году составили 39623 млрд. руб. Наибольший удельный вес в доходах населения занимает оплата труда, в 2012 году она составила 65,7%, а также социальные выплаты – 18,5%. Такие показатели, как доходы от предпринимательской деятельности, доходы от собственности и другие доходы занимают значительно меньшие удельные веса.

Денежные доходы населения в России увеличиваются из года в год, но это увеличение очень незначительное. Именно по доходам населения учитывается уровень жизни населения, однако, несмотря на постоянное увеличение доходов населения, Россия по показателю уровня жизни занимает незначительное место.

Рассмотрим также структуру денежных доходов населения, которые представлены на следующем рисунке.

Рисунок 1



Исследование структуры денежных доходов населения РФ показывает, что наибольший удельный вес в доходах занимает оплата труда – 65,7%, наименьший удельный вес – доходы от собственности – 5,2%, а также другие доходы – 2%. Низкий показатель дохода от собственности обусловлен тем, что не все население обладает собственностью, от которой можно получить доход.

Рассмотрим структуру денежных доходов населения в республике Мордовия за 2012 год на рисунке 2.

Рисунок 2

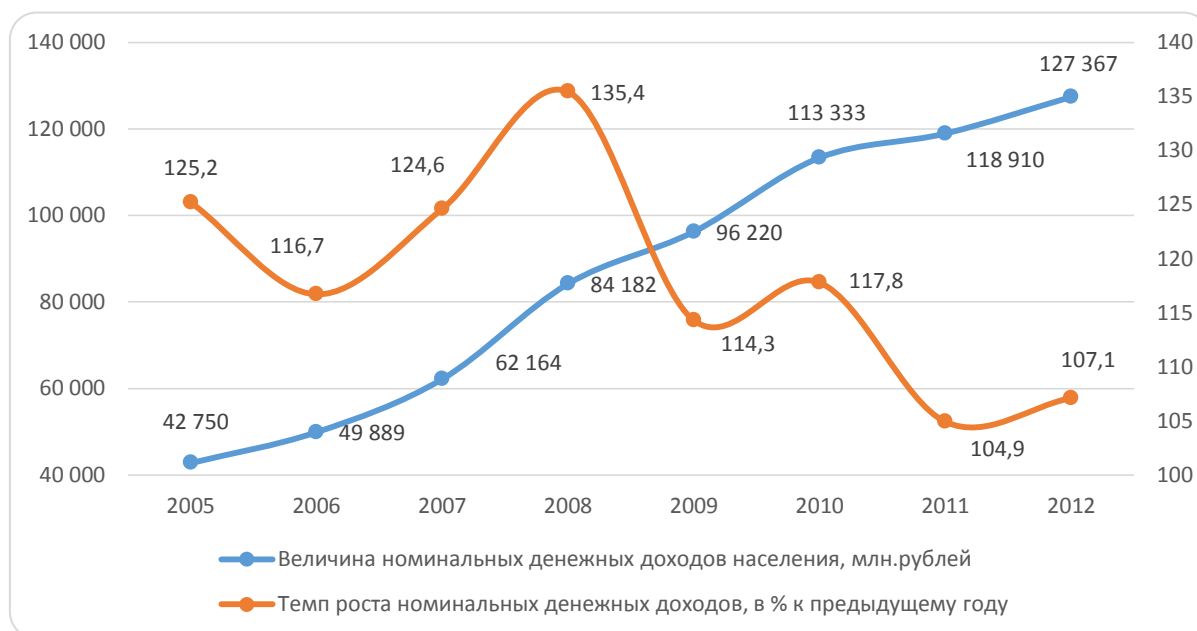


Таким образом, видно, что структура денежных доходов в РФ и РМ отличаются. Так, показатель оплаты труда в РМ значительно ниже, чем по РФ в целом. Социальные выплаты в Мордовии составляют несколько больше, чем в РФ. Так же наблюдается высокий процент других доходов.

Рассмотрим динамику денежных доходов населения Республики Мордовия с 2005 по 2012гг., представленная на рисунке 3.

Рисунок 3

Денежные доходы населения Республики Мордовия



В структуре денежных доходов населения значительную и основную часть занимает оплата труда. Поэтому рассмотрим динамику оплаты труда в РФ и РМ.

Таблица 2

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в РФ и РМ (в руб.).

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
РФ	17290,1	18637,5	20952,2	23369,2	26628,9	29792,0
РМ	10530,5	10937,2	11883,1	13305,1	15186,6	20688,1
РФ	-	107,8	112,4	111,5	113,9	111,9
РМ	-	103,9	108,6	112,0	114,1	136,2

Несмотря на постоянный рост среднемесячной заработной платы в Республике Мордовия, они продолжают оставаться почти в 2 раза ниже среднероссийских. Темпы роста среднемесячной номинальной заработной платы в республике за последние годы были выше среднероссийских. Эта ситуация согласуется с ростом соотношения среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в Мордовии по отношению к среднероссийскому показателю. Однако при сравнении среднемесячной номинальной начисленной заработной платы с величиной прожиточного минимума в Мордовии (например, в 2013 году составил 6260 руб.) свидетельствует о низком уровне заработной платы в регионе.

Если же сравнить среднемесячную заработную плату в 2014 году по Приволжскому федеральному округу, то Мордовия занимает 14 место.

Следует отметить, положительную тенденцию по темпам роста заработной платы, где Мордовия заняла 2 место в стране за 2014 год. При этом намечается, что в ближайшие пять лет набранных темпов снижать нельзя - власти рассчитывают, что это позволит достичь к 2018 году среднероссийского уровня по зарплате. Однако ее рост должен обеспечиваться за счет повышения производительности труда - а положение дел здесь пока оставляет желать лучшего.

В среднем по республике производительность труда в минувшем году возросла всего на 3,5 процента. Но если лидеры в этой сфере - аграрии - сумели добиться 18-процентного увеличения этого показателя, то в строительстве зафиксировано рекордное за последние годы падение - на 16 процентов.

Добиться роста в данном направлении можно лишь путем создания инновационной промышленности, выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью. Большие надежды при этом возлагаются на технопарк Мордовии.

Дата-центру информационно-вычислительного комплекса технопарка Мордовии в 2013 году был присвоен высший уровень надежности - TIER 4. Во всем мире таких объектов всего около 30, а в России он - пока единственный. Однако мощности Дата-центра задействованы не полностью. На сегодня резидентами технопарка являются 44 компании. В 2015 году планируется удвоить их число. Возможно в дальнейшем технопарк сможет добиться необходимых результатов.

На данный момент в Мордовии прогнозируют, что в 2016 году средняя зарплата в республике должна превысить 27 тыс. руб.

Таким образом, наблюдаются некоторые отрицательные тенденции, в связи с этим республике необходимо мобилизовать все силы, возможности, сосредоточить на решении проблем имеющиеся ресурсы, поскольку основными источниками доходов у населения, по-прежнему, являются оплата труда, пенсии и социальная помощь. Необходимо осуществить регулирование рынка труда, а также провести социально справедливую политику в сфере денежных доходов населения.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики по Республике Мордовия [электронный ресурс] – Режим доступа: http://mrd.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/mrd/ru/sta-tistics/employment/.
2. Федеральная служба государственной статистики по Российской Федерации [электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/#
3. Тингаева М.В. Соотношение денежных доходов населения России и Республики Мордовия // Социология региона, 2014 г.
4. Технопарк – Мордовия [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.tech-park-mordovia.ru/>
5. Москалева Е. Г., Кузьмина В. О. Экономико-статистический анализ социальной комфортности проживания коренного населения финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 350-354.
6. Москалева Е. Г., Кавкайкина О. И. Анализ социальной справедливости и комфортности проживания населения финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия и других регионов ПФО) // Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 369-372.

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

Дергунова Е.О.

студент 4го курса

МГУ им. Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫМ РЕСУРСОПОТРЕБЛЕНИЕМ

Проблема ресурсосбережения, оставаясь одной из важнейших во всех странах, становится приоритетной и в Российской Федерации. Сам термин «ресурсы» трактуется достаточно широко. Ресурсы (от франц. ressource – вспомогательное средство) – это ценности, запасы, возможности, денежные средства, источники средств, доходов.

В другом источнике, под понятием «экономические ресурсы» имеются ввиду все природные, человеческие и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг.

Таким образом, ресурсы, в самом общем смысле, представляют собой употребляемые и вероятные источники удовлетворения потребностей общества.

В процессе хозяйственной деятельности предприятия ресурсы занимают одно из центральных мест, поэтому важность данного направления в управлении предприятиями обуславливается тем, что в процессе хозяйственной деятельности практически все они сталкиваются с проблемой дефицита ресурсов, что вызывает необходимость эффективного и рационального их использования.

От рационального и обоснованного использования всех видов ресурсов предприятий во многом зависят результаты их деятельности. Под эффективностью использования ресурсов традиционно понимается оптимальное соотношение между результатами и затратами на их достижение, когда при минимальных расходах ресурсов обеспечивается наибольший результат (эффект).

Приемы эффективного стратегического управления ресурсами, несмотря на их широкое развитие в рыночных отношениях, по-прежнему с трудом воспринимаются руководителями отечественных предпринимательских структур. Большинство из них достаточно хорошо усвоили стратегии лидерства или стратегии диверсификации, а также другие общеизвестные базовые стратегии, но с недоверием воспринимают ресурсоэффективные стратегии, основным элементом которых является *ресурсосбережение* во всех его проявлениях.

Ярким примером этого является топливно-энергетический комплекс и нефтяной бизнес, где потенциал экономного использования всех видов ресурсов далеко не исчерпан. Например, по оценкам экспертов, в России имеется огромный потенциал энергосбережения (а энергия - один из основных видов ресурсов). Примерно третья часть потенциала концентрируется в топливно-энергетических отраслях (преимущественно в тепло- и электроэнергетике). Другая треть накоплена в промышленности, главным образом, в металлургии и химической отрасли. Около 20% потенциала приходится на коммунально-бытовое хозяйство и 10% - на транспорт. Очень высоки возможности экономии природного газа (22-23% всего потенциала энергосбережения), нефти (20%). При этом нельзя не учитывать, что отрасли топливно-энергетического комплекса (ТЭК) являются одними из самых энергоемких и потребляют более 70% энергетических ресурсов.

Предприятия в своем развитии часто внедряют только традиционные организационно-технические мероприятия, позволяющие экономить отдельные виды ресурсов, не имея общей стратегической установки на

ресурсосбережение. В то же время, стратегический процесс должен формироваться как взаимодействие стратегического мышления, формальной системы планирования и текущих ситуационных решений в предпринимательской структуре.

Ресурсосбережение является одновременно и фактором, и результатом развития рыночной экономики. Действующая в рыночных условиях конкуренция заставляет предприятия вне зависимости от формы собственности снижать издержки производства, проводить активную политику снижения себестоимости продукции, рационально использовать все виды ресурсов в целях увеличения массы прибыли. Поскольку материальные затраты составляют значительный удельный вес затрат на производство промышленной продукции, поскольку в условиях конкуренции, когда качество выпускаемой продукции сходных по профилю предприятий находится на сравнительно одинаковом уровне, преимущественное положение на рынке будет принадлежать предприятиям более активно проводящим политику ресурсосбережения.

Под *ресурсоэффективной стратегией* следует понимать долгосрочное и качественно определенное направление деятельности, позволяющее обеспечивать конкурентные преимущества организации (отрасли и даже страны), гибко реагировать на изменение внешней среды, а также ориентированное на достижение поставленных целей на основе рационального распределения внутренних ресурсов, что позволяет достичь максимальной результативности при оптимальных затратах и использовании инновационных технологий.

Исходными предпосылками для формирования и осуществления эффективной ресурсосберегающей политики являются:

- непрерывное возрастание потребления сырья и материалов в мире за последние годы и, как результат, уменьшение запасов и повышение цен на сырье и материалы;
- исчерпаемость минерально-сырьевой базы приобрела масштабный характер, ресурсный кризис становится все очевиднее;
- рост затрат на добычу и использование энергии.

Формирование стратегии эффективного ресурсопотребления во многом определяется тем, для какого уровня управления она разрабатывается. Несмотря на общие черты в процедурах формирования стратегии по уровням управления, для каждого из них имеются отличительные особенности.

На макроуровне ресурсоэффективный сценарий развития и ресурсосберегающая стратегия должны предполагать возможность экономического роста при сохранении (незначительном увеличении) настоящего уровня потребления всех видов ресурсов, включая топливно-энергетические.

Развитие экономики по этому сценарию может быть обеспечено только за счет изменения ее структуры в сторону менее энергоемких отраслей (высокотехнологичных отраслей, машиностроения, легкой и пищевой промышленности), сокращения доли топливно-энергетического комплекса в промышленном производстве и использования всего имеющегося потенциала ресурсосбережения. В случае реализации такого сценария Российская Федерация сможет приблизиться к индустриально развитым странам по структуре экономики и показателям удельной ресурсо- и энергоемкости.

В корпорациях, предприятиях и их структурных подразделениях у руководителей всех уровней должно быть четкое понимание сущности ресурсоэффективной стратегии и возможностей ее использования в системе управления организацией. На предприятии должна быть создана система ресурсоменеджмента, в которой, несмотря на имеющиеся финансовые и производственные результаты (пусть даже имеющие позитивную динамику), должны разрабатываться программы и оцениваться экономическая результативность ресурсосберегающих проектов. Причем характер этих программ должен иметь не краткосрочную, а долгосрочную перспективу. Управление ресурсами предприятия требует создания единого комплекса планирования деятельности всех основных служб. К сожалению, понятие ресурсов, зачастую, трактуется слишком односторонне, а именно, в расчет принимаются только финансы. Здесь не следует забывать о том, что финансы – это только один из ресурсов, требующий управления, а финансовые показатели лишь отражают состояние предприятия и уровень управляемости ресурсами в его рамках. В целом же под понятием ресурсы предприятия следует рассматривать практически все, чем оно оперирует в своей деятельности: люди, машины, материалы, инструменты, финансы. Основным инструментом их построения может стать программно-целевое управление.

Основной составляющей ресурсоэффективной стратегии должно быть не только ресурсо-, но и энергосбережение. В то же время не следует отождествлять понятия «ресурсоэффективность» и «ресурсосбережение». Первое гораздо более широкое.

Если ресурсосбережение однозначно предполагает меры по экономии всех видов производственных ресурсов, то ресурсоэффективность нацеливает на достижение оптимальных соотношений между затратами и результатами. Это означает, что в рамках реализации стратегии совокупные затраты на вовлекаемые в производство ресурсы могут не только сокращаться, но и возрасти.

Основными условиями формирования ресурсоэффективной стратегии должны стать:

- создание механизмов стимулирования ресурсо- и энергосбережения на предприятиях;

- совершенствование финансирования и реализации программ и проектов по эффективному использованию всех видов ресурсов;
- создание и использование прогрессивных техники, технологий и материалов, обеспечивающих качественное повышение эффективности ресурсо- и энергопотребления;
- внедрение на предприятиях системы контроля над ходом реализации ресурсосберегающих программ и мер ответственности за их исполнение.
- упрощение кинематической схемы (структуры, принципа действия) товара;
- совершенствование технологичности конструкции товара.
- организационно-техническое развитие производства.

Тем самым, на предприятиях должны разрабатываться и внедряться комплексные ресурсосберегающие проекты, обеспечивающие оптимизацию потребления всех видов ресурсов. Таким образом, в практику отечественного менеджмента должно прочно войти понятие *ресурсоэффективной стратегии*, что позволит в перспективе обеспечить перевод российской экономики с ресурсодоминирующего сценария на ресурсосберегающий и инновационный.

Использованные источники:

1. Волынская Н.А., Газеев М.Х., Гужновский Л.П. и др. Энергоэффективная стратегия развития экономики России. -СПб.: Наука, 2013. -113 с.
2. Гулбрандсен Т.Х. Энергоэффективность и энергетический менеджмент: учебно-методическое пособие / Т.Х. Гулбрандсен, Л.П. Падалко, В.Л. Червинский. Минск, 2012;
3. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
4. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». – 2014.– № 1-2(10). – С. 339-342.
5. Пиглицева Е. А., Москалева Е. Г. Возможности энергосбережения в пищевой промышленности Республики Мордовия // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2014. – С. 101-103.
6. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – С. 363-366.
7. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. - 2015. - № 3 (83). - С. 461-464.

*Москалёва Е.Г., к.э.н.
доцент
кафедра "Бухгалтерский учет, анализ и аудит"
Сулова Е.В.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО "МГУ им. Н.П. Огарева"
Россия, г. Саранск*

ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ – ДРАЙВЕРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время в нашей стране сформировалось четкое осознание необходимости создания инновационной экономики, которая бы послужила фундаментальной основой импортозамещения во всех сферах жизни. Решение данной задачи, в условиях современных реалий, является стратегической задачей государства. С целью выполнения поставленной задачи на все производства должны внедряться инновационные технологии производства. Однако, большинство передовых технологий являются импортными. Таким образом формируется замкнутая цепь событий, разорвать которую очень сложно.[6, с.101-103]

На сегодняшний день Россия в полном объеме покрывает все потребности в электроэнергии на внутреннем рынке, а также является крупнейшим поставщиком электроэнергии на рынки соседних государств.

Большая часть выработанной электроэнергии расходуется в системе топливно-энергетического комплекса, далее следует промышленность, строительство, ЖКХ, сельское хозяйство и транспорт[1, с.427-429].

Сложившаяся ситуация в данной области на первый взгляд, свидетельствует о благополучии, однако при детальном рассмотрении получается, что данная ситуация оказывает «медвежью услугу» экономике в целом. Самодостаточность электроэнергии на внутреннем рынке, сводит к минимуму потребность в создании энергосберегающих технологий. А между тем энергосбережение является главным фактором уменьшения энергоемкости продукции, и как следствие повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Таким образом, если налажено производство инновационного продукта, но при его изготовлении не используются энергосберегающие технологии, формируется ситуация которая делает продукт, не смотря на его инновационность, неконкурентоспособным. На сегодняшний день удельная энергоемкость российской экономики превышает аналогичный показатель в 2,3 раза относительно стран с инновационной экономикой [2, с.363-366]. Данное обстоятельство существенно ограничивает конкурентоспособность отечественной продукции как на внутреннем, так и на мировом рынке. В связи с этим очевидна необходимость создания новых повсеместно внедряемых технологий энергосбережения, которые бы послужили основой

для развития энергоэффективного общества, что по сути является важнейшим фактором роста экономики.

Энегоэффективность – это специальная отрасль, направленная на обеспечение рационального (эффективного) использования энергии, а также исследования способов ее наиболее рационального использования [3]. Повышение энергоэффективности является одной из приоритетных задач для социально-экономического развития России.

В Российской Федерации утверждена Государственная программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 г.» Программа предусматривает обеспечение повышения конкурентоспособности, финансовой стабильности, энергетической и экологической безопасности российской экономики, также роста уровня качества жизни населения, за счет реализации энергосбережения и повышения энергетической эффективности на основе применения инновационных механизмов функционирования [4].

Одним из популярных альтернативных источников энергии является солнечная энергия. Научно-технические разработки в данной сфере по всему миру ведутся давно, но производство необходимого оборудования для повсеместного применения солнечной энергии в России до настоящего времени находится на стадии инновационных проектов, которые ориентированы прежде всего на южные регионы РФ.

Основным механизмом, обеспечивающим основу данного альтернативного источника энергии, является применение солнечных батарей, вырабатывающих электрическую энергию при действии на них солнечного света. В качестве одного из направления развития солнечной энергетики является оснащение жилых домов солнечными батареями.

К положительным примерам применения солнечной энергии нашей страны можно отнести: уличное освещение, освещение небольших мостов на автодорогах. Данная установка практически не требует затрат после монтажа и запуска [5].

Ветрогенераторы – еще один из вариантов развития альтернативной энергетики. Его используют для энергосбережения небольшого экодому, дачи, домика лесничего и прочего. На них используются небольшие ветряки. В настоящее время в РФ активным образом проводятся научно-практические изыскания направленная на применения ветрогенераторов на территории наиболее подходящих для установки данного вида альтернативного источника энергии. [7, с.461-464]

Таким образом, технологии в области энергосбережения является обязательным условием инновационного развития всей экономики Российской Федерации, направленных на повышение конкурентоспособности любой выпускаемой продукции за счет повышения энергоэффективности.

Использованные источники:

1. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
2. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. –№ 1-1 (10). – С. 363-366.
3. Воробьева Т. С., Москалева Е. Г. Энергетический менеджмент как одно из направлений повышения уровня энергоэффективности Российской экономики // Экономика и социум. 2015. № 1 (14). – <http://www.iupr.ru>
4. Государственная программа Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» / Российская газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/01/25/energoberejenie-sitedok.html>.
5. Логинова Е. В., Москалева Е. Г. Влияние мероприятий по энергосбережению на финансовые результаты предприятия // Экономика и социум. 2015. № 1 (14). – <http://www.iupr.ru>
6. Пиглицева Е. А., Москалева Е. Г. Возможности энергосбережения в пищевой промышленности Республики Мордовия // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2014. – С. 101-103.
7. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. - 2015. - № 3 (83). - С. 461-464.

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

Колмыкова Е.С.

студент 5го курса

*Мордовский государственный
университет имени Н.П. Огарева*

Россия, г. Саранск

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Ориентация современного бухгалтерского учета и анализа на международные стандарты, обусловило появление в аналитической практике финансового анализа. Методика финансового анализа, предполагаемая различными авторами в современной литературе, напрямую заимствована из опыта развитых стран. Однако, по мнению многих российских авторов,

применение зарубежных методик при прогнозировании банкротства на отечественных предприятиях не принесли достаточно точных результатов.

Проблема заключается в том, что данные зарубежных методик основаны на наблюдениях зарубежных предприятий и не учитывают специфику деятельности российских предприятий.

Сравним результаты применения отечественных и зарубежных методик прогнозирования банкротства на примере ООО «Вектор»

В соответствии с действующим в России законодательством основанием для признания предприятия банкротом является невыполнение им обязательств по оплате товаров, работ, услуг или по уплате обязательных платежей в бюджет.

Для того чтобы признать структуру баланса неудовлетворительной по российской методике, необходимо рассмотреть следующие финансовые показатели, рассчитанные на основании данных бухгалтерской отчетности предприятия:

а) коэффициент текущей ликвидности, который характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия;

б) коэффициент обеспеченности собственными средствами, который определяет наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости;

в) коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, который характеризует наличие реальной возможности у предприятия восстановить (утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода [1]

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным служит невыполнение одного из условий, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Оценка структуры баланса

Показатель	Формула расчета	Негативное значение показателя
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / краткосрочная кредиторская задолженность	Менее 2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства / оборотные активы	Менее 0,1

Коэффициент восстановления платежеспособности	$(K1 + (6/T) \times (K1 - K2)) / K_{\text{норм}}$, где K1 – коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода; K2 – коэффициент текущей ликвидности на начало отчетного периода; Kнорм – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности; 6 – период восстановления платежеспособности, мес; T – отчетный период, мес.	Менее 1
Коэффициент утраты платежеспособности	$(K1 + (3/T) \times (K1 - K2)) / K_{\text{норм}}$, где 3 – период утраты платежеспособности, мес.	Менее 1

Рассчитаем данные показатели для ООО «Вектор». Для наглядности представим это в виде таблицы (таблице 2).

Таблица 2

Оценка структуры баланса по российской методике

Показатель	Негативное значение показателя	2013 год	2012 год
Коэффициент текущей ликвидности	Менее 2	1,52	1,46
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Менее 0,1	0,27	0,24
Коэффициент утраты платежеспособности	Менее 1	-	0,78

Структуру баланса ООО «Вектор» можно признать неудовлетворительной, а само предприятие – неплатежеспособным, так как не выполняются все условия, предусмотренные данной моделью.

Так как структура баланса признана удовлетворительной, то для проверки утраты платежеспособности был рассчитан коэффициент восстановления платежеспособности на 6 месяцев. Полученное значение оказалось ниже 1, следовательно, предприятию в ближайшие 6 месяцев грозит утрата платежеспособности.

Наиболее приемлемой моделью для оценки вероятности банкротства предприятия, которое производят и перерабатывает сельскохозяйственную продукцию, является модель С.А Кучеренко. Отличительной особенностью данной модели является ее разработка в российских условиях с учетом отраслевой принадлежности и уровня специализации организаций.

С.А Кучеренко предлагает следующую *шестифакторную модель* для прогнозирования банкротства сельскохозяйственных производителей (формула 1.):

$$Z = -0,748 \times X1 + 15,288 \times X2 + 15,435 \times X3 - 17,667 \times X4 + 9,378 \times X5 - 0,375 \times X6 \quad (1)$$

где X1 – коэффициент абсолютной ликвидности;
 X2 – коэффициент рентабельности оборотных активов;
 X3 – коэффициент рентабельности продаж;
 X4 – коэффициент рентабельности производства;
 X5 – коэффициент деловой активности оборотных активов;
 X6 – коэффициент фондоотдачи.

Вероятность банкротства организации в соответствии со значением Z определяется следующим образом:

- при $Z < 10,3$ организация подвержена банкротству в течение ближайшего года;

- значения Z, находящиеся в промежутке от 10,3 до 11,6 являются зоной неопределенности, и в этом случае имеется одинаковая вероятность обоих результатов исхода;

- при $Z > 11,6$, можно говорить о том, что в организации в течение ближайшего года не будет инициирована процедура банкротства. [2].

Таблица 3

Оценка структуры баланса по модели С.А. Кучеренко

Показатель/ год	2013год	2012 год
X1	0,02	0,002
X2	0,006	0,094
X3	0,004	0,069
X4	0,0067	0,0883
X5	1,12	1,1
X6	6,7	6,14
Значение R	8,01	8,95

Рассчитаем вероятность банкротства согласно данной модели.

Вероятность банкротства в 2013 году:

$$Z = -0,748 \times 0,02 + 15,288 \times 0,006 + 15,435 \times 0,004 - 17,667 \times 0,0067 + 9,378 \times 1,12 - 0,375 \times 6,7 = 8,01$$

Вероятность банкротства в 2012 году:

$$Z = -0,748 \times 0,002 + 15,288 \times 0,094 + 15,435 \times 0,069 - 17,667 \times 0,0883 + 9,378 \times 1,1 - 0,375 \times 6,14 = 8,95$$

Исходя, из проведенного анализа вероятности банкротства следует, что ООО «Вектор» подвержено банкротству в течение ближайшего года, так как показатель $Z < 10,3$.

В практике зарубежных предприятий для оценки вероятности банкротства наиболее часто используется «Z – счет» Э. Альтмана.

Итоговый коэффициент вероятности банкротства рассчитывается с помощью пяти показателей, каждый из которых был наделен определенным весом, установленным статистическим методом. В общем виде Z- счет имеет вид (формула 2):

$$Z\text{- счет} = 1,2 \times K1 + 1,4 \times K2 + 3,3 \times K3 + 0,6 \times K4 + K5$$

где $K1$ – доля чистого оборотного капитала в активах;

$K2$ – отношение накопленной прибыли к активам;

$K3$ – рентабельность активов;

$K4$ – отношение рыночной стоимости всех обычных и привилегированных акций предприятия к заемным средствам;

$K5$ – оборачиваемость активов.

Результаты многочисленных расчетов по модели Альтмана показали, что обобщающий показатель Z может принимать значения в пределах $[-14; +22]$. В зависимости от значения Z -счета по определенной шкале производится оценка вероятности наступления банкротства в течение двух лет:

если $Z < 1,81$ – то вероятность банкротства очень велика;

если $1,81 < Z < 2,675$ – то вероятность банкротства средняя;

если $2,675 < Z < 2,99$ – то вероятность банкротства невелика;

если $Z > 2,99$ – то вероятность банкротства ничтожна. [3]

Рассчитаем вероятность банкротства предприятия с помощью пятифакторной модели Альтмана. Результаты также отразим в таблице 4

Таблица.4

Оценка риска банкротства ООО «Вектор» на основе модели Альтмана

Показатель/ год	2013 год	2012 год
$K1$	0,83	0,82
$K2$	0,39	0,37
$K3$	0,007	0,088
$K4$	0,65	0,59
$K5$	1,12	1,1
Z -счет	3,16	3,25

Рассчитаем вероятность банкротства согласно данной модели.

Вероятность банкротства в 2013 году:

$$Z = 1,2 \times 0,83 + 1,4 \times 0,39 + 3,3 \times 0,007 + 0,6 \times 0,65 + 1,12 = 3,16$$

Вероятность банкротства в 2012 году:

$$Z = 1,2 \times 0,82 + 1,4 \times 0,37 + 3,3 \times 0,088 + 0,6 \times 0,59 + 1,1 = 3,25$$

Как мы видим значения Z – счета за анализируемый период превышает пороговое и вероятность наступления банкротства ничтожна. Альтман установил, что предприятия, у которых показатель Z превышал 2,99, отличались финансовой стабильностью, и в дальнейшем в их деятельности каких-либо осложнений не наблюдалось.

Рассмотрим *четырёхфакторную прогнозную модель*, предложенную британскими учеными *Таффлером и Тишоу*, при разработке которой использовали следующий подход.

При применении компьютерной техники на первой стадии вычисляются 80 отношений по данным обанкротившихся и платежеспособных компаний. Затем, используя статистический метод, известный как анализ многомерного дискриминанта, можно построить модель платежеспособности, определяя частные соотношения, которые наилучшим образом выделяют в группы компаний и их коэффициенты.

Такой выборочный подсчет соотношений является типичным для определения некоторых ключевых измерений деятельности компании, таких, как прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность. Объединяя эти показатели и сводя их соответствующим образом воедино, модель платежеспособности воспроизводит точную картину финансового состояния предприятия. Данная модель представлена в формуле (3):

$$Z = C_0 + C_1 \times X_1 + C_2 \times X_2 + C_3 \times X_3 + C_4 \times X_4 + \dots \quad 3)$$

Трансформация абсолютной меры финансового положения в относительную меру финансовой деятельности:

X1 – прибыльность = прибыль до уплаты налога / текущие обязательства (53% или C = 0,53);

X2 – состояние оборотного капитала = текущие активы / общая сумма обязательств (13% или C = 0,13);

X3 – финансовый риск = текущие обязательства / общая сумма активов (18% или C = 0,18);

X4 – ликвидность = отсутствие интервала кредитования (16% или C = 0,16).

C1,...C4 – коэффициенты, проценты в скобках указывают на пропорции модели.

Если величина Z-счета больше 0,3, это говорит о том, что у организации неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0,3, то банкротство более чем вероятно.

Таблица 5

Оценка риска банкротства на основе методики Таффлера и Тишоу

Показатель/ год	2013 год	2012 год
X1	0,013	0,16
X2	1,37	1,31
X3	0,55	0,56
X4	1,12	1,1
Z- счет	0,46	0,53

Рассчитаем вероятность банкротства согласно данной модели.

Вероятность банкротства в 2013 году:

$$Z = 0,53 \times 0,013 + 0,13 \times 1,37 + 0,18 \times 0,55 + 0,16 \times 1,12 = 0,46$$

Вероятность банкротства в 2012 году:

$$Z = 0,53 \times 0,16 + 0,13 \times 1,31 + 0,18 \times 0,56 + 0,16 \times 1,1 = 0,53$$

Рассчитав значение Z следует, что рассматриваемому предприятию в ближайшее время не грозит вероятность банкротства.

Таким образом, применяя методики С.А. Кучеренко и российскую методику проведения, выяснили, что предприятие подвержено банкротству. Проведя оценку потенциального банкротства на основе пятифакторной модели Э. Альтмана и модели Таффлера и Тишоу, мы выяснили что в ближайшем будущем ООО «Вектор» банкротство не грозит. Следует заметить, что зарубежные методики по оценке вероятности наступления кризиса предприятия не всегда приемлемы для российских организаций, так как не учитывают специфику функционирования российских предприятий в существующих условиях хозяйствования.

Использованные источники:

1. О несостоятельности (банкротстве). Федеральный закон РФ от 26.10.2002 № 127-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант: [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2013]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/>
2. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Аверина О.И., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Москалева Е.Г., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф., Челмакина Л.А. / М.:Кнорус, 2012. – 432 с.
3. Байкина С.Г. Учет и анализ банкротств: Учебное пособие / С. Г. Байкина. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 220 с.
4. Романова Л.Е. Экономический анализ: учеб. пособие / Л.Е. Романова, Л.В. Давыдова, Г.В. Коршунова. – СПб.: Питер, 2013. – 232 с.

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

Трифорова И.В.

студент 5го курса

ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БИОХИМИК»)

Аннотация

В статье проводится оценка инвестиционной привлекательности ОАО «Биохимик» на основе рентабельности активов и экономической добавленной стоимости.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, коэффициент корреляции, рентабельность активов, экономическая добавленная стоимость.

Инвестиционная привлекательность предприятия – это комплексный показатель, характеризующий рациональность инвестирования средств в данное предприятие. Он зависит от множества факторов – политических, экономических, от совершенства законодательной и судебной власти, от квалификации персонала и т.д.

Инвестиционная привлекательность прямо влияет на кредитоспособность, финансовую устойчивость и конкурентоспособность предприятия, поэтому принятие решения об инвестировании должно базироваться на определенной оценке инвестиционной привлекательности.

В рамках данной статьи рассмотрим применение индикативной методики оценки инвестиционной привлекательности, которая в свою очередь затрагивает анализ финансового состояния, а также строит прогноз развития фирмы относительно инвестирования. В качестве индикаторов будем использовать два показателя – рентабельность активов и экономическую добавленную стоимость (EVA). Выбор данных показателей обосновывается тем, что инвестиционная привлекательность во многом определяется состоянием активов, которыми она располагает,

а показатель EVA служит индикатором качества принятия управленческих решений, и его положительная величина говорит об увеличении стоимости компании.

При оценке рентабельности активов возьмем за основу семифакторную модель. Выбор модели обусловлен тем, что она наиболее полно отражает факторы, которые влияют на рентабельность активов и характеризуют степень финансовой устойчивости. Затем рассчитаем интегральный индекс инвестиционной привлекательности, который непосредственно и оценивает инвестиционную привлекательность.

Семифакторную модель рентабельности активов можно представить следующим образом:

$$P_a = \frac{ЧП}{B} \times \frac{B}{OA} \times \frac{OA}{KO} \times \frac{KO}{ДЗ} \times \frac{ДЗ}{KЗ} \times \frac{KЗ}{ЗК} \times \frac{ЗК}{A},$$

где P_a – чистая рентабельность активов; ЧП – чистая прибыль отчетного периода; B – выручка от продаж; OA – оборотные активы; KO – краткосрочные обязательства; ДЗ – дебиторская задолженность; KЗ – кредиторская задолженность; ЗК – заемный капитал; A – активы.

В таблице 1 представим семифакторную модель рентабельности активов и оценим взаимосвязь рассматриваемых факторов с результирующим показателем с помощью коэффициента корреляции.

Таблица 1

Семифакторная модель рентабельности активов

Показатели	2010	2011	2012	2013	Коэффициент корреляции
Чистая рентабельность продаж,	0,02193	0,01485	0,00694	0,00099	0,993609175

%					
Оборачиваемость оборотных активов	1,87406	1,54943	1,42265	1,35550	0,978908485
Коэффициент текущей ликвидности	1,79737	1,44281	1,58180	1,52736	0,640574394
Отношение краткосрочных обязательств к дебиторской задолженности	0,95718	1,47499	1,33420	0,99651	0,640574394
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	2,33899	1,51882	2,31196	2,37818	-0,20311691
Доля кредиторской задолженности в заемном капитале	0,39663	0,44124	0,31314	0,41163	0,249976006
Соотношение заемного капитала и активов организации	0,45221	0,52383	0,47002	0,48438	-0,24474295
Чистая рентабельность активов, %	0,02967	0,01719	0,00709	0,00096	-
Интегральный индекс инвестиционной привлекательности, %	0,17225	0,13111	0,0842	0,03098	

Из представленной таблицы видно, что за рассматриваемый период времени в ОАО «Биохимик» чистая рентабельность активов снизилась на 0,03%, а это означает, что и инвестиционная привлекательность компании снизилась и имеет тенденцию к дальнейшему снижению.

Согласно подсчитанным коэффициентам корреляции на исследуемом предприятии наибольшее влияние на показатель рентабельности активов оказывает чистая рентабельность продаж и оборачиваемость оборотных активов, точнее их непосредственное снижение, а наименьшее – соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Интегральный индекс инвестиционной привлекательности, рассчитываемый как корень квадратный из величины чистой рентабельности активов, за весь период имеет значение меньше 1 и в целом за четыре года снизился на 0,14%, что свидетельствует о падении инвестиционной привлекательности изучаемого предприятия.

Из проведенного анализа можно сделать следующие выводы, что для повышения инвестиционной привлекательности ОАО «Биохимик» необходимо добиваться роста чистой рентабельности продаж и оборачиваемости оборотных активов.

Следует отметить, что оценка по семифакторной модели позволяет четко выявить динамику анализируемых индикаторов, но характеризует, прежде всего, финансовую составляющую категории «инвестиционная привлекательность предприятия», не затрагивая другие важнейшие аспекты этого понятия. [1]

Дополним оценку инвестиционной привлекательности ОАО «Биохимик» на основе чистой рентабельности активов анализом экономической добавленной стоимости (EVA) (таблица 2), при этом показатель экономической добавленной стоимости (EVA) будем рассчитывать следующим образом:

$$EVA = \left(\frac{ЧП}{ИК} - WACC \right) \times ИК,$$

где ЧП – чистая прибыль; ИК – инвестированный капитал; WACC – средневзвешенная цена капитала.

Таблица 2

Анализ экономической добавленной стоимости (EVA)

Показатели	2010	2011	2012	2013	Коэффициент корреляции
Чистая прибыль отчетного года, тыс. руб.	37454	26974	10035	1406	-0,97186
Инвестированный капитал, тыс. руб.	1330991	755824	772630	768651	-0,87553
Удельный вес собственных средств, %	0,55	0,41	0,53	0,52	-0,07264
Удельный вес заемных средств, %	0,45	0,59	0,47	0,48	0,072638
Цена заемного капитала, %	3,07	8,45	9,10	9,47	0,942036
Цена собственного капитала, %	5,42	3,65	1,34	0,19	-0,98221
Средневзвешенная цена капитала, %	4,08	5,48	4,13	3,77	-0,22592
Экономическая добавленная стоимость (EVA), тыс. руб.	-5389152,37	-4113253,24	-3181529,33	-2893561,76	

Видно, что экономическая добавленная стоимость ОАО «Биохимик» в 2010-2013 гг. составляла отрицательную величину. Это означает, что собственники теряли вложенный в предприятие капитал за счет потери альтернативной доходности. Однако за 4 года экономическая добавленная стоимость увеличилась на 2495590,61 тыс. руб., а за последний год на 287967,57 тыс. руб., что необходимо рассматривать как положительное явление.

Наиболее существенными факторами изменения экономической добавленной стоимости, как показал расчет коэффициентов корреляции, являются цена собственного капитала и чистая прибыль отчетного года.

Таким образом, сопоставляя результаты оценок инвестиционной привлекательности ОАО «Биохимик» на основе анализа рентабельности активов и на основе расчетов экономической добавленной стоимости, мы получаем непротиворечивые выводы. Обе оценки говорят о снижении инвестиционной привлекательности компании. В качестве мер по ее повышению можно посоветовать реорганизацию структуры управления, реструктуризацию активов, оптимизацию структуры капитала и модернизацию производства и обновление выпускаемой продукции.

Использованные источники:

1. Васильцова А.М. Сравнительный анализ трактовок и методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий, 2012 г.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Аверина О.И., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Москалева Е.Г., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф., Челмакина Л.А. / М. : Кнорус, 2012. – 432 с.
3. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Налоги и налогообложение" / Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А. – Саранск, 2011. Сер. Учебники Мордовского университета (2-е издание, дополненное и исправленное)

*Москалева И. Г., к.э.н.
доцент*

Птичкина Ю.С.

студент 5го курса

НИ МГУ им. Огарева, экономический факультет

Россия, г. Саранск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ КОМПОЗИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в статье рассмотрено влияние технологий, материалов и инструментов на прибыль строительной организации.

Ключевые слова: строительная организация; прибыль; композитные материалы.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к получению максимальной прибыли, то есть к такому ее объему, который позволял бы предприятию не только прочно удерживать позиции сбыта на рынке своей продукции, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции.

Актуальность темы определяется тем, что являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты.

Финансы, кредит, цены, себестоимость и другие рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью. Основная задача для строительной организации в современных экономических условиях следующая: сократить производственные циклы изготовления; повысить качество изделий; уменьшить производственные затраты. [1]

Тем самым перед строительными организациями возникает проблема повышения прибыльности своей работы. Строительные предприятия заинтересованы в максимизации дохода при сокращении затрат, снижении себестоимости строительства, так как от этого в большей степени зависит их финансовая устойчивость и положение на рынке жилья, именно поэтому управление прибылью имеет важное значение для любого предприятия.

Строительной фирме необходимо найти пути, направленные на оптимизацию производственной деятельности и выявление путей снижения производственных затрат. К примеру, применение инновационных строительных технологий, материалов и инструментов позволяет:

- сократить время строительных работ в несколько раз, что даст возможность обрабатывать гораздо большее количество строительных объемов за строительный период;

- применять на строительстве низкоквалифицированную рабочую силу за счет высокой технологичности материалов и инструментов, используемых в строительном процессе;

- получить значительную экономию строительных материалов, тем самым увеличивая собственную прибыль.

В связи с истощением природных ресурсов и повышением стоимости энергии все более актуальным становится процесс изготовления в промышленном производстве композитных (стеклопластика, базальтопластика, карбонопластика, углепластика) материалов до проката арматуры, балок, ферм и т.п. Пополнение сырьевой базы производства возможно за счет переработки вторичного сырья и техногенных отходов.[2]

Инновационное производство композитных материалов приводит к повышению конкурентоспособности продукции предприятия, способствует укреплению позиций предприятия на рынке и стимулированию сбыта товара, повышению основных экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия. Развивается номенклатура используемых в экономике композитных материалов, что обуславливает низкие капитальные затраты и возможность работы при малом и резко изменяющемся объеме производства.

Выбор композитных материалов в качестве объекта строительства определяется следующими соображениями:

- объем образования вторичного сырья значителен и имеет устойчивую тенденцию к увеличению;

- применение современных методов по производству композитных материалов позволяет получить качественные продукты, стоимость которых уступает стоимости металлопродукции;

- применение низко токсичных материалов в изготовлении композитных материалов отвечает современным требованиям экологической безопасности производства.

Использование инновационных материалов приведет к снижению затрат и оптимизации прибыли и позволит предприятию повысить эффективность принимаемых решений, тем самым улучшив его экономическое состояние. Таким образом пути повышения прибыли строительной организации состоят в применении инновационных материалов. В связи с этим целесообразность производства продукции из композитных материалов в работе строительных организаций постоянно возрастает, и способствует повышению конкурентоспособности предприятия и увеличения его прибыли.

Использованные источники:

1. Бузырев В.В., Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия: учебник / Бузырев В.В. И.П. Нужина. М.: КноРус, 2010. - 332с.

2. Соколова М.Н., Учет в подрядных организациях строительных и других видов работ // Бухучет в строительных организациях. - 2009. - №5. – с. 8-12

*Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент*

кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

Кошкина А.С.

студент 4 курса, бакалавр

направление подготовки «Экономика» ФГБОУ ВПО

«Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. ОГАРЕВА»

Россия, г. Саранск

УПРАВЛЕНИЕ СБЕРЕЖЕНИЕМ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Различают экономические и природные (естественные) ресурсы, играющие разную роль в процессе воспроизводства. Экономические ресурсы в зависимости от их ценности в рамках сельскохозяйственных предприятий различных видов собственности и организационно-правовых форм можно подразделить на следующие типы базовые ресурсы (без данных ресурсов невозможно функционирование сельскохозяйственного предприятия):

производственные ресурсы (без них невозможен технологический процесс сельскохозяйственного производства) и вспомогательные или специфические ресурсы (данные ресурсы прямо не участвуют в производственном процессе).

Из всего комплекса природных (естественных) ресурсов наиболее заметное место занимают ресурсы техногенного происхождения - энергетические (запасы энергии, которые могут быть использованы для энергоснабжения). Следует отметить, что некоторые энергетические ресурсы могут использоваться и как топливо, и как сырье для переработки.

Топливо-энергетические ресурсы в широком понимании этого термина могут быть определены как совокупность переработанных, преобразованных и невозобновляемых их видов, используемых в сельском хозяйстве.

Итак, под термином «энергосбережение» следует понимать рациональное использование традиционных и применение нетрадиционных топливно-энергетических ресурсов. По нашему мнению, данное определение является более конкретным и включает следующие основные способы сбережения ТЭР: сокращение потребления ТЭР за счет изменения методов и структуры хозяйствования, замещение дефицитных видов энергоресурсов менее дефицитными, расширение области применения и повышение интенсивности использования не традиционных возобновляемых источников энергии (солнца, ветра, малых рек, биотоплива и др.), повышение эффективности использования энергоресурсов за счет внедрения нормативно-правовых, организационно-экономических, технологических и технических мероприятий.

В той же степени, в какой ТЭР рассматриваются как один из видов ресурсов, основные положения теории управления могут быть применены и к управлению энергосбережением. В связи с этим управление сбережением топливно-энергетических ресурсов мы представляем в виде следующей концептуальной модели (рисунок 1). На рисунке рассматриваются как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на деятельность предприятий в области энергосбережения, с помощью которых можно управлять уровнем энергосбережения предприятия. На внутренний потенциал предприятий можно воздействовать, используя управленческие функции и методы управления. При этом важной функцией в области энергосбережения при управлении внутренним потенциалом является постоянный мониторинг. Данный процесс управления необходимо выполнять в последовательности, представленной на рисунке 1.

Факторы внешней среды, влияющие на уровень энергосбережения, включают макроэкономические формы воздействия через законодательные, информационные, ресурсные, налоговые, рыночные и бюджетные инструменты, а также регулирование и стимулирование через государственную политику.

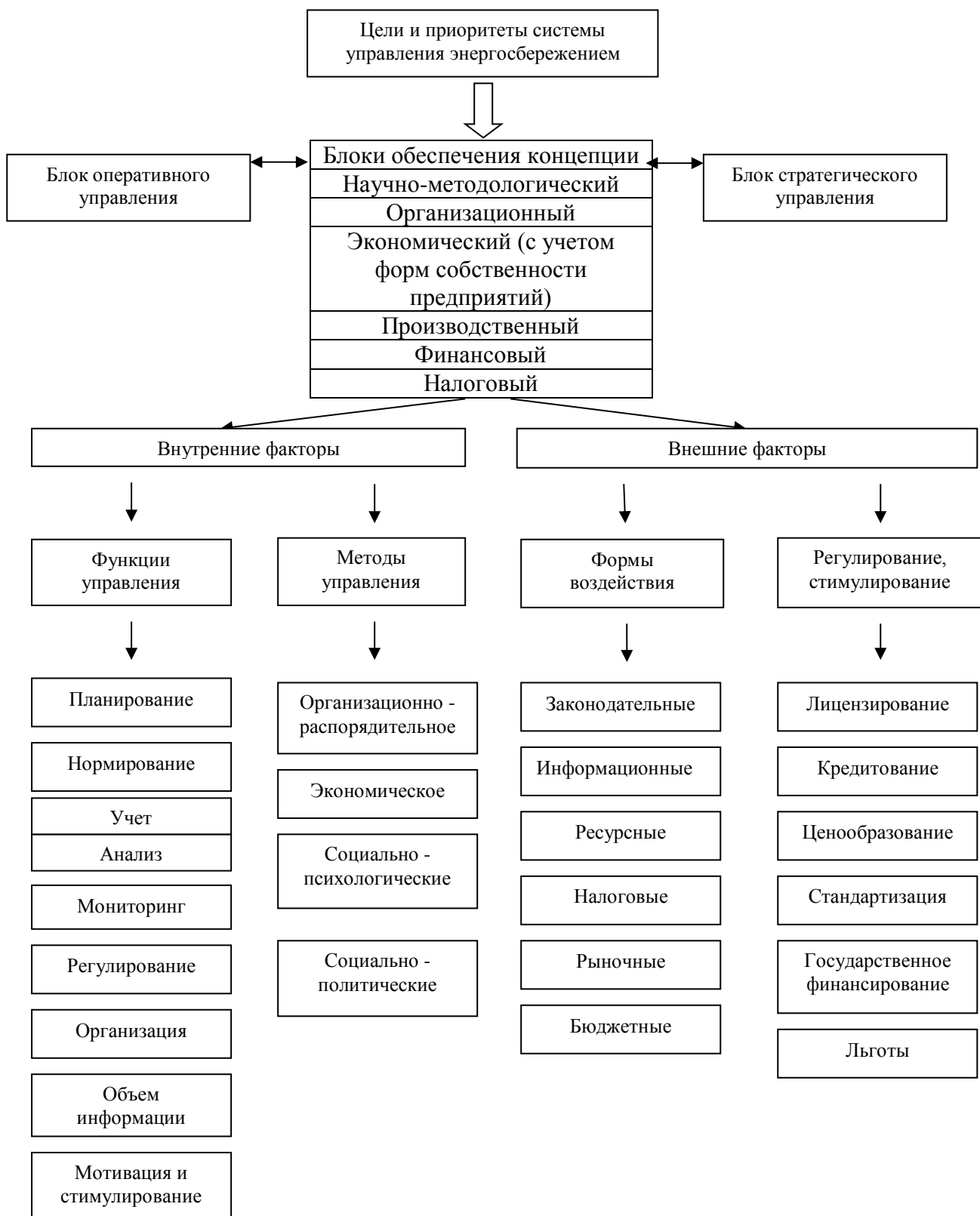


Рисунок 1 - Модель управления энергосбережением в сельском хозяйстве Республики Мордовия

В сельском хозяйстве наиболее энергоемкой отраслью является растениеводство, на долю которого приходится более 80 % всех прямых энергозатрат. В этих условиях научно-технический потенциал сельского хозяйства должен быть направлен на повышение сбережения ТЭР. Данный процесс выявляет необходимость в определении системы факторов энергосбережения. По нашему мнению, под факторами, воздействующими на энергосбережение предприятия следует понимать совокупность внешних и внутренних сил, влияющих на уровень рационального использования топливно- энергетических ресурсов.

Наука и производство должны поставлять современную энерго-экономичную сельскохозяйственную технику, соответствующую лучшим мировым аналогам. Поэтому постоянно нужны инновации в сферах исследования и производства. Связь научных разработок, производства и непосредственной эксплуатации сельскохозяйственной техники в наибольшей степени влияет на ее эффективность, включая и вопросы энергосбережения.

При этом следующие внешние и внутренние факторы определяют развитие инновационных процессов: достаточность средств для проведения инноваций, уровень нормы доходности от капитала, развитость финансово-кредитной системы, приоритетность инновационной политики в общей стратегии инвестиционного развития, повышение квалификации кадров сельского хозяйства, уровень социально-экономического развития; тенденции научно-технического прогресса в сельском хозяйстве, уровень технического развития, состояние информационных и технологических рынков, силы традиций, предпринимательства и новаторства.

На процесс сбережения ТЭР, кроме внешних и внутренних факторов, определяющих развитие инновационных процессов, значительное влияние оказывает научно-технический прогресс. На наш взгляд, именно создание технопарков позволит более оптимально подготовить и реализовать инновационную продукцию и осуществить технологический прорыв на всех этапах жизненного цикла сельскохозяйственной техники.

Активизация энергосбережения в настоящее время является безальтернативным направлением развития аграрного производства. Для сельскохозяйственных предприятий энергосбережение выступает одним из факторов повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Анализ теории и практики управления энергосбережением позволил решить поставленные цели и задачи диссертационного исследования и сделать следующие выводы и предложения:

1. В результате исследования было установлено, что энергосбережение в сельском хозяйстве осуществляется за счет сокращения потребления топливно-энергетических ресурсов, замещения дефицитных видов энергоресурсов менее дефицитными; расширения области применения и повышения интенсивности использования нетрадиционных возобновляемых

источников энергии (солнца, ветра, малых рек, биотоплива и др), внедрения нормативно-правовых, организационно-экономических, технологических и технических мероприятий;

2. Сельское хозяйство Республики Мордовия характеризуется наличием диспропорций как в снабжении материально-техническими, так и топливно-энергетическими ресурсами. Общая тенденция энергопотребления является нестабильной по энергозатратам на единицу земельной площади и на среднегодового работника. Хотя в последние годы разрабатываются и реализуются программы, направленные на энергосбережение, в них мало уделяется внимания энергосбережению в сельском хозяйстве, использованию прогрессивных экономических и организационных форм управления, отсутствуют экономические рычаги влияния на энергосбережение. Они должны быть связаны с техническим развитием энергетической отрасли сельского хозяйства и направлены на создание и внедрение малоотходных и безотходных технологий, увеличение использования нетрадиционных возобновляемых источников энергии;

3. Для повышения эффективности деятельности аграрного производства и стимулирования процесса энергосбережения необходимо моделирование данной системы с разработкой модели оптимизации энергосбережения сельскохозяйственной техники, в которой используется алгоритм, реализующий в качестве критерия сбережения топливно-энергетических ресурсов удельную стоимость надежности;

4. Проведенное обобщение передового опыта в области использования инноваций в управлении сбережением ТЭР в сельском хозяйстве позволило совершенствовать управление энергосбережением на сельскохозяйственном предприятии на основе включения элементов процесса управления в целом (разработка целей, прогноза, преобразования его в реальные планы, обеспечение реализации планов путем привлечения необходимых материальных, информационных, финансовых и трудовых ресурсов, выбор адекватной системы учета, контроля и анализа результатов);

5. Необходимо сформировать эффективную систему государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Экономические санкции Республики Мордовия, направленные на стимулирование энергосбережения, должны включать:

- введение системы дотаций, безвозвратных ссуд, рассрочек платежей, льготного и беспроцентного кредитования энергосберегающих мероприятий;

- использование льгот, в том числе налоговых, для предприятий, выпускающих продукцию, соответствующую мировым стандартам по показателю энергоемкости, амортизационных льгот, льгот по налогу на прибыль, льгот по таможенным пошлинам на энергосберегающее оборудование, отсрочек выплат по кредитам;

- привлечение инвестиций в освоение потенциала энергосбережения за счет будущей экономии ресурсов и реинвестирования;

- создание фондов премирования в бюджетных организациях в размере до 100 % суммы экономии энергоресурсов;
- изменение оплаты за энергию в зависимости от времени суток, сезона года;
- подготовка проектов нормативных актов, закрепляющих указанные меры на определенный период, и согласование их с заинтересованными ведомствами и организациями.

Использованные источники:

1. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, А.А. Ганина // Экономика и социум. – 2014. - № 1-1 (10). – С. 363-366.
2. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. – 2015. - № 3 (83). – С. 461-464.
3. Москалева Е.Г., Малышева О.О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». – 2014. - № 1-2(10). – С. 339-342.

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

Чекалдаева Ю.А.

студент 4го курса

ФГБОУ ВПО НИ «МГУ им. Н. П. Огарёва»

Россия, Мордовия, г. Саранск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ БИЗНЕС – СУБЪЕКТА (НА ПРИМЕРЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ ОАО «СТАНКОСТРОИТЕЛЬ»)

На сегодняшний день Республика Мордовия является динамично развивающимся регионом. Укрепляется ее промышленный, индустриальный, сельскохозяйственный, инвестиционный потенциал, повышается качество жизни людей.

ОАО «Станкостроитель» является ключевым станкостроительным предприятием Мордовии и одним из крупнейших в Поволжье, поэтому важно, чтобы предприятие устойчиво развивалось.

Данные бухгалтерской отчетности предприятия позволили сформировать вывод о наличии определенных финансовых проблем на ОАО «Станкостроитель». Исследование показателей платежеспособности, финансовой устойчивости и ликвидности баланса выделяет «узкие» места на предприятии.

На основе данных бухгалтерского баланса можно провести анализ финансовой устойчивости ОАО «Станкостроитель».

Финансовая устойчивость — это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования.

Анализ финансовой устойчивости может проводиться с помощью абсолютных и относительных показателей. Для более точного определения финансовой устойчивости воспользуемся системой финансовых коэффициентов представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Коэффициентный анализ финансовой устойчивости ОАО «Станкостроитель»

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Изменения		
				2012 -2011гг.	2013- 2012гг.	2013-2011гг.
Собственный капитал, тыс.	1732	3784	6113	+2052	+2329	+4381
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	67	67	226	-	+159	+159
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	12707	37161	81582	+24454	+44421	+68875
Оборотные активы в том числе	14402	40632	80817	+26230	+40185	+66415
-запасы	5437	15291	19859	+9854	+4568	+14422
Внеоборотные активы, тыс.	1014	489	7104	+385	+6615	+6090
Коэффициент автономии	0,120	0,090	0,060	-0,030	-0,030	-0,060
Коэффициент финансовой устойчивости	0,120	0,010	0,10	-0,110	-0,090	-0,020
Коэффициент	0,40	0,10	0,10	-0,30	-	-0,30
Коэффициент маневренности капитала	0,980	0,890	-0,130	-0,090	-1,020	-1,110

Коэффициент автономии свидетельствует о незначительной доле средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества предприятия. Исходя из данных таблицы 1, коэффициент в 2011 году был равен 0,12, а в 2012 году - 0,09, то к 2013 году этот коэффициент достиг 0,06, что показывает зависимость предприятия от заемных источников финансирования.

В 2013 году произошло снижение доли собственного капитала находящегося в мобильной (подвижной) форме. В 2011 году данный показатель составлял - 0,98, к 2012 году был равен 0,89, а к концу года данный показатель достиг отрицательного значения - 0,13. Уменьшение данного показателя говорит о том, что на предприятии возникает замедление погашения дебиторской задолженности, а также ужесточаются условия предоставления товарных кредитов.

Следующим шагом в анализе финансово-экономической деятельности будет проведение анализа ликвидности и платежеспособности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства.

Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита. Оценка платежеспособности осуществляется с целью оценки и прогнозирования его дальнейшей финансовой деятельности. Ликвидность и платежеспособность как экономические категории не тождественны, но на практике они тесно взаимосвязаны между собой. Главная цель анализа - оценить способность предприятия генерировать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов и платежей. Для анализа ликвидности баланса ОАО «Станкостроитель» используем таблицы 2 и 3.

Таблица 2 - Анализ ликвидности баланса ОАО «Станкостроитель»

Актив	2011 год	2012 год	Пассив	2011 год	2012 год	Платежный излишек (+) или недостаток (-)	
						На 2011 год	На 2012 год
A1	9	314	П1	12707	37269	-12698	-36955
A2	8373	25026	П2	-	-	+8373	+25026
A3	6020	15291	П3	67	67	+5953	+15224
A4	104	489	П4	1732	3784	-1628	-3295
Баланс	14506	41120	Баланс	14506	41120	-	-

Таблица 3 - Анализ ликвидности баланса ОАО «Станкостроитель»

Актив	2012 год	2013 год	Пассив	2012 год	2013 год	Платежный излишек (+) или недостаток (-)	
						На 2012 год	На 2013 год
A1	314	944	П1	37269	78582	-36955	-77638
A2	25026	60013	П2	-	3000	+25026	-57013
A3	15291	19859	П3	67	226	+15224	+19633
A4	489	7104	П4	3784	6113	-3295	+991
Баланс	41121	87920	Баланс	41120	87921	-	-

По данным таблиц 2 и 3 получаются следующие неравенства: $A1 < П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$.

На протяжении отчетного периода не выполняется первое неравенство, остальные показатели соответствуют необходимым нормам.

Данная ситуация свидетельствует о нехватке срочной ликвидности в размере ($A1 - П1$). Для выхода из сложившейся ситуации: предприятию необходимо увеличить $A1$, т.е. перевести менее ликвидные активы в более ликвидную форму; снизить $П1$, т.е. увеличить сроки погашения ближайших обязательств.

Из-за невыполнения первого неравенства ликвидность баланса считается ниже абсолютной.

В дополнение к абсолютным показателям рассчитаем ряд аналитических показателей - коэффициентов ликвидности и платежеспособности.

В процессе анализа показателей платежеспособности и ликвидности предприятия рассчитывается уровень показателей, определяется степень их соответствия нормативным значениям, выявляется динамика за анализируемый период. Для анализа воспользуемся таблицей 4.

Таблица 4 - Анализ платежеспособности организации ОАО «Станкостроитель»

Показатели	2011год	2012год	2013 год	Нормальное ограничение
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,001	0,01	0,01	>0,2
2. Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,65	0,64	0,75	>0,8
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,13	1,09	0,99	1,5-2,5
4. Доля оборотных средств в активах	0,99	0,98	0,91	>0,5

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что ОАО «Станкостроитель» имеет возможность немедленно погасить только 0,001 части краткосрочной задолженности. Несмотря на не соответствие норме на протяжении всего отчетного периода, в 2013 году происходит увеличение коэффициента до 0,01.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств ОАО «Станкостроитель» может быть погашена не только за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, но и за счет краткосрочной дебиторской задолженности.

Значение этого показателя на начало периода равное 0,65 говорит о нехватке денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности. Но уже к концу периода этот показатель приблизился к нормативному значению, и составил 0,75. Это свидетельствует о том, что денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности достаточно для погашения краткосрочной задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, что предприятие способно погасить 0,99 части текущих обязательств по кредитам и расчетам, мобилизуя все оборотные средства. В начале отчетного периода данный показатель не соответствовал норме и был равен 1,13, но уже в конце периода составлял 0,99, т.е. не только не достиг необходимого уровня, но и показал о снижающуюся ликвидность ОАО «Станкостроитель».

На основе исследования финансовой деятельности ОАО «Станкостроитель» и выявления отклонения значений оценки финансово-хозяйственной деятельности от нормативных значений целесообразно предложить некоторые направления совершенствования структурного развития системы финансового менеджмента, рассматриваемого предприятия.

С учетом оценки эффективности управления финансовой деятельностью можно выделить следующие основные направления повышения ее эффективности:

- создание эффективной системы управления оборотными средствами (принятие решений, планирование, управленческий и бухгалтерский учет, анализ, оперативное управление);
- обучение руководства всех уровней методам финансово-экономического анализа и планирования;
- снижение затрат (себестоимости);
- ускорение оборачиваемости средств;
- разработка и реализация программы управления оборотными средствами предприятия;
- интенсивная работа с дебиторами;
- создание системы управленческого учета;
- разработка предложений по реорганизации структуры (создание эффективной комплексной системы управления, ориентированной на конечный результат).

Для того, чтобы обеспечить руководство предприятия информацией, нужной для принятия решения в области системы управления оборотными средствами финансовой службе предприятия необходимо большое внимание обратить на решение следующих задач:

- формирование бездефицитных планов движения финансовых и материальных ресурсов, эффективное управление оборотными средствами;
- регулярной проверке безубыточности функционирования предприятия
- вариантыные расчеты мер по обеспечению безубыточного функционирования (увеличение оборачиваемости, сокращение затрат, управление дебиторской задолженностью, привлечение заемных средств);
- формирование и корректировка комплексного финансового плана предприятия;
- анализ причин отклонений себестоимости и их влияние на финансовый результат предприятия.

Для создания целесообразной комплексной системы управления финансовой деятельностью, которая представлена в таблице 2, ориентированной на конечный результат деятельности всего предприятия эффективнее разделить и выделить самостоятельными блоками службу экономического планирования и финансирования.

Так в системе управления финансовой деятельностью ОАО «Станкостроитель» функции заместителя генерального директора по финансово-экономическим вопросам предлагается разделить между заместителем по экономическим вопросам и заместителем по финансам. В результате этого возможно будет уменьшить круг решаемых вопросов каждого топ-менеджера и дать ему возможность наиболее ускоренное реагировать на изменения и требования внешней и внутренней среды.

Так как для ОАО «Станкостроитель» наиболее важной является задача управления оборотными средствами, то нужно в казначействе утвердить функции по управлению оборотными средствами за определенным работником. Больше внимание требуется оказать политике управления дебиторской задолженностью и денежными средствами.

Другое важное направление структурного развития системы управления финансовой деятельностью ОАО «Станкостроитель» - близкое взаимодействие подразделений финансовых служб со службами реализации, маркетинга и снабжения. Это нужно для того, чтобы сформировать достоверный финансовый план предприятия.

Для повышения эффективности управления финансовой деятельностью в области управления оборотными средствами, устранения дублирования функций в должностных инструкциях необходимо расписывать степень взаимодействия между работниками отдельных подразделений с указанием перечня соприкасающихся обязанностей.

Использованные источники:

1. О.И. Аверина Анализ эффективности бизнеса: критерии оценки / Аверина О.И. // Международный бухгалтерский учет. - 2013. - № 41. - С. 46-54.
2. Аверина О.И. Анализ финансовой устойчивости предприятия по принципам РСБУ и МСФО / Аверина О.И., Мамаева И.С. // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - № 34. - С. 36-44.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Аверина О.И., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Москалева Е.Г., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф., Челмакина Л.А. / М. : Кнорус, 2012. 432 с.
4. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Налоги и налогообложение" / Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А.- Саранск, 2011. Сер. Учебники Мордовского университета (2-е издание, дополненное и исправленное)
5. Открытое акционерное общество «Станкостроитель» [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.stanko.ru/>

*Москалёва Е. Г., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учёта, анализа и аудита
Ширманкина К. В.
студент 5 курса
специальность «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ НА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Компании, которые в качестве цели номер один ставят прибыль, в конечном счете оказываются менее прибыльными, чем компании, ставящие в центр внимания человека.

Р. Уотермен

Корпоративное страхование жизни – это эффективный инструмент управления кадрами и финансового менеджмента, который позволяет:

- минимизировать для работодателя, сотрудника и его семьи негативные финансовые последствия от непредвиденных обстоятельств, отразившихся на здоровье и жизни сотрудника компании;
- учитывать и поощрять материальные и социальные интересы сотрудников, повышая тем самым качество и прибыльность бизнеса;
- получить преимущество перед другими работодателями, повысить привлекательность для новых ценных сотрудников и увеличить мотивацию;
- укрепить репутацию Компании в глазах делового сообщества, развивать корпоративную культуру, повышать лояльность сотрудников. [1, с. 12-15].

Основной проблемой слабого развития корпоративного страхования жизни страховщики считают низкую культуру страхования у нас в стране. На данный момент сектор корпоративного страхования развивается, но его часть в общем объеме договоров составляет менее 5%. Это связано с тем, что немногие руководители предприятий до конца понимают ценность страхования жизни сотрудников как инструмента мотивации и удержания ценных кадров, равно как и средства финансовой экономии.

На региональном рынке страховых услуг Мордовии можно выделить трех лидеров, которых можно отнести к корпоративным страховщикам. Из них филиал СК «Росгосстрах» по многим показателям страховой деятельности занимает монопольное положение, в том числе, и по страхованию юридических лиц.

Наибольшие темпы роста наблюдаются в личном и имущественном страховании. К сожалению, данное увеличение связано, в

основном, с ростом инфляционной стоимости объектов в имущественном страховании, и с повышением минимальной страховой суммы в личном страховании.

В настоящее время в республике нет ни одного андеррайтера, имеющего западную сертификацию и способного оценить риски, принимаемые на страхование по мировым стандартам.

В современных условиях корпоративному страховщику необходимо иметь собственную концепцию клиентской политики, в рамках которой должны определяться целевые группы корпоративных клиентов и разрабатываться технологии работ с этими клиентами. Клиентами филиала СК «Росгосстрах» в РМ являются свыше 2 500 предприятий и организаций. Данные предприятия обладают основными характеристиками корпоративного клиента страховщика, к тому же их производственные риски могут нанести значительный ущерб региональной экономике и повлечь за собой чрезвычайные ситуации глобального масштаба. Предприятиями и организациями РМ очень слабо используется экономический потенциал страховых организаций. Причины такого поведения скрываются во многих проблемах, которые имеет система страхования юридических лиц. Поэтому назрела объективная потребность в совершенствовании организационных бизнес-процессов, ориентированных на индивидуального страхователя.

Процессы развития корпоративного страхования требуют от субъектов страхового рынка выработки страховой политики. Государственная политика Республики Мордовии, в области корпоративного страхования, должна быть направлена на социально - экономическое развитие региона, путем экономического, организационного и правового регулирования взаимоотношений, возникающих на страховом рынке. Формирование цивилизованного страхового рынка и его развитие тесно связано с наличием добросовестной конкуренции, повышением страховой культуры и качества предоставляемых услуг. В связи с этим представляется необходимым создание единого информационного поля.

Рынок страхования жизни в Республике Мордовия развит слабо и не набрал еще большие обороты. Страховщики, которые занимают ведущие позиции в области личного страхования, являются филиалами и представительствами крупных компаний, расположенных в областных центрах и столице страны. В Республике Мордовия страхованием жизни занимается 6 компаний. Большую долю в этом сегменте занимают Росгосстрах – Жизнь (55,35 %), Росгосстрах – Поволжье (10,49 %), и Русский Стандарт страхование (16,96 %). Более развит рынок страхования от несчастных случаев и добровольного медицинского страхования. Данный сегмент представлен следующими компаниями: Росгосстрах – Поволжье (28,23 %), Уралсиб (9,48%), Альфастрахование (8,32 %), Военно-страховая компания (18,10 %), Чешская страховая компания (9,86), ЖАСО (12,31 %). Необходимо развивать такой сегмент страхового рынка как накопительное

страхование жизни, которое представляет собой обеспечение страхователю высокой страховой защиты плюс накопления. Причинами отставания нашего рынка страхования жизни от западного являются отсутствие внимания к рынку со стороны государства, отсутствие спроса на длинные деньги в России в целом, а также отсутствие участия пенсионных денег в отрасли страхования жизни, в отличие от сегмента негосударственных пенсионных фондов.

Рынок страхования жизни в Республике Мордовия за 2011 г. привлек 72 477 тыс. руб. премий, что на 46,68% больше, чем в предыдущем году. В 2008 г. по сравнению с 2007 г. рынок показал снижение, наибольшее падение сборов по страхованию жизни пришлось на 2009 г., но после этого рынок стал уверенно развиваться и уже к 2011 г. число собранных премий превысило аналогичный показатель за 2007 г. на 16,6%. Рынок страхования жизни в Республике Мордовия повторяет в общем тенденцию развития рынка страхования жизни в РФ, однако в республике колебания в размерах премий более сглаженные: во время финансового кризиса в 2008–2009 гг. объемы премий сократились на меньшую величину по сравнению с российским рынком и, соответственно, восстановление рынка идет более медленными темпами.

Темпы роста на рынке страхования жизни снижаются, однако прирост сохраняется, усиливается интерес к некредитным продуктам. В отличие от других видов розничного страхования в России, к life-сегменту интерес иностранных инвесторов не уменьшился. Рынок страхования жизни выглядит позитивно. В первом полугодии 2014 года life-сегмент, несмотря на некоторое замедление, показал серьезный прирост - порядка 30%.

Люди стали уделять больше внимания вопросам пенсии, накопления и защиты. Поэтому основными драйверами life-сегмента выступили классическое и инвестиционное страхование жизни. Эти тенденции хоть и проявились в полной мере в 2014 году, имели место и в конце 2013 года, что говорит о качественной эволюции российского рынка страхования жизни. [4].

Сегодня наблюдается ухудшение макроэкономических показателей и негативная динамика курса рубля. С 1 января 2015 года. Все клиенты-физлица, купившие полис по договорам долгосрочного страхования жизни на срок от 5 лет и более, имеют теперь право на вычет по НДФЛ. По окончании года человек подает налоговую декларацию и заявление на получение налогового вычета, и ему от государства возвращается 13 % от суммы премий, уплаченных им по договору страхования. Максимальная величина базы для определения налогового вычета (верхняя граница премий, от которых рассчитывается 13 %-й возврат средств) – 120 тысяч рублей. Действие вычета будет распространяться не только на договоры, заключенные после 1 января 2015 года, но и на премии, уплачиваемые после

1 января по уже ранее заключенным договорам долгосрочного страхования жизни, если у них срок действия – более 5 лет.

Но сможет ли в таких условиях налоговый вычет для граждан по договорам страхования жизни на срок более 5 лет стать реально работающим инструментом стимулирования спроса?

По словам Чернина М. Б. (генерального директора ООО СК «Сбербанк страхование жизни», председателя комитета ВСС по развитию страхования жизни) - предоставление права на налоговый вычет страхователям – это хороший шаг навстречу клиентам. Во всем мире есть два фактора развития долгосрочного страхования жизни: налоговые льготы и определенный уровень ставок доходности (там ставки по договорам страхования жизни сопоставимы со ставками по банковским депозитам). Последним мы похвастаться не можем, особенно учитывая что - после решения ЦБ о резком повышении ключевой ставки - ставки по депозитам неизбежно корректируются. Но хотя бы одно из условий развития рынка теперь появилось - 13 %-ная гарантированная дополнительная доходность на вложение. [3].

Насколько активно эта новация подхлестнет развитие долгосрочного страхования - сейчас сказать трудно, хотя еще пару-тройку месяцев назад можно было бы давать самые оптимистические прогнозы. Происходящие изменения на макроуровне, волатильность рынка, принимаемые ЦБ важные решения затрудняют оценку, но если бы речь шла о нормальном периоде, то мы наблюдали ускорение развития страхования жизни примерно в 1,5 раза. Так или иначе, законодательное решение о налоговых вычетах является для – страховщиков жизни – долгожданным и желанным и явно создает хороший задел на дальнейшее развитие отрасли.

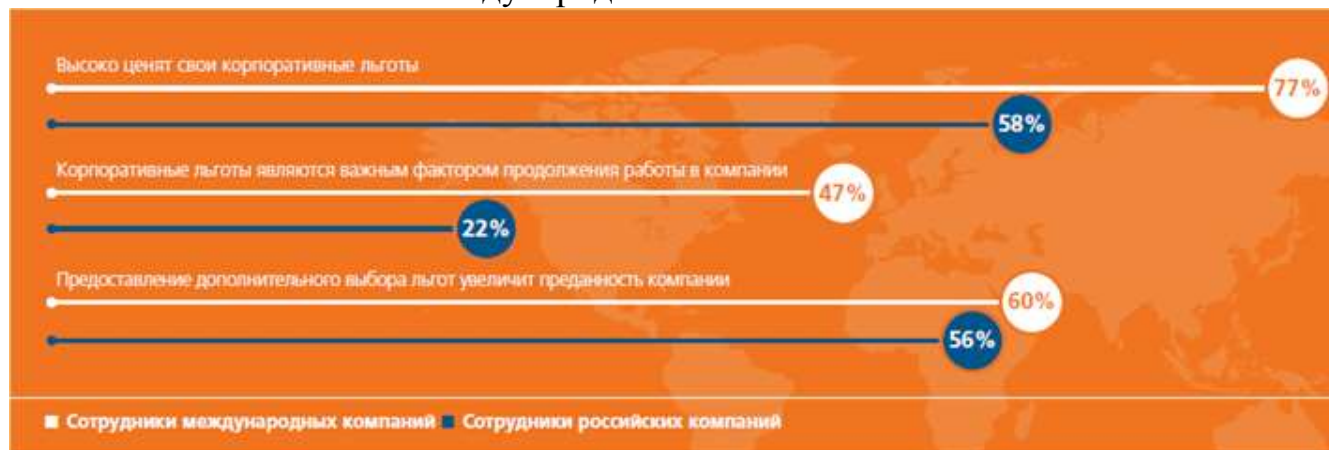
Страховая компания «МетЛайф» представила результаты исследования «Тенденции корпоративного страхования», регулярно проводимого в разных странах мира и теперь впервые сделанного в России. Исследование проходило в период с января по март 2014 года, его результаты были представлены на конференции с участием руководителей кадровых служб российских и международных компаний в IV квартале 2014 года. В ходе исследования, были опрошены 300 российских и международных компаний негосударственного сектора (в лице руководителей разного уровня) и 300 сотрудников. С того времени рынок труда, в силу понятных причин, стал еще более напряженным, поэтому степень актуальности вопросов мотивации, повышения вовлеченности и производительности сотрудников только возросла.

В настоящее время наиболее распространенными составляющими страховой части соцпакета, предоставляемого работодателями в России, остаются такие виды, как ДМС, страхование от несчастных случаев, страхование жизни и пенсионные программы.

Результаты исследования подтвердили, что хорошо продуманный и правильно сформированный пакет страховых корпоративных льгот, доходчиво и в полном объеме доведенный до понимания сотрудников, оказывает реальное воздействие на их вовлеченность в бизнес-процессы и на удержание талантов в компании. (рисунок 1). [5].

Рисунок 1

Ценность корпоративных льгот для работников российских и международных компаний



Несмотря на проблемы, которые мешают сегодня развитию корпоративного сектора страхования жизни, многие страховые компании считают своей главной задачей **популяризацию и развитие этого вида страхования**. Развитие корпоративного страхования жизни на сегодняшний день является стратегическим для многих участников рынка. По мнению страховщиков, обусловлено это тем, что уже сейчас наблюдается **корпоративный бум на социальное страхование персонала**.

Наряду с постепенно растущим интересом к корпоративным программам страхования жизни у клиента уже сформировалось понимание, что это за продукт и зачем он нужен. На сегодняшний день первичная информация о корпоративном страховании жизни на предприятиях уже имеется. Правда, нередко она не совсем правильная и зачастую сформированные стереотипы приходится ломать.

Корпоративное страхование жизни - очень сложный продукт, и даже квалифицированным сотрудникам которые преимущественно до сих пор продавали этот продукт, очень сложно прописать для компании полный «пакет наполнения». Тогда как базовый не всегда отвечает реальным потребностям компании.

Таким образом, для базового продукта корпоративного страхования жизни очень важна подгонка продукта под корпоративные нужды предприятия, разработка дополнительных опций.

Развитию корпоративного страхования жизни мешает, *во-первых*, достаточно сложный продукт, который требуют корпоративные клиенты. Поэтому корпоративные программы готовы обслуживать далеко не все

страховые компании. *Во-вторых*, предприятию разрешено относить на валовые расходы до 15% от фонда заработной платы сотрудника, что требует от страховой компании вести персональный учет счетов по каждому застрахованному. Такая техническая возможность есть не у всех СК. *В-третьих*, корпоративный клиент достаточно капризен и зачастую просит оказания услуг консалтинга как на уровне кадровой, так и инвестиционной политики. Это также может оказаться под силу не всем страховым компаниям.

По словам Сергея Перелыгина (генерального директора Generali PPF в России, члена ВСС и АСЖ) - рынок страхования жизни в России проходит стадию взросления: мы видим, что компании активно внедряют новые продукты, ищут возможности для выхода в новые ниши и готовы брать на себя ответственность за качество и надежность предлагаемых услуг. На мой взгляд, ключевые факторы успеха в текущей ситуации – это консолидация позиции участников рынка по принципиальным вопросам и тщательная адаптация лучшего мирового опыта к российским реалиям. Так, необходимо обратить внимание на систему налогового стимулирования.

Развитие страхования жизни в корпоративном и агентском каналах ограничено. [3, с. 65] «Корпоративщики», помимо конкуренции между собой, вынуждены принимать во внимание и негосударственные пенсионные фонды, работающие в гораздо более благоприятной налоговой среде. А уровень доверия к агентам в России оставляет желать лучшего, равно как и уровень лояльности агентов к своему работодателю. Согласно статистическим данным, почти четверть россиян обладают ежемесячным доходом свыше 25 тысяч рублей, однако лишь 12% доходов свободно от текущих затрат. Если к этому прибавить фактор экономической нестабильности в стране, то бизнес по страхованию жизни в России не выглядит для страховщиков привлекательным для вложения в него средств.

Страховая компания по страхованию жизни, сильна настолько, насколько сильна ее собственная дистрибуция (в первую очередь, агентская сеть). Но развитие собственной сети требует денег, страховщики должны научиться делать сеть эффективной, и только те, кто в этом преуспеют, смогут остаться на рынке. Рассмотрение перечисленных проблем и их решение с учетом страховой специфики является необходимым условием развития страхования жизни.

Использованные источники:

1. Жеребко А. Методика оптимизации размещения страховых резервов / А. Жеребко // Страховое дело. – 2013. – №1. – С. 12-15.
2. Основы страховой деятельности: Учебник / под ред. Т. А. Федоровой. – М.: «БЕК», 2012. – 65 с.
3. О стимулах развития страхования жизни в современных условиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/life-insurance/comments/995/>

4. Рост рынка страхования жизни продолжится [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/life-insurance/interviews/975/>
5. Корпоративные страховые программы – знать возможности и понимать преимущества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/analysis/996/>
6. Москалева Е. Г., Атякшева А. Р. Анализ развития страхования как инструмента обеспечения социальной безопасности населения (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. 2014. № 1 (10). С. 354-361

*Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
Аширова А.Р.
студент 4 курса, бакалавр
направление подготовки «Экономика» ФГБОУ ВПО
«Национальный исследовательский Мордовский государственный
университет им. Н.П. ОГАРЕВА»
Россия, г. Саранск*

ВЫЯВЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ «ЗАТРАТ», «ИЗДЕРЖЕК» И «РАСХОДОВ» ЗАВИСЯЩИХ ОТ ПОЛОЖЕНИЯ РЕСУРСОВ

Важными основополагающими понятиями для управленческого и бухгалтерского учета являются затраты, издержки, расходы, но некоторые специалисты подчеркивают неопределенность сущности, дискуссионность вопроса и правильность трактовки данного вопроса об их отношении.

Данная проблема свидетельствует о разнообразии формируемых к современным условиям концепций сущности и соотношения этих категорий, о множественности содержания и трактовки их.

Подход, предлагаемый в данной статье для решения проблемы сущности и взаимосвязи понятий «издержки», «затраты» и «расходы», могут исключить смешение учетных категорий и отделить друг от друга, обозначив категориями те учетные объекты, нуждающиеся в управленческом и бухгалтерском учете для целей принятия решений, контроля и управления.

Рассмотрев и проанализировав различные определения одной из категории «затраты», выявлено определенные критерия, которые используются для идентификации затрат:

- а) затраты представляют оценку ресурсов,
- б) оценка ресурсов измеряется в стоимостном выражении,
- в) затратами определяется оценка потребленных ресурсов,
- г) потребление ресурсов имеет характер целевого назначения.

По моему мнению, степень уточнения задач и целей потребления ресурсов зависит от подхода к построению бизнеса, и в качестве затрат определяется любой ресурс, потребляемый внутри компании, не зависящий

от того, в какой процессе, либо в виде деятельности (производственном, управленческом, сбытовом и т.д.) он может быть использован.

Необходимо отметить, что потребление ресурсов направлено на создание нового ресурса, в качестве которого выступает готовая продукция, незавершенное производство а также полуфабрикаты. Новыми ресурсами выступают как внеоборотные активы (нематериальные активы, основные средства), так и оборотные активы (сырьё и материалы), которые создаются во вспомогательных процессах, а также производственные работы и услуги, создаваемые в ходе производственных процессов.

По поводу имущественного положения компании и влияния затрат на баланс, можно отметить, что отнесение затрат, с одной стороны, может вызвать увеличение активов, в виде появления новых ресурсов, а с другой происходит уменьшение активов и увеличение обязательств на сумму использованных ресурсов. Но капитал компании не подвергается изменению, так как созданный резерв оценивается по величине потребленных ресурсов в оценку созданного ресурса.

Итак, данный подход позволяет уточнить определение категории «затраты». Под затратами понимается стоимостная оценка ресурсов, которые имеются в распоряжении компании, использованных и потребленных во внутрихозяйственных процессах с целью создания нового ресурса в форме материальных ценностей, а также внутрипроизводственных работ и услуг.

Понятие «издержки», означает в определении, во сколько обходиться производство товара, расчет цены на его производство. Необходимо разделить «издержки производства» и «издержки обращения». Здесь можно обобщить понятие «издержек» как совокупность затрат живого и овеществленного труда на производство и реализацию продукции.

Издержки на производство принято делить на совокупные, средние, маржинальные или замыкающие, а также на постоянные и переменные.

Совокупные издержки включают в себя все издержки выпуска данного объёма экономических благ. Средние издержки — это совокупные издержки, приходящиеся на единицу объёма выпуска. Маржинальные издержки — это издержки, которые приходятся на единицу изменения объёма выпуска. Постоянные издержки возникают, когда объём применения одного (или обоих) факторов, вводимых в процесс трансформации, не может изменяться. Таким образом переменные издержки возникают, когда фирма имеет дело с факторами, вводимыми в процесс трансформации, объём применения которых ничем не ограничен. Переменными называют издержки, величина которых непосредственно зависит от изменения объёма выпуска (сырьё, материалы, заработная плата непосредственно производственных рабочих и т. п.).

Издержки обращения – затраты в сфере обращения, связанные со сбытом и приобретением товаров. Различают: дополнительные издержки обращения - издержки связаны с продолжением производственного процесса

в сфере обращения (например, расходы связанные с доставкой, хранением, реализацией товара); издержки обращения производителя - издержки обращения несёт производитель товара (например, затраты на содержание подразделения, занимающегося сбытом товаров, транспортно-экспедиторские расходы, затраты на исследование рынков, маркетинг, рекламу, связь, оплата стоимости финансовых услуг, связанных с обращением); издержки обращения потребителя – потребитель также может нести расходы, связанные с обращением (например, оплата финансовых услуг, уплата таможенных пошлин и сборов.)

Термин «расходы», в отличие от «затрат» и «издержек» закреплён нормативными документами бухгалтерского учета. ПБУ 10/99 «Расходы организации» определяет расходы как «уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников собственного имущества», что соответствует и трактовке расходов международными стандартами финансовой отчетности.

Таким образом, критериями при признании ресурса «расходом» являются: а) факт его выбытия, причинами могут выступать продажа, вклад в уставный капитал другой организации, потеря активов, ликвидация и т.д.); б) выбытие ресурса могут уменьшать капитал компании. Здесь, нужно разделять выбытие ресурсов, которые задействованы во внутренних процессах компании (внеоборотные активы: основные средства и нематериальные активы, а также МПЗ: сырьё, материалы, топливо, товары, готовая продукция, полуфабрикаты), и выбытие денежных средств. Выбытие ресурсов, задействованных во внутренних процессах компании могут включать в себя ресурсы созданные внутри компании, и те ресурсы, которые поступили в распоряжении компании из внешней среды. Ресурсы, поступившие из внешней среды, поступают либо для продажи, либо для использования в деятельности компании. Если ресурсы, поступившие для продажи, выбывают, то их первоначальная оценка признается расходом, который связан с получением дохода, но не может быть связан с механизмом образования затрат. Оценка ресурсов, полученных из внешней среды, предназначенных для потребления внутри компании признается затратами, а в случаях выбытия признается расходом, несвязанным с затратами компании и не всегда связан с получением дохода.

Ресурсы, созданные внутри компании также создаются либо для продажи, либо для потребления в деятельности компании. Но оценка ресурсов, созданных для продажи признается расходом в сумме затрат, и связана с доходом. В случае выбытия ресурсов, этот процесс не всегда бывает связан с получением дохода.

Денежные средства также представляют собой ресурсы компании, однако они не могут быть напрямую использованы в производственных процессах внутри компании.

Итак, учитывая вышесказанное, можно определить точное определение «расходов». Расходы - являются стоимостной оценкой ресурсов, выбытие которых уменьшают капитал компании в момент выбытия или признания обязательств, которые предполагают выбытие ресурсов в будущем.

Таким образом, выявленные в ходе анализа данных категорий «затрат», «издержек» и «расходов», позволяют утверждать, что их назначение состоит в обозначении оценок ресурсов, которые необходимы для различных целей (принятия решений, учета и анализа).

Как известно, ресурс внутри границ компании может находиться в различных состояниях (фазах, стадиях) – поступление, использование и выбытие, для каждого состояния требуется своя оценка ресурса. Таким образом, категории «затраты» и «издержки» применимы к стадии использования ресурсов. А категория «расходы» применена для оценки ресурсов, которые покидают компанию, то есть те ресурсы, на которые компания теряет право собственности, в результате продажи, передачи, потери и т.д.

Таким образом, среди рассмотренных категорий нет подходящей для обозначения оценки ресурсов, поступивших в компанию, но еще которая не использована во внутренних процессах. А ведь, такая оценка необходима, она может стать основой для формирования затрат, при использовании ресурса, и расходов, при выбытии ресурсов. Именно первоначальная оценка ресурсов отражает имущественное положение компании в финансовой отчетности. Тем самым, необходимо проанализировать процесс поступления ресурсов в компанию и определить оценку поступающих в компанию ресурсов особой учетной категорией.

Под поступлением ресурса в компанию понимается получение права собственности на ресурс, соответствующими документами. Например, для материально-производственных запасов, товаров, основных средств, нематериальных активов – это договоры поставки, купли-продажи, акты приема-передачи, акты выполненных работ, накладные и также свидетельства о праве собственности. Наличие документального подтверждения права собственности на актив является обязательным условием для его признания в роли ресурса компании. Собственность на ресурсы очерчивает границы компании. Нужно заметить, что здесь не рассматривается создание ресурса внутри самой организации, так как в этом случае для создания нового ресурса будут использоваться ресурсы, которые имеются в наличии, то есть попавшие когда-то в границы компании.

Ресурсы, впервые попадающих в компанию, обуславливают способы получения права собственности на ресурс, так как он может быть

приобретен за плату, либо получен в счет вклада в уставный капитал, либо получен по договору мены, также получен безвозмездно. Способ поступления ресурса будет определять величину его стоимостной оценки. Оценка будет осуществляться как в размере «ответного» ресурса, право собственности на который компания теряет, так и в размере признанных обязательств, являющийся отсрочкой будущему выбытию «ответных» ресурсов. Суть процесса приобретения ресурсов представляет собой авансирование капитала. «Ответные ресурсы» вкладываются в новый ресурс, которые далее используется компанией в ее деятельности.

В связи с этим, по моему мнению, целесообразно ввести в категориальный аппарат бухгалтерского и управленческого учета термина «вложения» для обозначения стоимостной оценки ресурсов, которые поступают в распоряжении организации для дальнейшего использования в различных видах деятельности. Данная оценка формируется из оценки «ответных» ресурсов, покидающих организацию в обмен на новый ресурс, а также при возникновении обязательств, связанных с поступлением нового ресурса.

Подводя итоги, проведенный анализ категорий «затраты», «издержки», «расходы», позволяют утверждать, что назначение данных понятий состоят в обозначении оценок ресурсов на различных стадиях их движения внутри компании. Выявленные в данной статье критерии не позволяют применять какую-либо из вышесказанных категорий для описания оценки ресурса на этапе его поступления. Поэтому для оценки ресурсов, которые поступают, но не используются во внутривозрастных процессах, предлагается использование термина «вложения».

Выявленные в данном анализе характеристики, рассматриваемых категорий позволили уточнить их определения и обозначить критерии идентификации событий, фактов, объектов хозяйственной деятельности.

Использованные источники:

1. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложения»/Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А. - Саранск, 2011. Сер. Учебники Мордовского университета (2-е издание, дополненное и исправленное)
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник/Аверина О.И., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Москалева Е.Г., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф., Челмакина Л.А./М.:Кнорус, 2012. 432с.

*Москалёва Е. Г., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учёта, анализа и аудита
Ширманкина К. В.
студент 5 курса
специальность «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ НА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Страхование - один из наиболее эффективных методов управления рисками в агропромышленном комплексе. В силу того, что из-за высокой степени риска сельскохозяйственного производства на территории Российской Федерации страхование урожая является весьма дорогостоящим, для обеспечения его доступности для сельхозпроизводителей оказывается государственная поддержка – за счет средств бюджетов на условиях, утверждаемых Правительством Российской Федерации. Основная цель государственной поддержки страхования урожая сельскохозяйственных культур - защита имущественных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей от возможного ущерба, связанного с наличием естественных природно-климатических факторов риска.

Сельское хозяйство и пищевая промышленность – один из немногих секторов, развитие которых в наименьшей степени подвержено макроэкономическим циклам и кризисам.

Сегодня страхование в АПК позволяет:

- минимизировать ущерб, вызванный наличием естественных природно-климатических факторов риска;
- обеспечить стабильное развитие сельскохозяйственного производства;
- получить доступ к кредитным ресурсам банков, поставщиков ГСМ, химизации и лизингу. [3]

Сельскохозяйственному страхованию, осуществляемому с государственной поддержкой, подлежат риски утраты (гибели) или частичной утраты сельскохозяйственной продукции, в том числе урожая сельскохозяйственных культур (зерновых, масличных, технических, кормовых, бахчевых культур, картофеля, овощей), урожая многолетних насаждений, посадок многолетних насаждений (виноградники, плодовые, ягодные, орехоплодные насаждения, плантации хмеля, чая), в результате воздействия опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (засуха, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльные, песчаные бури, землетрясение, лавина, сель,

половодье, переувлажнение почвы). Сельскохозяйственным товаропроизводителям за счет бюджетных средств предоставляются субсидии в размере не менее пятидесяти процентов от уплаченной страховой премии (страховых взносов) по договору страхования. Субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации за счет федерального бюджета предоставляются на компенсацию сельскохозяйственным товаропроизводителям части затрат на страхование по договорам страхования, заключенным со страховыми организациями, в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных на эти цели федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период. (в ред. Федерального закона от 11.06.2008 N 83-ФЗ) Порядок, условия предоставления субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации из федерального бюджета на компенсацию части затрат на страхование сельскохозяйственным товаропроизводителям по договорам страхования и размер компенсации по договорам страхования устанавливаются Правительством Российской Федерации. [1]

Полностью сделать сельское хозяйство независимым от капризов природы невозможно. Речь о том, чтобы свести все возможные риски к минимуму. К сожалению, из всех посевов Мордовии застрахованы менее 7%. Ситуация подчеркивает особенность нашего менталитета. На Западе человек страхует абсолютно любые риски. Уровень страхования жизни, кстати, в России сильно отстает от западного.

Конечно, для хозяйства отдать 2-3% оборотных средств в страховые взносы - довольно много. В случае засухи или града даже самые сильные хозяйства могут забыть про агробизнес навсегда. Страхование посевов - не прихоть. Сегодня - это один из факторов конкурентоспособности сельхозпроизводства. Если сегодня не застраховать посевы, завтра пенять будет не на кого. Никто не сможет компенсировать потери от неурожая. Кстати, условия для страхования в России одни из самых лучших в мире. 50% страховых взносов берет на себя государство. [2]

На страховом рынке республики представлены 46 страховых компаний. Но это не головные офисы, а филиалы страховых компаний, зарегистрированных в других регионах. По этой причине мордовские страховщики не могут активно участвовать в формировании инвестиционной политики региона. Этот фактор тормозит также принятие на месте оперативных решений. А вот в соседних регионах страховых компаний больше, и среди их изобилия немало таких, кому не нужно согласовывать принятие решений на стороне. Между тем, от быстроты принятия решений по конкретным страховым случаям напрямую зависит уровень продажи страховых услуг. [4]

Рынок страхования сельскохозяйственных рисков в Приволжском федеральном округе по итогам I квартала 2014 года вырос на 48,5% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года и составил 457,4 млн рублей.

Доля региона в общей сумме сборов по стране составила 36,9%. Специалисты направления страхования сельскохозяйственных рисков компании «АльфаСтрахование» проанализировали данные по развитию рынка агрострахования в I квартале 2014 года по России и Приволжскому федеральному округу и сравнили текущую динамику с показателями аналогичного периода прошлого года. В рейтинге по сборам среди регионов ПФО в I квартале 2014 года произошли заметные перестановки по сравнению с предыдущим годом. Республика Мордовия занимает Четвертое место (52,3 млн рублей, +452%), ранее занимавшая девятое место в ТОП-5 по ПФО (таблица 1). Объем сборов рынка сельскохозяйственного страхования в ПФО распределен неравномерно. Объемы агрострахования в Республике Мордовия значительно выросли (+452%).

Таблица 1

**ТОП-14 субъектов РФ по объемам страхования
сельскохозяйственных рисков в Приволжском федеральном округе
I квартал 2014 года**

№	Регион	Объем премий в I квартале 2014 г. (млн рублей)	Доля на российском рынке	Объем премий в I квартале 2013 г. (млн рублей)	Изменение по сравнению с I кварталом 2013 г.
	Российская Федерация	1 236		745,6	65,8%
1	Республика Татарстан	129,9	10,5%	50,9	154,8%
2	Самарская область	82,8	6,7%	75,1	10,3%
3	Чувашская Республика	65,9	5,3%	18,9	249,2%
4	Республика Мордовия	52,3	4,2%	9,5	452%
5	Пензенская область	32,9	2,7%	4,4	646,4%
6	Удмуртская Республика	23,2	1,9%	7,9	193,2%
7	Нижегородская область	21,1	1,7%	11,8	79,1%
8	Ульяновская область	14,3	1,2%	5,3	171,8%
9	Республика Башкортостан	13,6	1,1%	13,3	1,9%

10	Саратовская область	5,9	0,5%	54,3	-89,1%
11	Пермский край	5,3	0,4%	10,64	-50,2%
12	Кировская область	4,2	0,34%	5,9	-29,4%
13	Республика Марий Эл	3,9	0,32%	4,4	-10,9%
14	Оренбургская область	2	0,2%	35,7	-94,4%

В ТОП-20 всех субъектов РФ по сборам, представленной в таблице 2, Республика Мордовия заняла восьмую строчку с долей рынка 4,2%:

Таблица 2

**ТОП-20 субъектов Российской Федерации по объемам страхования
сельскохозяйственных рисков
I квартал 2014 года**

№	Регион	Объем премий в I квартале 2014 г. (млн рублей)	Доля на российском рынке	Объем премий в I квартале 2013 г. (млн рублей)	Изменение по сравнению с I кварталом 2013 г.
1	Московская область	180,8	14,6%	9,7	1767,5%
2	Воронежская область	163,8	13,3%	30,7	434%
3	Республика Татарстан	129,9	10,5%	50,98	154,8%
4	Самарская область	82,8	6,7%	75,1	10,3%
5	Белгородская область	70,6	5,7%	60,2	17,3%
6	Чувашская Республика	65,9	5,3%	18,9	149,2%
7	Ставропольский край	52,4	4,2%	24,3	115,4%
8	Республика Мордовия	52,3	4,2%	9,5	452%
9	Краснодарский край	48,4	3,9%	85,1	-43,1%

10	г.Москва	41,7	3,4%	35,1	18,8%
11	Волгоградская область	40,7	3,3%	1,12	3544,7%
12	Пензенская область	32,96	2,7%	4,4	646,4%
13	Челябинская область	30,6	2,5%	28,9	5,7%
14	Удмуртская область	23,2	1,9%	7,9	193,2%
15	Нижегородская область	21,1	1,7%	11,8	79,1%
16	Карачаево-Черкесская Республика	20,9	1,69%	0,5	4069,1%
17	Калининградская область	17,03	1,4%	6,96	144,7%
18	Ульяновская область	14,3	1,2%	5,3	171,8%
19	Республика Башкортостан	13,6	1,1%	13,3	1,9%
20	Курская область	10,5	0,8%	8,4	24,4%

«Первый квартал 2014 года продемонстрировал подъем активности агропромышленных предприятий в области страхования собственных рисков. Основной рост, вероятнее всего, сформировался за счет появления в поступлениях первого квартала страхования животных с господдержкой, стартовавшего осенью прошлого года. На страхование урожаев приходится более 80% выделяемых государством субсидий по с/х страхованию, – комментирует Антон Ткачев, руководитель направления сельскохозяйственного страхования «АльфаСтрахование». – Однако результаты первого квартала внушают оптимизм, так как последние годы сегмент сельхозстрахования демонстрировал падение». [5]

Страхование в сельском хозяйстве Республики Мордовия с государственной поддержкой является высокорискованным. Для развития агрострахования необходимо вовлекать большее количество страховых компаний в данный сегмент страхового рынка и создавать организованную систему страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой.

Использованные источники:

1. Федеральный закон №264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.2006г. (с изменениями на 29.12.2014г.)
2. Мордовия - лидер в ПФО по урожайности зерновых [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://saransk.grainboard.ru/news/mordoviya-lider-v-pfo-po-urogaynosti-zernovih-189374>
3. Сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой на территории России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/agro-insurance/analysis/501/>
4. Развитие агрострахования тормозят кабальные условия страховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/63910/>
5. Объемы агрострахования в Приволжском федеральном округе возросли в полтора раза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.polisnn.ru/?id=36170>
6. Москалева Е. Г., Абдюшева А. Р. Анализ проблем и перспектив развития сельского хозяйства финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 354-361
7. Москалева Е. Г., Козлова К. В. Анализ состояния и перспектив развития страховых рынков стран Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу // Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 679-683.
8. Москалева, Е. Г. Сравнительный анализ страхования в странах финно-угорской группы / Е. Г. Москалева, Ф. Е. Лапшин // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах: Материалы 3-й Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет РГП на ПХВ «Северо-Казахстанский государственный университет им. М.Козыбаева», Харьковский автомобильно-дорожный национальный университет, Ставропольский государственный аграрный университет; Ответственный редактор Горохов А.А. – 2014. – С. 202-206.

Москалева Е. Г., к.э.н.

Доцент, кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Сметнева Ю. М.

студент 5 курса

МГУ им. Н. П. Огарева

Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА МОРДОВИЯ

Удовлетворение потребности российских граждан в жилье может стать первой главной ступенью на пути к экономическому росту России. Это справедливо, так как стабильное экономическое положение страны начинается со стабильного благосостояния каждого из ее граждан.

Значимость индивидуального жилищного строительства в данном аспекте неоспорима. Данный вид строительства служит удовлетворению потребности граждан и членов их семей в жилье. В качестве объекта индивидуального жилищного строительства принято считать отдельно стоящие жилые дома с количеством этажей не более чем три, предназначенные для проживания и индивидуального пользования гражданина и членов его семьи.

Ипотека является одной из популярных форм кредита. Если главное условие кредитования не выполняется, а именно не выплачивается кредит, то получение денежных средств производится исключительно на заложенное прежде имущество, при всём этом у залогодателя есть полное право на оплату всех его требований перед остальными возможными должниками по кредитам. Также есть способ уменьшить риск кредитора - для этого необходимо осуществить ипотечное страхование.

Экономическим механизмом, обеспечивающим решение таких проблем как, проблемы обеспечения гарантий возврата ипотечных кредитов, минимизации рисков участников ипотечной деятельности и необходимость общей стабилизации системы ипотечного кредитования является ипотечное страхование.

Ипотечное страхование предусматривает компенсацию убытков кредитору, если при дефолте заемщика для покрытия долга оказывается недостаточно средств от реализации заложенного имущества и невозможно довызвать с заемщика остаток средств. Оно встраивается в кредитный продукт. По классификации Solvency II – это 14-я группа риска (кредитные риски) и никакого отношения к такому виду страхования как «Комплексное ипотечное страхование» не имеет.

Для банка-кредитора ипотечное страхование позволяет выводить избыточные риски из капитала банка, переходить под меньшие требования к капиталу, улучшать доходность на акционерный капитал. На Западе это хорошо работает, особенно в англо-американской правовой системе, где отсутствуют нормы пруденциального надзора, где царствует Базель II и международные стандарты. Там активно применяют страхование как в момент выдачи кредита, так и в момент, когда у банка иссякает свободный капитал: тогда банк покупает страховку на целый пул портфелей и размораживает свои возможности по выдаче ипотечных кредитов.

Так в Республике Мордовия под влиянием изменения структуры инвестиций и ввода жилья в пользу негосударственного сектора, индивидуальное жилищное строительство становится важнейшим источником наращивания жилищного фонда. В целом доля индивидуального жилищного строительства в РМ с каждым годом уменьшается [1].

В настоящее время на территории Республики Мордовия действуют следующие программы республиканской поддержки заемщиков ипотечных жилищных кредитов (займов):

1. Возмещение части процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам (ипотечным займам), полученным гражданами в российских кредитных организациях (у юридических лиц), находящихся на территории Республики Мордовия, на строительство либо приобретение на территории Республики Мордовия жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них;

2. Предоставление социальных выплат гражданам на компенсацию части ежемесячного платежа по кредитам (займам), полученным гражданами в российских кредитных организациях (у юридических лиц), находящихся на территории Республики Мордовия, в целях рефинансирования (перекредитования) кредитов (займов) на строительство либо приобретение на территории Республики Мордовия жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них;

3. Частичное или полное погашение ипотечного жилищного кредита (ипотечного займа) в случае рождения (усыновления) ребенка и последующих детей.

По закону вы обязаны застраховать залог по ипотеке только на сумму основного долга по кредиту, включая проценты. В этом случае страховая компания компенсирует указанную в договоре страхования сумму кредита и проценты по нему, но при этом компенсация не может превышать стоимости заложенного имущества (стоимость указывается в кредитном договоре). Все остальные убытки не компенсируются.

Поэтому при заключении договора страхования предмета залога рекомендуется застраховать недвижимость не на сумму кредита, а на полную стоимость недвижимости. Если вдруг произойдет несчастье, то страховая компания не только погасит за вас остаток задолженности по кредиту, но и выплатит возмещение. Размер возмещения составит разницу между суммой, в которую оценен нанесенный недвижимости ущерб, и остатком задолженности по кредиту.

По желанию заемщика может быть произведено:

- личное страхование. Страхование жизни и трудоспособности заемщика (личное страхование) защищает от риска оказаться неспособным платить по кредиту из-за проблем со здоровьем. В таких случаях страховка поможет пережить трудный период в жизни (болезнь, авария, несчастный случай и т.д.) и обеспечит средства на погашение кредита.

В случае смерти заемщика, страховая компания полностью погашает остаток задолженности по кредиту. Таким образом, приобретенная в кредит недвижимость переходит к наследникам без обременений, и им не нужно будет погашать остаток задолженности по кредиту.

- страхование титула. Страхование утраты права собственности заемщика на приобретаемый объект недвижимости (страхование титула) защищает от риска потерять право собственности на объект недвижимости, если сделка по его приобретению будет по какой-либо причине признана незаконной на заложенную недвижимость.

- страхование ответственности заемщика предназначено для тех, кто хочет получить кредит с более низким первоначальным взносом. Поскольку наличие такой страховки снижает для банка риск невозврата кредита, размер первоначального взноса может быть значительно снижен, например, с 30% до 10% от стоимости приобретаемой недвижимости. Кроме того, такая страховка защищает заемщика от риска остаться должником по кредиту даже после обращения взыскания [4].

Таким образом, ипотечное страхование сможет выполнить свою социальную задачу – повысить доступность и надежность ипотеки, а также является эффективным инструментом перераспределения рисков, позволяющим существенно снизить конечную ставку для заемщика по ипотечному кредиту, а кредитору снизить риски на своем балансе.

Использованные источники:

1. Об утверждении Республиканской целевой программы "Жилище" на 2011–2015 годы // Постановление Правительства Республики Мордовия от 13 декабря 2010 г. № 487.: Электронный ресурс, доступ из справочно-правовой системы «Консультант-Плюс».
2. Москалева Е. Г., Козлова К. В. Анализ состояния и перспектив развития страховых рынков стран Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу // Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 679-683.
3. Москалева Е. Г., Кузьмина В. О. Экономико-статистический анализ социальной комфортности проживания коренного населения финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 350-354.
4. Языков А.Д., Новый этап в развитии ипотечного страхования в России // [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.insur-info.ru/comments/933/>

*Москалева Е. Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Сметнева Ю. М.
студент 5 курса
МГУ им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В РЕСПУБЛИКАХ ФИННО-УГОРСКОЙ ГРУППЫ, ВХОДЯЩИХ В СОСТАВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Страхование финансовых рисков является надежным инструментом, который может помочь предприятиям сохранить устойчивое финансовое положение и уверенно планировать развитие своего бизнеса. Страхование финансовых рисков давно стало нормой в странах с развитой рыночной экономикой и занимает особое место среди других видов страхования.

Рынок страхования финансовых рисков в России сегодня находится на начальной стадии своего развития по сравнению с мировым страховым рынком.

В настоящее время в России страхование финансовых рисков является одним из самых проблемных видов страхования и практика показывает, что страховщики неохотно берутся за этот вид страхования поскольку риски в нем наиболее высоки, а затраты на всесторонний анализ платежеспособности партнеров не только дороги, но и трудоемки. Тарифная ставка может быть снижена при наличии имущества, обеспечивающего права регрессных требований страховщика. Как правило, страховщики не покрывают штрафы, пени, упущенную выгоду. Страхуются только прямые финансовые потери от сорванной сделки.

Развитие рынка страхования финансовых рисков сдерживается факторами макроэкономического порядка, несовершенством законодательства, низким платежеспособным спросом страхователей.

Участниками данного рынка страхования являются крупные страховщики [4].

Система воздействия на страховой рынок со стороны государства в России до сих пор окончательно не сформировалась. Неустойчивость этой системы вызвана не только внутренними факторами его развития, но и является прямым следствием макроэкономических процессов, наблюдаемых в реформирующейся экономике страны.

Рассмотрим динамику премий по республикам входящим в состав финно-угорской группы.

Таблица 1 – Страховые премии по страхованию финансовых рисков

(тыс. р.)	2011	2012	2013
Всего по России	12036505	13511340	14890930
В % от общей доли премий	0,87%	1,59%	1,03%
Республика Карелия	19041 0,16%	41104 0,31%	19812 0,13%

Республика Коми	20316	0,17%	60089	0,45%	34725	0,23%
Республика Марий Эл	10480	0,09%	18602	0,14%	12760	0,09%
Республика Мордовия	17306	0,14%	25386	0,19%	18559	0,13%
Удмуртская Республика	36915	0,31%	69146	0,51%	67598	0,45%

Исходя из таблицы 1 видно, что доля премий по страхованию финансовых рисков, собираемых в республиках, в общем объеме страховых премий по данному страхованию очень мала. В 2012 г. темпы прироста этого сегмента оказалось наиболее высоким. Увеличение произошло более чем в 2 раза, со 104 058 тыс. р. до 214 058 тыс. р. В следующий год прирост страховых премий оказался отрицательным, сокращение полученных страховых премий произошло на 0,56 % или 60873 тыс. р. Наибольшее количество премий приходится на Удмуртскую Республику.

Таблица 2 – Страховые выплаты по страхованию финансовых рисков

(тыс. р.)	2011		2012		2013	
Всего по России	1480839		1130214		1019868	
В % от общей доли выплат	0,23%		0,23%		0,44%	
Республика Карелия	716	0,05%	566	0,05%	442	0,04%
Республика Коми	843	0,07%	695	0,06%	915	0,09%
Республика Марий Эл	750	0,05%	68	0,006%	203	0,02%
Республика Мордовия	64	0,004%	77	0,007%	358	0,04%
Удмуртская Республика	953	0,07%	1183	0,11%	2575	0,25%

Рассматривая динамику выплат по страхованию финансовых рисков в республиках финно-угорского типа можно увидеть, что доля выплат в общем объеме выплат по данному страхованию незначительна.

Таблица 3 – Количество договоров по страхованию финансовых рисков

	2012	2013
Всего по России	4497817	7059111
В % от общей доли договоров	1,77%	0,76%
Республика Карелия	16543	13518
Республика Коми	18239	8192
Республика Марий Эл	11336	8134
Республика Мордовия	7670	3706
Удмуртская Республика	25943	19879

По таблице 3 видно, что в 2013 году произошло сокращение количества договоров по страхованию финансовых рисков в рассматриваемых республиках на 1%.

Существует ряд проблем, как законодательных, так и отраслевых – отсутствие статистики и достоверных сведений об объектах страхования, контрагентах. К тому же само понятие «финансовый риск» не всегда имеет четкие границы, допуская многочисленные трактовки. Часто страховщики

предпочитают страховать предпринимательские риски, включающие ряд позиций, совпадающих с собственно финансовыми рисками.

Одной из основных проблем развития страхования финансовых рисков в регионах является выбор страховщика, поскольку практически ни одна из действующих региональных компаний не в состоянии принять на собственное удержание в полном объеме финансовые риски в масштабе целого региона. Перестрахование или сострахование рисков совместно с крупнейшими московскими или зарубежными страховщиками может привести к утечке финансовых ресурсов за пределы региона. Возможность создания мощной региональной страховой компании силами региональной администрации даже с привлечением региональных банков и рентабельных предприятий вследствие известного состояния экономики большинства областей России представляется маловероятной.

В качестве одного из возможных и достаточно просто реализуемых решений этой проблемы может быть, как было указано выше, организовано создание пулов крупнейших и платежеспособных региональных страховых компаний и московских компаний, представленных в данном регионе своими филиалами. В качестве координатора страхового пула целесообразно выбрать компанию, удовлетворяющую определенным требованиям: наличие соответствующей лицензии и соблюдение требований страхового надзора; региональная принадлежность; наличие разветвлений филиальной сети и квалифицированного персонала; значительный объем и собственного удержания по большинству рассмотренных выше единичных рисков; лидерство на региональных страховых рынках.

С учетом уроков мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. необходимо участие государства в создании эффективной системы управления финансовыми рисками. При этом видится очевидным использование страховой отрасли как основы системы управления финансовыми рисками, что, в свою очередь, невозможно без участия государства в создании необходимых рыночных институтов, поскольку помимо формирования страховых резервов по страхованию финансовых рисков, необходимо увеличение емкости страхового рынка, обеспечение надежной и доступной перестраховочной емкости, создание гарантийного фонда с государственным участием и механизма государственной поддержки в кризисных ситуациях [1].

Несмотря на наличие факторов, сдерживающих развитие рынка, этот вид страхования, по словам самих страховщиков, достаточно интересен для них. Хотя предложить его могут совсем немного компаний. В основном обеспечить реальную защиту по силам в лучшем случае первой двадцатке рейтингов страховщиков, да и те весьма осторожно идут на подобные сделки. Как любой относительно новый для рынка вид страхования, он требует наличия высококвалифицированных кадров, проводящих андеррайтинг рисков и предстраховую экспертизу. Специфика рынка

накладывает определенные сложности в этом отношении, основные из которых – определение самого риска и степени ответственности. Страховщики отмечают, что необходим взвешенный подход к принятию рисков на страхование. В противном случае такое страхование будет для самого страховщика высокорисковым и даже может стать убыточным.

Использованные источники:

1. Бермас Е. А, Яруллин Р. Р. Страхование в России: тенденции, проблемы и перспективы развития / Е. А. Бермас, Р. Р. Яруллин // Вестник ОГУ. – 2013. – № 8(157). – С. 165-169. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://vestnik.osu.ru/2013_8/27.pdf
2. Москалева Е. Г. Экономико-статистический анализ социальной комфортности проживания коренного населения финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия) / Е. Г. Москалева, В. О. Кузьмина // Экономика и социум.– 2014. – №1(10). – С. 350-354. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL:<http://www.iupr.ru/>
3. Официальный сайт СБРФР [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.cbr.ru/sbrfr/>
4. Слепухина Ю.Э. Управление финансовыми рисками страховой организации: инновационные методы оценки и анализа // Страховое дело, 2012 г. №2.
5. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru
6. Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 2012 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fcsm.ru.

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

Кузнецов М.Е.

студент 4го курса

*Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева*

Россия, г. Саранск

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В РЕАЛИЗАЦИИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ

Аннотация: в статье проанализированы производственные затраты одного из бюджетообразующих предприятий Республики Мордовия, рассмотрены калькуляции отдельных видов продукции и предложены пути снижения производственных затрат в условиях ресурсосбережения.

Ключевые слова: производственные затраты, материальные затраты, калькуляция, себестоимость, издержки, ресурсосбережение.

На любом этапе жизненного цикла компании неизменно существует задача учета, анализа и управления затратами. В учете затрат всегда актуальным является вопрос как правильно их посчитать.

Для решения первостепенных задач предприятия - сколько нужно продавать и по какой цене, чтобы данный продукт приносил компании прибыль - необходимо посчитать, во что ему обходится производство одной единицы продукции, то есть посчитать ее себестоимость. Проведем анализ производственных затрат на примере ликероводочного предприятия ООО «ЛВЗ «Саранский»

ООО «ЛВЗ «Саранский» - один из ведущих производителей ликероводочных изделий в России. По итогам 2012 года предприятие входит в десятку крупнейших производителей алкогольной продукции в Российской Федерации. Предприятие обладает огромным опытом и славными традициями производства алкогольной продукции, ведущими свою историю с 1903 года, когда был построен винный склад с ректификационным заводом емкостью на триста тысяч ведер спирта.

Весь технологический процесс приготовления водок и ликероводочных изделий отвечает высокому уровню классических российских технологий. Четыре германские автоматические линии по розливу ликероводочных изделий фирмы «KRONES» (производительностью до 6 тысяч изделий в час каждая), а так же итальянские ополаскивающие автоматы, которыми оснащено предприятие, делают процесс приготовления напитка технологически выверенным, экологически чистым и экономически выгодным, что позволяет получать ликероводочные изделия высокого качества, способные конкурировать с продукцией признанных производителей водки и ликероводочных изделий. Таким образом, на предприятии встает вопрос о том, как в условиях энергосбережения снизить затраты на производство и тем самым понизить заводскую себестоимость продукции.

На данном предприятии используется нормативный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, так как имеет место повторение операций при производстве. В основе своей он содержит технически обоснованные расчетные величины затрат рабочего времени, материальных и денежных ресурсов на единицу продукции, работ, услуг. Нормы производственных затрат отражают технический и организационный уровень развития предприятия, влияют на его экономику и на конечный результат деятельности.

Проанализируем затраты, связанные с производством и реализацией продукции ООО «ЛВЗ «Саранский» по экономическим элементам. Группировка затрат по экономическим элементам позволяет определять и анализировать структуру текущих издержек производства и обращения. Для проведения такого рода анализа необходимо рассчитать удельный вес того или иного элемента в общей сумме затрат.

Таблица 1 – Анализ затрат по экономическим элементам в ООО «ЛВЗ «Саранский»

Показатель	2013 год		2012 год		Отклонение	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Абсолютное (+,-)	Относительное, %
Материальные затраты	59185,9	48,2	55483,1	46,8	3702,8	106,7
Затраты на оплату труда	14506,9	11,8	14326,4	12,1	180,5	101,3
Отчисления на социальные нужды	4395,6	3,6	4340,9	3,7	54,7	101,3
Амортизация	8049,9	6,6	7918,5	6,7	131,4	101,7
Прочие затраты	36552,5	29,8	36470,4	30,8	82,1	100,2
Итого	122691,1	100	118539,3	100	4151,5	103,5

По данным таблицы следует, что наибольший удельный вес занимают материальные затраты, на них приходится 48,2% и 46,8% в отчетном году и в прошлом соответственно. Это означает, что продукция ООО «ЛВЗ «Саранский» является материалоемкой. Также большую долю занимают и прочие затраты (29,8% и 30,8%). По всем элементам затрат показатели отчетного года превышают показатели прошлого года. Это может говорить об увеличении объемов производства, более полной загрузки производственных мощностей, увеличение численности работников и т.д., что характеризует положительную динамику работы предприятия.

Проанализируем себестоимость товарной продукции ООО «ЛВЗ «Саранский» по статьям калькуляции на примере водки «Старый Саранск» 0,5 л., которая занимает большой удельный вес в объеме товарной продукции предприятия.

Таблица 2 – Анализ себестоимости товарной продукции по статьям калькуляции в ООО «ЛВЗ «Саранский»

Наименование статьи	Сумма затрат, тыс. р.	Удельный вес статьи в общей сумме заводской себестоимости, %
Спирт	15951,2	16,34
Вода	88,1	0,09
Ингредиенты	2547,8	2,61
<i>Итого сырье</i>	<i>18587,1</i>	<i>19,04</i>
Бутылка	21769,4	22,30
Этикетка	2367,4	2,43

Колпачек	7922,7	8,12
Гофрокороб	3212,9	3,29
Прочие затраты	876,1	0,90
Федеральная марка	4450,3	4,56
<i>Итого комплектация</i>	<i>40598,8</i>	<i>41,59</i>
ФОТ ППР	2092,6	2,14
Страховые взносы	634,1	0,65
Топливо, эл.энергия	1293,4	1,32
<i>Цеховые расходы</i>	<i>18299,9</i>	<i>18,75</i>
Цеховые прочие	2793,1	2,86
Амортизация	3516,5	3,60
Аренда (МордовАлкоПром)	6203,4	6,35
З/п в цеховых	4441,2	4,55
Страховые взносы	1345,7	1,38
<i>Общехозяйственные расходы</i>	<i>16109,8</i>	<i>16,50</i>
Общехозяйственные прочие	2968,0	3,04
Амортизация	1676,8	1,72
Охрана	1076,1	1,10
З/п в общехозяйственных	7973,1	8,17
Страховые взносы	2415,8	2,47
Заводская себестоимость	97615,5	100

Данные таблицы 2 подтверждают наличие на предприятии материалоемкого производства. Большой удельный вес занимают сырье и материалы в структуре производственной себестоимости продукции 19,04% сырье и 41,59% материалы. Таким образом сырье, материалы, топливо и энергия это те ресурсы, которые оказывают существенное влияние на себестоимость выпускаемой продукции, поэтому в условиях ресурсосбережения именно это может стать источником снижения себестоимости.

Для рационального использования ресурсов предприятия необходимо знать возможные источники и факторы снижения себестоимости продукции.

Снижение себестоимости продукции имеет большое значение для повышения эффективности общественного производства. Оно предполагает, прежде всего, экономное потребление ресурсов, что свидетельствует не только о количественном, но и качественном воздействии на экономический потенциал страны и его перспективные изменения.

Систематическое снижение издержек себестоимости – основное средство повышения прибыльности функционирования фирмы в условиях рыночной экономики, когда финансовая поддержка убыточных предприятий является не правилом, а исключением.

Факторы снижения себестоимости – это количественно соизмеримые возможности экономии затрат.

Перечень технико-экономических факторов, влияющих на себестоимость продукции, определяются на основании отбора постоянно

действующих причин изменения себестоимости продукции в условиях нормального функционирования производства. Техничко-экономические факторы можно объединить в четыре группы: повышение технического уровня производства, совершенствование управления, организации производства и труда, изменение объема и структуры продукции, структуры производства и изменение условий хозяйствования.

В первой группе факторов – повышение технического уровня производства – в качестве основных следует выделить:

- внедрение новой и совершенствование применяемой техники и технологии;
- расширение масштабов применения новой техники, технологии, модернизация и эксплуатация действующего оборудования;
- повышение качества выпускаемой продукции, улучшение ее характеристик.

Ко второй группе факторов – совершенствование управления, организации производства и труда – относятся:

- рационализация управления производством;
- улучшение организации и обслуживания производства;
- улучшение организации труда и использования рабочего времени;
- ликвидация излишних затрат и потерь (включая потери от брака).

В третьей группе факторов – изменение объема и структуры продукции, структуры производства – выделяют следующие факторы:

- относительное изменение условно-постоянных расходов как следствие изменения объема производства продукции;
- относительное изменение амортизационных отчислений;
- изменение структуры выпускаемой продукции (например, сделать акцент на безалкогольной продукции, частично или полностью отказаться от нерентабельной продукции и т.д.);

В четвертую группу факторов – изменение условий хозяйствования – включаются:

- изменение цен на производимую продукцию – их оптимизация с учетом рыночного спроса;
- рационализация цен на потребляемое сырье, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо, энергию – заключение договоров с наиболее выгодными поставщиками;
- изменение оплаты труда в соответствии с решением правительства;
- изменение условий налогообложения;
- оценка основных фондов и изменение норм амортизации.

В практике хозяйственной деятельности предприятий различают источники и факторы снижения себестоимости. Под источниками понимают количественно соизмеримую экономию всех произведенных предприятием затрат в процессе производства и реализации продукции.

Важными источниками снижения себестоимости продукции являются:

- увеличение объема производства за счет более полного использования производственной мощности, производственных площадей, совершенствования технологий, рациональной организации ремонта. От уровня материально-технической базы предприятия, степени использования ее производственного потенциала зависят конечные результаты хозяйствования, в частности уровень себестоимости, объем выпускаемой продукции, рентабельность, прибыль. Если производственная мощность предприятия используется недостаточно полно, то это приводит к увеличению доли постоянных издержек в общей сумме и как следствие увеличению себестоимости продукции;

- снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости. Успех борьбы за снижение себестоимости решает, прежде всего, рост производительности труда рабочих, обеспечивающий в определенных условиях экономию на заработной плате;

- снижение себестоимости за счет экономного использования сырья, применения заменителей, совершенствование ассортимента и структура производимой продукции, сокращение непроизводственных расходов и сокращение брака. Материальные затраты, как известно, занимают большой удельный вес в структуре себестоимости, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект;

- сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу зависят не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих условиях ниже себестоимость каждого изделия. Резервы сокращения общезаводских расходов заключаются, прежде всего, в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав общезаводских расходов в значительной степени включаются также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а, следовательно, и к экономии общезаводских расходов. Важнейшее значение при этом имеют автоматизация и механизация производственных процессов, сокращение удельного веса затрат ручного труда в производстве.

Таким образом, себестоимость является одним из обобщающих показателей предприятия, отражающих эффективность использованных ресурсов, внедрение новой техники и технологий, труда, производства и управления, а так же необходимой базы для исчисления прибыли.

совершенствование организации. Группировка затрат по статьям калькуляции дает возможность произвести затраты предприятия по их месту и назначению, знать, во что обходится предприятию производство и реализация отдельных видов продукции. Помимо всего прочего, важную роль играет экономия материалов и сокращение производственных затрат. И в настоящее время, для того чтобы предприятию идти в ногу со временем, необходимо уделять большое внимание политике ресурсосбережения.

Использованные источники:

1. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. - 2015. - № 3 (83). - С. 461-464.
2. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
3. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». – 2014.– № 1-2(10). – С. 339-342.
4. Пиглицева Е. А., Москалева Е. Г. Возможности энергосбережения в пищевой промышленности Республики Мордовия // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2014. – С. 101-103.
5. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – С. 363-366.
6. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. - 2015. - № 3 (83). - С. 461-464.

Москалева Е. Г., к.э.н.

доцент

Ермолаева Е.Н.

студент 5 курса

МГУ им. Н. П. Огарева

Россия, г. Саранск

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА В СТРАНАХ ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА

Имущественное страхование согласно ст.4 Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» представляет собой систему между страхователем и страховщиками по оказанию страховой услуги, когда защита имущественных интересов связана с владением, использованием или

распоряжением имущества. Последствиями, учитываемыми в страховании, являются ущерб или убыток.[1]

Страхование имущества востребованный и популярный вид, которым пользуется все больше как физических, так и юридических лиц. По результатам неоднократно проводившихся разными независимыми экспертами исследований, чаще всего население страхует квартиры (это самый популярный вид страхования в Москве и практически всех регионах Российской Федерации). Регионы отличаются от столицы большим количеством договоров страхования различной электронной техники, обстановки домов и квартир. В крупных городах предпочитают страховать ценные и дорогостоящие вещи (драгоценности и недвижимость). Более всего население боится понести убытки от пожаров и взрывов, более 90% респондентов (по результатам независимых опросов) страхуют именно эти риски. 30% респондентов застраховались от природных стихийных бедствий. В больших городах население активно страхует имущество от залива квартир осадками или соседями, от перепланировок или повреждений в результате капитальных ремонтов, проводимых соседями.

В России за последние десять лет произошло семь крупных землетрясений, два масштабных наводнения, два смерча, а лесные пожары вообще становились основной темой новостей в летние периоды 2010, 2011 и 2012 годов. Суммарный ущерб гражданскому населению составил почти полмиллиарда долларов, однако государство к таким тратам оказалось практически не готово, вышеперечисленные события серьезно отбросили его экономику назад.

Этого бы не произошло, если в России имелась достаточно развитая практика страхования от стихийных бедствий.

Страхование от стихийных бедствий – это довольно старый вид услуг на западном рынке, однако сейчас он пользуется особенной популярностью.

Так, по оценкам различных международных агентств, в развитых странах застраховано от стихийных бедствий от 30 до 50 процентов имущества. В развивающихся странах эта цифра редко достигает 5 %.[10]

Страхование в зарубежных странах Финно-угорского типа имеет свои исторические традиции и особенности организации страхового дела, государственного регулирования деятельности страховщиков, приоритетные виды страхования и т. д.

Страховые компании, ведущие свою деятельность на территории Финляндии, предлагают широкий спектр программ как физическим, так и юридическим лицам. К наиболее распространенным страховым рискам относят ущерб от пожара, стихийных бедствий, краж.

Минимальной страховкой в сфере недвижимости в Финляндии является страхование зданий и движимого имущества от пожара, по которому при наступлении страхового случая возмещается ущерб от огня и сажи, также от удара молнии и взрыва. В договор страхования также можно

включить и покрытие ущерба от таких видов риска как ущерб от стихийных бедствий, протечек, стихийных бедствий, краж.[2]

В Норвегии страхование от природных рисков (шторм, наводнение и т.п.) является обязательной частью страхования от пожара. Такое страхование удовлетворяет критериям, которые оправдывают существование обязательного страхования. Более того, в некоторых случаях обязательное страхование - это единственный способ избежать исключения риска "наводнение" при заключении договора страхования имущества. Цена указанной опции составляет до 12% от базового страхового тарифа.

В Румынии также популярно страхование домов от наводнений. К данному выбору жителей подталкивают ежегодно повторяющиеся наводнения. В Румынии введено обязательное страхование от наводнений, землетрясений и оползней. Минимальная страховая сумма составляет 20 тысяч евро при минимальной стоимости полиса 20 евро. Исходя из этого, граждане страны не надеются на "подачки" государства и чувствуют себя относительно защищенными в ситуации, когда стихийное бедствие приобретает масштабы реальной катастрофы.[8]

К настоящему времени в Литве значительный рост заметен в страховании имущества и транспорта. Особое оживление заметно в страховании Kasko: при увеличении всего рынка страхования Kasko часть ВТА в страховании Kasko в этом году увеличилась почти на 3%. Также увеличиваются объёмы страхования путешествия, страхования от несчастных случаев, страхования здоровья, грузов. Но при этом с приходом кризиса участились случаи мошенничества в страховании. Люди, которые лишились своих доходов, ищут различные способы заработка, и они не всегда законные. Однако сами страховщики уверяют, что подобные виды мошенничества, как и более распространенные с автотранспортом, все равно рано или поздно раскрываются, и человек, который осмелился пойти на такие шаги, рискует остаться изуродованным или инвалидом, при этом получить конкретное наказание.

Финансовый сектор Эстонии весьма сосредоточен на банках – большая часть страховых, лизинговых и инвестиционных фирм и фондов принадлежат банкам. Несмотря на то, что в последние годы быстро росло число компаний, предлагающих финансовые услуги и, в то же время, не принадлежащих банкам, во многих сферах банки и их дочерние фирмы по-прежнему являются лидерами. В страховании также доминирует иностранный капитал – при непосредственном или косвенном участии. Схожая с Эстонией ситуация наблюдается в финансовом секторе Латвии и Литвы, хотя там доля местного капитала больше.

В Эстонии насчитывается 5 компаний по страхованию жизни и 14 компаний по страхованию от ущерба, 5 из которых являются филиалами зарубежных страховых компаний. Население Эстонии пользуется услугами страхования относительно мало, если не учитывать обязательное дорожное

страхование. Рост имущественного страхования тормозится бедностью населения, это же справедливо и применительно и к страхованию жизни. В период экономического спада покупка страховок значительно снизилась: так, в 2009 г. премий по страхованию жизни было собрано на целых 40% меньше, чем в 2007 г. Улучшение экономического положения все же несколько увеличило спрос на страхование. Чаще всего приобретается обязательное дорожное страхование (почти 30% от всех премий по страхованию от ущерба) и различные виды страхования транспортных средств (более 36%). Около трети премий по страхованию от ущерба дает страхование имущества. Если экономический спад уменьшил интерес (и потребность) предприятий в страховании, то домохозяйства стали пользоваться услугами страхования все чаще. Несмотря на то что страхование жизни с инвестиционными рискам по-прежнему является самым распространенным видом страхования жизни (около 52% от премий), в годы кризиса возросла популярность страхования на случай смерти (9% от премий), относительно несущественно сократилась доля пенсионного страхования (более 6% от премий).[3]

В основу сферы страхования имущества Венгрии входит страхование семейных вилл и многоквартирных домов. Предусмотрены соответствующие формы страхования, такого, как CASCO, а также обязательного страхования ответственности владельцев автомобильного транспорта (ОСАГО). Наряду с этим важные и фундаментальные категории страхования – это страхование имущества фирм, страхование грузов, а также индивидуальное страхование имущества (страхование в сфере строительства и сборки, страхование оборудования, сельскохозяйственное страхование, страхование имущества крупных и мультинациональных компаний).[9]

Еще одной важной особенностью зарубежного страхования является то, что здесь распространена практика обращения не в саму компанию, а к брокерам, в отличие от России, где принято работать непосредственно со страховым агентом конкретной фирмы.

Обратившись к брокеру, посреднику между страховой компанией и клиентом, можно выбрать оптимальный пакет страховых услуг, которые предлагают разные фирмы. Брокер получает комиссию от страховщика за предоставляемые услуги. Гарантией безопасности сотрудничества является то, деятельность брокеров строго регламентирована. [4]

В таких странах, как Финляндия, Эстония, Румыния, Норвегия особое место уделяется страхованию от последствий стихийных бедствий.

Оно помогает серьезно снизить затраты государства на ликвидацию различных чрезвычайных ситуаций, а также позволяет оперативно обеспечить выдачу компенсаций при минимальном участии государственных органов. [10]

Отсутствие страховки приводит к тому, что в случае стихийных бедствий, которые в последние годы стали происходить значительно чаще, граждане остаются без жилья или получают квартиру по соцнайму.

Для улучшения ситуации в начале декабря был разработан новый законопроект. Согласно проекту, в случае стихийного бедствия граждан, лишившейся жилья, сможет рассчитывать на помощь государства только при наличии страховки. Если он предварительно застраховал свое жилье, то ему будет предложено получить страховую выплату в полном размере или новую квартиру. Во втором варианте страховую сумму получает государство. Если жилье было не застраховано, то граждан сможет рассчитывать только на жилье по социальному найму. То есть оно выдается в пользование гражданину, но без передачи прав на продажу, а также квартира после смерти арендатора будет возвращена государству.[5]

Тем не менее, когда страхование носит обязательный характер, как в европейских странах, существует более надежная гарантия соблюдения строительных и эксплуатационных правил и норм. Для этого государство должно признать механизм страхования в качестве надежного и эффективного инструмента, помогающего в устранении социально-экономических последствий естественных катастроф.

Поэтому страхование от наводнения, если не делать его обязательным, по крайней мере необходимо активно продвигать при активной поддержке государства. В противном случае предприятия и население будут продолжать строительство на равнинной местности, которая может быть затоплена, в надежде на то, что правительство будет ощущать себя обязанным предоставлять им помощь и фактически страховать риски, которые они не должны создавать.

В отличие от нашей страны, система зарубежного страхования работает более слаженно и отличается стабильностью. И это неудивительно, ведь в большинстве стран эта сфера находится под контролем государства. При наступлении страхового случая, прописанного в договоре, страхователь получает эквивалентную выплату.

Использованные источники:

1. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)
2. Страхование имущества в Финляндии [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lappi-group.ru/uslugi/77-strahovanie>
3. Экономика/Денежная и финансовая система Эстонии/Финансовый сектор [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://strahovkunado.ru>
4. Вести экономика [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/50075> [4]
5. Страховой портал [Электронный ресурс] - Режим доступа <http://insur-portal.ru>

6. Москалева Е. Г., Козлова К. В. Анализ состояния и перспектив развития страховых рынков стран Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу // Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 679-683.
7. Москалева, Е. Г. Сравнительный анализ страхования в странах финно-угорской группы / Е. Г. Москалева, Ф. Е. Лапшин // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах – 2014. – С. 202-206.
8. Страхование имущества от наводнения: мировой опыт и перспективы развития [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.svyazstroj.ru>
9. Страхование имущества в Венгрии [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.kurier.hu>
10. Страхование жилья и прочего имущества от последствий стихийных бедствий в России [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://strahovkunado.ru>

*Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
Вельмакина Н.В.
студент
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»
Россия, г. Саранск*

ИНВЕСТИЦИИ В ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

На сегодняшний день для желающих инвестировать свои средства в направление энергетики и энергосбережения - является одним из самых перспективных вариантов. Сегодня специалистами разрабатываются различные программы и мероприятия, позволяющие грамотно инвестировать свои средства в данную отрасль.

Так под инвестициями в энергосбережение понимаются любые инвестиции, результатом которых является улучшение использования энергии. Что измеримо – либо как общее снижение энергозатрат, либо как снижение энергопотребления на единицу выпускаемой продукции. И получается, что выгоды от внедрения энергоэффективных технологий могут быть достигнуты несколькими способами: напрямую через целевые инвестиции (например, установка датчиков в котельной, применение двигателей с переменной частотой вращения, и т.п.) или же как побочный эффект от замены старого оборудования на новое, более эффективное (например новая котельная, новая печь для булочной и т.п.). Инвестиции в энергосберегающие мероприятия могут осуществляться в промышленности, муниципальном секторе (уличное освещение, отопление жилых домов).[1]

Так в результате энергетического обследования предприятие получает от консалтинговых компаний ряд предложений по оптимизации

технологических циклов, в том числе и в сфере энергетического хозяйства предприятия.

Энергетическое обследование является одним из важнейших этапов привлечения инвестиций в энергосберегающие мероприятия. Это составная часть процесса энергосбережения, направленная на повышение энергетической эффективности объекта. При проведении данного обследования разрабатывается энергетический паспорт предприятия и составляется программа мер и мероприятий по энергосбережению на предприятии. После завершения этапа энергообследования предприятию предоставляются результаты данного исследования в виде: отчетов, графиков, научных обоснований и перечней необходимых и экономически обоснованных мероприятий, направленных на энергосбережение. При этом, как правило, полностью отсутствует расчет реального экономического эффекта от этих мероприятий; не указано, где и как найти денежные средства; нет четкого графика реализации предложенных мероприятий, что является недостатком данного процесса в исследовании.

Поэтому необходимой мерой в проведении полного обследования предприятия в рамках энергосбережения является так же разработка реальных механизмов повышения энергетической эффективности предприятия, ориентированных на увеличение конечной стоимости предприятия.[3]

Итак, можно предложить комплекс работ, включающий в себя многоступенчатую систему отбора наиболее эффективных решений, разработку и реализацию инвестиционной программы и обеспечение необходимого финансирования. Сначала мы должны провести отбор наиболее эффективных решений. Алгоритм отбора выглядит следующим образом:

1) Аудит предложенного предприятию перечня мероприятий с точки зрения инженерной, технологической, технической целесообразности в рамках энергохозяйства предприятия.

2) Финансовый анализ программы энергосбережения с точки зрения инвестиционного менеджмента.

Этот этап работы позволяет исключить неэффективные мероприятия и выделить наиболее перспективные из них. Переработанный, с точки зрения инвестиционного менеджмента, перечень мероприятий с комментариями и обоснованием, предоставляется заказчику на утверждение.[2]

Далее необходимо разработать инвестиционную программу.

Таблица 1 – «Разработка инвестиционной программы»

Этап	Сущность этапа	Составляющие этапа
1. Построение углубленной финансовой модели	Позволяет провести анализ сложных и неопределенных ситуаций, связанных с принятием инвестиционных решений. Модель позволяет рассмотреть большое число вариантов в предположении «Что будет, если ...?».	-
2. Разработка инвестиционной программы	Полное описание проекта и возможных путей реализации.	1. расчет реальных финансовых потребностей по объемам и по срокам;
		2. определение видов и механизмов возможного финансирования проекта, составление календарного плана реализации проекта;
		3. составление графика погашения привлеченных в проект финансовых средств;
		4. утверждение финансового плана - основных формы финансовой отчетности
		5. реализуемого проекта (проект, направленный на повышение энергоэффективности бизнес-единицы), таблицу движения финансовых средств;
		6. анализ чувствительности проекта к изменениям различных существенных параметров;
		7. оценка возможных рисков;
		8. текстовое описание инвестиционной программы.

Состояние даже сравнительно новых предприятий таково, что без необходимых инвестиций добиться приемлемых результатов в сжатые сроки очень тяжело. Для инвестирования в энергосбережение существуют различные фонды и программы, созданные в рамках федеральных и региональных программ энергосбережения, и некоторые из них реально действуют. [4]

Таким образом, разработанная и утвержденная инвестиционная программа является готовым планом для реализации в жизнь мероприятий по энергосбережению.

Использованные источники:

1. Фокин В.М. Основы энергосбережения и энергоаудита. - 2006, "Издательство Машиностроение-1". - с.256
2. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
3. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». – 2014.– № 1-2(10). – С. 339-342.
4. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. - 2015. - № 3 (83). - С. 461-464.
5. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – С. 363-366.
6. Воробьева Т. С., Москалева Е. Г. Энергетический менеджмент как одно из направлений повышения уровня энергоэффективности Российской экономики // Экономика и социум. 2015. № 1 (14). –<http://www.iupr.ru>
7. Москалева Е. Г., Дергунова Е. О. Стратегия управления эффективным ресурсопотреблением // Экономика и социум. 2015. № 1 (14). – <http://www.iupr.ru>
8. Логинова Е. В., Москалева Е. Г. Влияние мероприятий по энергосбережению на финансовые результаты предприятия // Экономика и социум. 2015. № 1 (14). – <http://www.iupr.ru>

*Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент*

*Нарватова В.М.
студент 4го курса
экономический факультет
МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ПРИМЕНЕНИЕ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ НА ПРИМЕРЕ ИП КФХ «НАРВАТОВ М.В.»

Невысокие результаты развития отрасли растениеводства связаны именно с недостаточностью внимания к использованию и развитию инноваций. Значительная часть инновационных технологий растениеводства представляет собой внедрение высокопродуктивных сортов зерновых и зернобобовых культур, разработку системы земледелия и интенсивных технологий их производства, что обеспечивает дополнительный урожай сельскохозяйственных культур.

Эффективность производства продукции растениеводства, с одной стороны, играет важную роль, обеспечивая продовольственную безопасность страны, а с другой стороны, определяет высокий уровень доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей и соответственно работников аграрного сектора, поэтому и не требует особой дополнительной аргументации. Несмотря на то, что в настоящее время большое внимание государство уделяет развитию отрасли животноводства, одним из важнейших показателей состояния продовольственной безопасности страны и мира является динамика среднедушевого производства зерна.

Инновационные технологии - это разработанные и внедренные инновации нового или усовершенствованного технологического процесса производства. Основа их развития определяется научной, технологической, организационной и экономической деятельностью. Инновационные технологии являются главной составляющей инновационного проекта.

Организационно-технологические и экономические основы ресурсосберегающих технологий в растениеводстве составляют следующие элементы:

- нулевая обработка;
- поверхностная обработка почвы (минимальная технология);
- рациональная организация трудовых процессов, например, отказ от отправки зерна с поля на ток, а затем на элеватор, способствующей резкому снижению его потерь; зерно с поля поступает непосредственно на элеватор, что позволяет снижать на 25% затраты на перевозку, доочистку, сушку и положить на хранение более качественную продукцию;
- биологизация земледелия, т.е. широкое использование нетоварной части урожая на удобрение, применение сочетания удобрений соломы с сидерацией, в результате чего достигается повышение урожайности сельскохозяйственных культур и плодородия почв;
- сотрудничество с поставщиками и иностранными фирмами, производящими средства защиты растений;
- коммерческих культур, базирующихся на использовании оптимальных норм высева, удобрений и интегрированной системе защиты посевов от вредных организмов; благодаря их неукоснительному соблюдению отпала необходимость в чистых парах, резко снизилась засоренность полей;
- подготовка кадров к работе на новой высокопроизводительной технике и внедрению инновационных процессов.

Одним из путей снижения энерго- и ресурсозатрат является минимальная обработка почвы. Опыт показывает, что это не приводит к снижению культуры земледелия, особое значение здесь имеют новые комбинированные агрегаты. Например, при применении плоскорезной обработки почвы затраты топлива могут снижаться в 5-6 раз, значительно повышается производительность и, что очень важно, выигрывается время.

На основании исследований отдела внедрения новых технологий и научных достижений в растениеводстве Департамента аграрной политики рассмотрим в сравнении экономическую эффективность производства озимой пшеницы при урожайности 40 ц/га (по непаровым предшественникам) по традиционной, минимальной и нулевой технологиям на примере ИП КФХ «Нарватов М.В.» Рузаевский район Республика Мордовия (таблица 1).

Таблица 1 - Экономическая эффективность производства озимой пшеницы на планируемый урожай 40 ц/га (по непаровым предшественникам) на примере ИП КФХ «Нарватов М.В.»

Показатели	Традиционная технология	Минимальная технология	Нулевая технология
Количество технологических операций	14-15	11-12	9-10
Затраты на 1 га (р.) / всего:	6 520	5470	4 750
В том числе: ГСМ	912	492	285
удобрения	1210	1210	1210
ХСЗР	327	327	717
Себестоимость (р./т)	1630	1368	1 187
Прибыль с 1 га (при цене 2800 р./т)	4 680	5 728	6 452
Рентабельность производства, %	71,8	104,7	135,9
Экономия затрат на 1 га, р.	X	1050	1770

Минимальная технология возделывания заключается в сокращении технологических операций до 11-13 по сравнению с традиционной технологией, которая включает 15-16 операций, а при нулевой обработке количество технологических операций сокращается до 9-10.

Таким образом, сокращение операционных технологий возделывания зерновых культур ведет к снижению затрат на 16% по минимальной технологии и на 27% по нулевой технологии, что связано с сокращением затрат на ГСМ соответственно на 46 и 69%, а применение химических средств защиты растений (ХСЗР) по нулевой технологии возрастает в 2 раза. Однако это не повлияло на низкие показатели себестоимости зерна. Прибыль при одинаковом уровне цен реализации зерна возросла по технологиям на 22 и 38%. Рентабельность производства по традиционной технологии составляет 71,8%, по минимальной и нулевой она достигает 104,7 и 135,9%. Экономия затрат на 1 га составляет соответственно по технологиям 1 050 и 1 770 р.

Проанализируем структуру затрат при минимальном и нулевом технологиях (рисунок 1, 2). В структуре затрат при различных технологиях выращивания озимой пшеницы наибольший удельный вес занимают затраты на оплату труда, причем при минимальной технологии данная статья затрат достигает 33%, а при нулевой - 30%. Значительные изменения наблюдаются

по таким статьям затрат, как ГСМ, - затраты снижаются с до 9 и 6%, затраты на ХСЗР достигают 15% при нулевой обработке. Затраты на семена возрастают на 3% при нулевой технологии. Незначительны изменения в затратах на удобрения, амортизации. Неизменными остаются затраты на ремонт и техническое обслуживание (12%) и прочие затраты (2%).

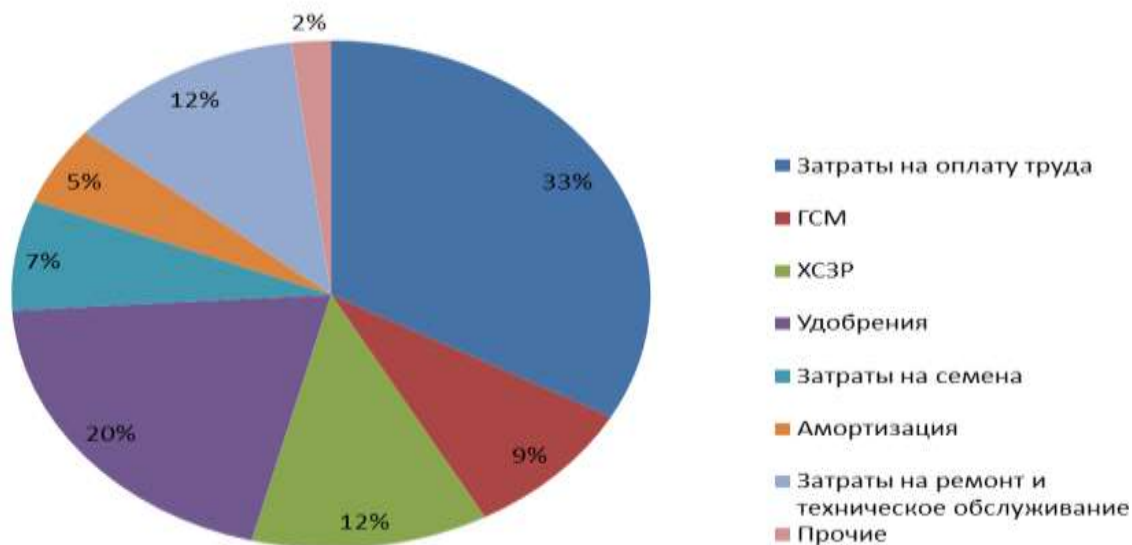


Рисунок 1 – Структура затрат производства озимой пшеницы при минимальной технологии

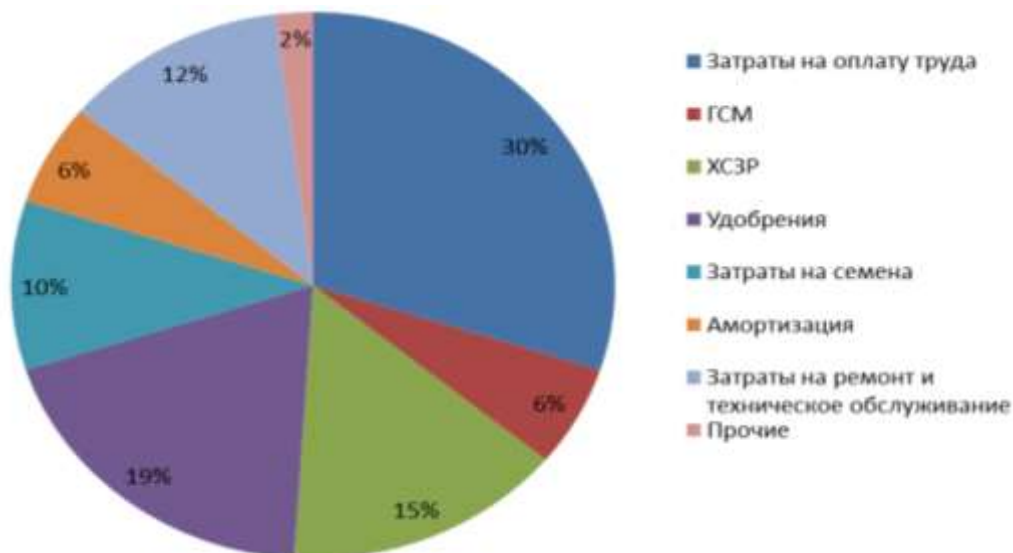


Рисунок 2 – Структура затрат производства озимой пшеницы при нулевой технологии

Применение ресурсосберегающих технологий производства продукции растениеводства - главный фактор высокой эффективности и рентабельности, это проявляется в совершенствовании, основных технологических операций в направлении высокой производительности труда и минимизации производственных затрат. Создание принципиально новых подходов в наращивании производства и реализации продукции с

максимальной выгодой заслуживает глубокого изучения и использования в работе сельскохозяйственных организаций.

Проведенные исследования показывают, что организации, обладающие примерно равными объемами трудовых ресурсов, капитала, земли, нередко добиваются совершенно разных экономических результатов, т.е., чтобы ресурсы производства использовались и комбинировались наилучшим образом, необходим фактор особого рода - предпринимательские способности.

Высокая предпринимательская активность руководителей и специалистов, их способность принимать и осуществлять неординарные управленческие решения является решающим фактором успеха наиболее эффективных сельскохозяйственных организаций и их способности внедрять инновационные технологии.

Использованные источники:

1. Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Москалева Е.Г., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф., Челмакина Л.А. / М. : Кнорус, 2012. 432 с.
2. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
3. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // «Экономика и социум». – 2014.– № 1-2(10). – С. 339-342.
4. Пиглицева Е. А., Москалева Е. Г. Возможности энергосбережения в пищевой промышленности Республики Мордовия // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2014. – С. 101-103.
5. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина// Экономика и социум. – 2014. –№ 1-1 (10). – С. 363-366.
6. Москалева Е. Г., Абдюшева А. Р. Анализ проблем и перспектив развития сельского хозяйства финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 354-361

*Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
Джораева Б.Ф.
студент 4 курса
направление подготовки «Экономика» (бакалавр)
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н.П. ОГАРЕВА»
Россия, г. Саранск*

ПРИМЕНЕНИЕ ФСА

Существуют несколько точек зрения по поводу применения ФСА. Одна группа пользователей считает данный метод простым и известным, но для них непонятна технология его применения, как в методологическом плане, так и в плане использования программных средств его поддержки. Другая часть считают его сложным для понимания и применения. А третьи не видят возможности его использования. Целью этой статьи является раскрытие проблемы функционально-стоимостного анализа как необходимого инструмента решения непосредственных задач управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Функционально-стоимостной анализ — это метод системного исследования функций объекта (изделия, продукции), направленный на минимизацию затрат в сферах проектирования, производства и эксплуатации объекта при сохранении (повышении) его качества и полезности.[3]

Другими словами, ФСА — метод технико-экономического исследования систем, направленный на оптимизацию соотношения между их потребительскими свойствами (качество функций) и затратами на достижения этих свойств.

Данный метод был применен в конце 40-х годов XX века Юрием Михайловичем Соболевым, инженером-конструктором Пермского телефонного завода, но как самостоятельный метод ФСА был введен в США в 1947 году в компании «Дженерал электрик» группой инженеров во главе с Л.Д. Майлзом.

Изначально, данный метод предназначался лишь для определения излишних затрат в существующих изделиях. Но постепенно, по мере освоения и распространения ФСА, данным методом начали пользоваться для предупреждения излишних затрат уже на стадии проектирования и производства объекта.

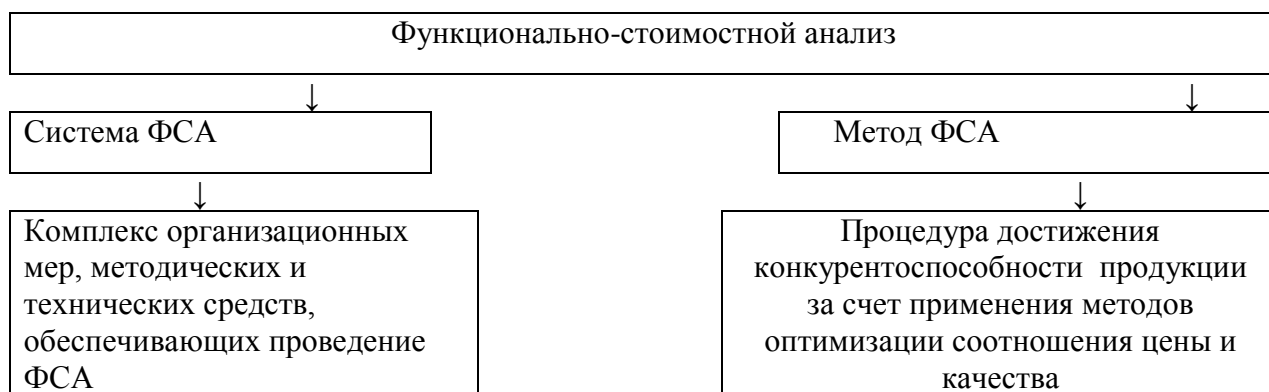


Рисунок 1. ФСА

ФСА принципиально отличается от других методов снижения затрат на проектирование, производство и эксплуатацию, так как в его основе лежит функциональный подход. То есть, рассмотрение объекта проходит не в его конкретной форме, а как совокупность функций, которые в ФСА трактуются как внешнее проявление свойств какого-либо объекта в данной системе проявлений в виде действий или состояний.[3]

Функционально-стоимостной анализ исходит из следующих идей:

- потребителя интересует не продукция как таковая, а польза, которую приносит данный продукт при его использовании;
- потребитель всегда стремится снизить свои затраты;
- интересующие потребителя функции можно выполнить различными способами, а, значит, с различной эффективностью и затратами;
- среди возможных альтернативных вариантов получения необходимых функций всегда существуют такие, в которых соотношение цены и качества является наиболее оптимальным.

Отсюда вытекают следующие основные положения функционально-стоимостного анализа:

1. Изучение и совершенствование объекта проводится через призму функций, который он выполняет;
2. Резервом снижения себестоимости является сокращение излишних затрат;
3. Излишние затраты связаны с нерациональным использованием материалов, с несовершенством производственного процесса или конструкции изделий, с устаревшей технологией производства, с ошибочными решениями и т. д.;
4. Задача ФСА — достижение функциональности объекта минимальными затратами, в интересах как производителей, так и потребителей;
5. Объектами ФСА могут выступать как изделия, так и технологии, организация производства, комплектующие элементы и материалы.

ФСА проводится в несколько этапов, представленных в таблице. [4]

Таблица 1.

Этапы проведения ФСА

Этапы ФСА	Содержание этапов
1. Подготовительный	<ul style="list-style-type: none"> · популяризация метода · построение организационной структуры ФСА · обучение специалистов ФСА современным методам решения технических задач · подбор объекта для проведения ФСА
2. Информационный	<ul style="list-style-type: none"> · сбор и систематизация информации · разработка структурной схемы объекта · определение издержек производства для составных частей объекта · выбор составных частей с высоким уровнем издержек
3. Аналитический	<ul style="list-style-type: none"> · определение функций составных частей объекта · распределение функций изделия · построение таблицы сопоставления коэффициентов значимости функции и их стоимости, · определение возможных путей снижения затрат
4. Творческий	<ul style="list-style-type: none"> · генерация идей (дивергенция, расширение границ) · трансформация полученных идей · конвергенция (сужение границ)
5. Исследовательский	<ul style="list-style-type: none"> - проведение испытаний - окончательный выбор решений - экономическое обоснование решений
6. Рекомендательный	<ul style="list-style-type: none"> · экспертиза полученных идей · оценка работоспособности · оценка экономической целесообразности · проверка наличия ресурсов для осуществления идей · оценка конструкторских, технологических и производственных возможностей производства
7. Этап внедрения	<ul style="list-style-type: none"> · согласование плана — графика внедрения рекомендаций ФСА с другими разделами плана повышения эффективности производства · контроль выполнения плана-графика внедрения · принятие мер по соблюдению плана-графика

На первом, подготовительном, этапе особенно важно определить объект изучения. К примеру, совершенствование или разработка объекта, выпускаемого в массовом порядке, может принести предприятию большую выгоду, чем разработка более дорогого изделия, производимого мелкосерийно. Это обуславливается ограниченностью имеющихся на предприятии ресурсов.

На информационном этапе необходимо собрать все данные об объекте (служебное назначение, технико-экономические параметры), а также о составляющих его деталях, компонентах. На этом же этапе проходит

обработка первичной информации, поступившая из конструкторских, экономических подразделений предприятия, и, затем, она преобразовывается в показатели качества и затрат и поступают к руководителю проекта.

Третий, аналитический этап, является одним из ключевых в ФСА и состоит из следующих действий:

1. Построение «дерева целей» и задач проектирования, включающее несколько уровней: I уровень — генеральная цель; II уровень — цели, исходя из требований и ограничений; III уровень — подцели; IV уровень — задачи (конструктивные, технологические, схмотехнические); V уровень — пути решения задач.

2. Построение укрупненной функциональной модели (ФМ).

ФМ — это описание объекта на языке выполняемых функций и их отношений, представляемое графом или матрицей связей. При этом на первом (верхнем) уровне располагаются главные и второстепенные функции, на втором — основные функции объекта, на третьем и последующих — вспомогательные функции объекта в целом и его составляющих. Пример ФМ приведен на рис. 2

3. Построение функционально-структурной модели.

Реализация функций проектируемого объекта осуществляется через его элементную базу. Каждая функция может обеспечиваться одним или несколькими элементами.

Такие элементы называют функциональными блоками изделия и обозначают A_i .

Необходимо зафиксировать все связи между функциями и функциональными блоками. Для этого строят функционально-структурную модель, которая отражает связь между функциями объекта, блоками, реализующими эти функции и затратами на их реализацию.

Функционально-структурная модель — графическое или матричное изображение объекта, получаемое путем наложения структурной модели, которая представляет из себя условное изображение (графы), отображающее структуру материальных элементов изучаемого объекта, на функциональную. (таб.2)

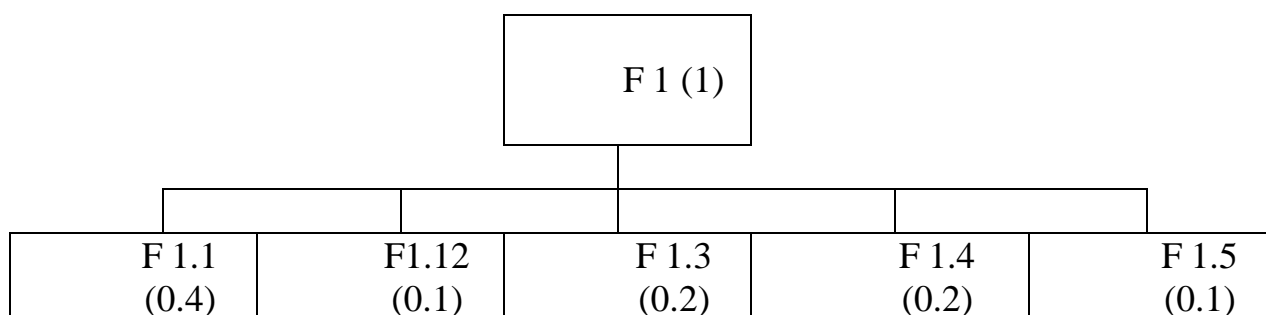


Рисунок 2. Функциональная модель

4. Определение значимости и относительной важности внутриобъектных функций (основных и вспомогательных).

5. Определение относительных затрат на функцию (вспомогательные и основные).

6. Построение функционально-стоимостной диаграммы (ФСД).

Степень соответствия затрат на реализацию функций и значимости (важности) каждой функции с точки зрения удовлетворения стоимости потребления изделия в целом определяются с помощью функционально-стоимостной диаграммы (ФСД).

Функционально-стоимостная диаграмма (ФСД) — совмещенный график для оценки соответствия значимости функций (в удовлетворении требований потребителей) и затрат на их реализацию, позволяющего выявить бесполезные и вредные функции. Верхняя часть диаграммы отражает распределение функций по значимости, нижняя — по затратам. Зоны диспропорций служат первоочередными объектами анализа и совершенствования.

Значимость функции, отн.ед.

	0,269		0.244			
				0.216		
					0.151	
	F 1.1	0.12	F 1.3	F 1.4	F 1.5	
		F 1.2				Функции
		0.15364	0.14230			
				0.25769	0.23076	
	0.21538					

Затраты на функцию, отн.ед.

Таблица 2. Функционально-стоимостная диаграмма

Затем, на творческом этапе проходит дальнейшая работа над возможными решениями снижения затрат, их оформление и тщательная обработка, в результате чего могут возникнуть новые решения, возможности расширения границ имеющихся идей, а также отсечение наименее пригодных.

На пятом этапе, рекомендательном, происходит непосредственный отбор наиболее приемлемых вариантов разработки и совершенствования изделий, которые максимально подходят для данного производства и максимально соответствуют поставленным целям. Для этого рассматривается соотношение цены потребления и обобщенного показателя качества. (1)

$$Wi = \frac{C_{nom} p_i}{Q_i} \rightarrow \min, \quad (1)$$

Цена потребления рассчитывается следующим образом (2):

$$C_{монр} = C_{пр} + Z_{эксп}^{год} * T_{сл}, \quad (2)$$

где: $C_{пр}$ — цена на приобретение изделия, д.е.;
 $Z_{эксп}^{год}$ — годовые эксплуатационные затраты, д.е.;
 $T_{сл}$ — срок службы (нормативный) изделия, г.
 Q_i определяется по следующей формуле:

$$Q_i = \sum_{j=1}^n p_{ij} * b_j, \quad (3)$$

где: p_{ij} — относительный приоритет i -го варианта исполнения РЭА по j -му критерию; b_j — относительная значимость j -го критерия.

Вариант, имеющий минимальное значение такого соотношения и будет признан лучшим (оптимальным).

И, наконец, на этапе внедрения проходит окончательное согласование плана-графика и последующий контроль за его реализацией.

Рассмотрев суть функционально-стоимостного анализа, нельзя не отметить насколько комплексно решается задача снижения затрат на проектирование, производство и эксплуатацию объекта. На всех стадиях учитывается множество показателей, соотношений, связей, результат анализа которых дает всестороннее представление того или иного решения задачи. На основе полученных данных, руководители способны принимать важные, а, главное, верные стратегические решения по:

- назначению цен на изготавливаемую продукцию;
- правильному сочетанию продуктов;
- выбору между возможностями изготавливать и приобретать;
- вложению средств в научно-исследовательские проекты, автоматизацию производства и т. д.

Благодаря полной и структурированной информации о функциях изучаемого объекта, компании удается:

- выявить и сократить объемы затрат, не добавляющие ценности продукции;
- большое внимание уделить управленческим функциям, таким как повышение эффективности дорогостоящих операций.

Проведение ФСА на предприятии сопровождается значительными затратами как времени, так и ресурсов, но может обеспечить прибыль, в несколько раз превышающие затраты. Прибыль, полученная за последние 40-50 лет от внедрения данного анализа в деятельность предприятия, составила миллиарды долларов, сэкономленных в строительстве, на производстве, в государственных и муниципальных проектах и организации работ в большинстве развитых стран. К примеру, США потребовало

включать проведение ФСА во все проекты, доля финансирования которых из федерального бюджета превышает 25 млн. долл. Государственные агентства США в среднем на каждый инвестированный доллар получают более 20 долл. прибыли. Так, по данным Административно-бюджетного управления Нью-Йорка, за последние 16 лет использование ФСА сохранило Нью-Йорку сотни миллионов долларов. В США даже приняты специальные законы, обязывающие использовать ФСА при выполнении государственных заказов.

ФСА не стоит на месте, а активно развивается вместе с появлением новых технологий. Потому, в последнее время функционально-стоимостной анализ расширяется, используя интеллектуальные компьютерные программы. Они позволяют управлять знаниями и генерировать оригинальные идеи, а также, проводить их объективную качественную и количественную оценку.

В нашей стране имеются эффективные методы подъема производства на основе ФСА с использованием современных компьютерных и информационных технологий. Весь вопрос в том, когда ФСА будет востребован в промышленности, на производстве и когда на него обратят внимание государственные органы управления. Проблема состоит в нехватке профессионалов, владеющих этими методами. Для подготовки аналитиков стоимости, которые могли бы заменить специалистов, выехавших за рубеж или отошедших от дел из-за своей не востребованности, нужны время и деньги. А также, можно выделить следующие причины:

- недостаточная заинтересованность руководителей в данном методе, так как часто руководство рассматривает ФСА как «ненужную» прихоть финансового менеджмента;
- недостаточность финансовых ресурсов на проведение данного анализа;
- огромная трудоемкость работ по проведению ФСА;
- отсутствие на предприятиях маркетинговых служб.
- модель функций порой выходит слишком детализированной, а значит, сложной для поддержания как со стороны программных средств, так и персонала.

Поэтому, в заключении хотелось бы отметить, что отечественным руководителям предприятий, предпринимателям и менеджерам всех уровней стоит задуматься о внедрении ФСА в деятельность организации и об активном его использовании, вкладывая достаточно средств и проявляя большую заинтересованность в функционально-стоимостном анализе.

Использованные источники:

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Аверина О.И., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Москалева Е.Г., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф., Челмакина Л.А. / М. : Кнорус, 2012. 432 с.

2. Зарубежный опыт учета и анализа / В.В.Давыдова, Е.Г. Москалева, Н.А. Горбунова. – Саранск, 2011. 120 с. (2-е издание, дополненное и исправленное)

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

Янина Л.Н.

студент 5-го курса

ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

ОТРАЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О МЕРОПРИЯТИЯХ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрены проблемы энергосбережения и повышения энергетической эффективности на российских предприятиях. Выявлена и обоснована необходимость внедрения нового раздела бухгалтерской отчетности с целью повышения эффективности производства.

***Ключевые слова:** мероприятия по энергосбережению, затраты, эффективность, бухгалтерская отчетность.*

В современном мире необходимым условием сохранения жизни и развития цивилизации стало обеспечение человечества достаточным количеством энергии и топлива. Постоянное увеличение спроса на энергетические ресурсы, повышение тарифов на них, сокращение запасов природных ископаемых – все это делает энергосбережение важным и придает ему особое значение.

Под понятием «энергосбережение» принято понимать реализацию организационных, правовых, технических, технологических, экономических и иных мер, направленных на уменьшение объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их использования [1].

В настоящее время энергосберегающие технологии являются одним из ключевых направлений развития энергетической политики нашей страны. Принятый Федеральный закон от 23.11.2009 N 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" регулирует отношения по энергосбережению и повышению энергетической эффективности на территории Российской Федерации. В связи с этим, все предприятия обязаны проводить мероприятия по снижению энергозатрат.

Энергосбережение на предприятии должно организовываться при помощи внедрения программы по его обеспечению, включающей в себя

специальные мероприятия, проведение которых следует осуществлять в указанные сроки, при соблюдении определенных правил, требований и условий. Проводя мероприятия по энергосбережению, важно не только предотвратить убытки на предприятиях, но и позаботиться о состоянии окружающей среды, сохранении природных ресурсов [2].

Основные работы по энергосбережению следует вести в следующих направлениях:

- регулярные энергетические обследования предприятий (энергоаудит);
- организация учета потребления энергоресурсов;
- повышение уровня эксплуатации и технического обслуживания оборудования (организационные работы);
- модернизация оборудования и технологических процессов (малозатратные работы);
- замена существующего оборудования на новое, менее энергоемкое, и внедрение новых технологий.

Последовательность, в которой расположены эти виды работ, соответствует существующим законодательным требованиям и определяется возрастом требуемых объемов инвестиций и сроков реализации этих мероприятий.

В комплекс мер по достижению энергоэффективности предприятия входят организационные, правовые, экономические и технологические мероприятия, которые позволяют поэтапно оптимизировать работу систем энергопотребления (теплоснабжение, электроснабжение), уменьшить объем потребления энергоресурсов без снижения полезного эффекта от их использования. Одновременно, для управления технологическими процессами и контроля за энергопотреблением на предприятии внедряются системы автоматизированного учета и управления [3].

Опыт показал, что правильная организация учета энергопотребления позволяет экономить 5 – 10 % энергоресурсов без дополнительных мероприятий в основном только за счет организации автоматизированной системы контроля и учета расхода энергии (мощности).

Так как повышение энергетической эффективности на предприятии регулируется и стимулируется на законодательном уровне, целесообразно было бы включить расходы на проведение мероприятий по энергосбережению и результаты проведенных работ в бухгалтерскую отчетность предприятия. Для этого в пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах необходимо добавить раздел «Мероприятия по энергосбережению и повышению энергетической эффективности». Рассмотрим на примере ОАО «Хлебозавод», как может выглядеть данный раздел отчетности.

Прежде, чем приступить к созданию нового раздела пояснений, необходимо выделить основные показатели, которые следует отразить в

отчетности. Главным образом нас интересуют расходы на проведение мероприятий по энергосбережению и полученная в итоге эффективность.

Затраты на проведение мероприятий по энергосбережению являются основным критерием для формирования программы повышения энергетической эффективности предприятия. В связи с этим, все понесенные расходы можно представить в следующем виде (таблица 1).

Таблица 1 - Система программных мероприятий и объемы финансирования

Наименование мероприятия	Затраты на проведение мероприятий по энергосбережению, тыс. р.		
	2012	2013	2014
Итого по всем мероприятиям:	611	880	1059
Технические мероприятия			
1. Энергосбережение в системе освещения			
1.1. Исполнение освещения в соответствии с действующими нормами, недопущение избытка или недостатка освещенности	165	204	153
1.2. Замена ламп накаливания на энергосберегающие (компактные люминесцентные, светодиодные лампы) - экономия электроэнергии до 70%	-	54	85
1.3. Замена люминесцентных ламп, на люминесцентные лампы повышенной энергетической эффективности - экономия до 5%	-	-	-
1.4. Замена пускорегулирующей аппаратуры (ПРА) низкого класса энергоэффективности на более энергоэффективную - экономия до 10%	129	-	184
1.5. Сегментация контуров освещения, с возможностью выключения как отдельного сегмента, так всего освещения - экономия до 10%	-	-	-
2. Энергосбережение в системе отопления			
2.1. Оснащение системы отопления прибором учета тепловой энергии - позволяет осуществлять качественный и количественный мониторинг энергозатрат, производить расчеты с теплоснабжающей организацией, в соответствии с действительным потреблением тепловой энергии	145	63	87
2.2. Проведение своевременной промывки, очистки системы отопления - экономия до 10%	98	136	98
2.3. Гидравлическая наладка, регулировка, организация регулярного технического обслуживания системы отопления - экономия до 10%	-	-	68
2.4. Автоматизация управления системой отопления, установка (оборудование) индивидуального теплового пункта (ИТП) - экономия до 25%	-	-	-
2.5. Проведение работ по снижению	12	160	-

теплопроводности ограждающих конструкций - своевременная оклейка окон, замена оконных рам на менее теплопроводные, утепление стен, чердачных и подвальных перекрытий - экономия 20-40%			
2.6. Замена неисправных радиаторов отопления, применение индивидуальных терморегуляторов, установка отражающих экранов - снижение энергозатрат до 15%	-	85	67
3. Энергосбережение в системе водоснабжения (холодного, горячего)			
3.1. Установка счетчиков для системы холодного и горячего водоснабжения	34	85	119
3.2. Сокращение потерь путем устранения всех утечек и точной организации своевременного обслуживания и ремонта системы водоснабжения	-	47	58
3.3. Применение экономичной водоразборной арматуры	-	-	-
3.4. Установка системы автоматической регулировки температуры горячей воды	18	-	52
Организационные мероприятия			
Назначение ответственного за проведение мероприятий повышения энергоэффективности	10	11	12
Проведение обучения энергоменеджера	-	-	-
Проведение энергетического обследования Объекта и составление энергетического паспорта (внесение изменений в энергопаспорт, корректировка плана по энергосбережению)	-	-	35
Оптимизация работы системы освещения, исключение нерационального использования, регулярное проведение очистки и регулировки светильников, децентрализация выключения	-	35	41

Таким образом, мы видим, что ОАО «Хлебозавод» проводит различные работы по энергосбережению. В отчетном году расходы по проведенным мероприятиям значительно выросли, это объясняется тем, что предприятие с каждым годом усиливает свои работы по энергоэффективности, внедряя все новые и новые мероприятия.

Результатом проведения любых мероприятий является получение эффективности, и как следствие, увеличение прибыли. Следовательно, в новом разделе бухгалтерской отчетности необходимо также отразить информацию о полученной от проведенных работ экономии, как в денежных, так и в натуральных единицах. Наглядно это можно представить в следующем виде (таблица 2):

Таблица 2 - Экономия от реализации мероприятий, направленных на повышение энергетической эффективности

Наименование мероприятия	Вид энергетического ресурса	Затраты до проведения мероприятий			Затраты после проведения мероприятий	
		Ед. изм.	2013	2014	2013	2014
Замена неисправных радиаторов отопления, установка отражающих экранов	Тепловая энергия	Гкал	38645	40576	35939	36518
		тыс. р.	966	1 044	898	939
Замена ламп накаливания на энергосберегающие	Электроэнергия	тыс. кВт.ч	367200	352918	348840	335272
		тыс. р.	551	529	523	502
Установка счетчиков для системы холодного и горячего водоснабжения	Вода	куб.м	8325	7980	7908	7581
		тыс. р.	707	678	671	644

Из таблицы видно, что проведенные в 2013 и 2014 годах мероприятия по энергосбережению на ОАО «Хлебозавод» действительно уменьшают энергетические затраты, что в последствии положительно сказывается на деятельности всего предприятия.

Мероприятия по повышению энергетической эффективности на сегодняшний день это не только дань моде и красивые лозунги. Руководители компаний, заинтересованные в оптимизации затрат давно пришли к выводу что такие мероприятия являются реальными инструментами для повышения конкурентоспособности на рынке.

Проводимые работы по энергосбережению ведут к снижению потребления энергоресурсов при сохранении текущего объема производства, либо к увеличению объемов производства при сохранении текущего потребления энергоресурсов.

Таким образом, внедряя мероприятия по энергосбережению:

- предприятие получает экономический эффект, в виде снижения стоимости приобретаемых энергоресурсов
- снижается потребление энергоресурсов на единицу продукции, что повышает конкурентоспособность продукции на рынке;
- за счет модернизации оборудования снижается вероятность возникновения аварий, выхода из строя оборудования и другие факторы.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 23.11.2009 N 261-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [электронный ресурс] // Справочная правовая система

Консультант Плюс: [Сайт информационно-справочной компании]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

2. Аверина О. И., Москалева Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.

3. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // Экономика и социум. – №1-2(10). – 2014. – С. 339-342.

*Москаленко М.Р., к.и.н.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ВЗАИМООТНОШЕНИЕ НАУКИ И РЕЛИГИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ: ПРОТИВОСТОЯНИЕ ИЛИ СОТРУДНИЧЕСТВО?

Аннотация. В работе рассказывается о проблемах взаимоотношения науки и религии в современном мире, рассматривается их предыстория. Анализируется, каким образом могут взаимодействовать наука и религия для решения проблем современного общества.

Ключевые слова: наука, религия, современная цивилизация

Взаимоотношения между наукой и религией в современном мире достаточно противоречивы и многоаспектны. Современная постиндустриальная цивилизация, построенная на культе рационального мышления, науки и разума, идее прогресса, обнаруживает удивительную потребность в религиозных институтах и вере в иррациональное, а религия продолжает оставаться важной составляющей духовно-нравственной сферы общества. Особенности этого явления будут рассмотрены в данной работе.

Отношения религии и науки всегда были достаточно сложны и противоречивы. В традиционных дохристианских цивилизациях – доколумбовая Америка, Египет, Индия, Китай, Античность – они часто носили синкретический характер, а научные знания были частью сакрального эзотерического учения, хранимого жрецами. Само противостояние между наукой и религией в Европе начинается в позднее Средневековье и усиливается в Новое время: христианский девиз «Верую, потому что нелепо» (Августин Блаженный) приходил в явное противоречие с идеалом экспериментального подтверждения как обоснованности любого научного знания.

Научная картина мира потеснила религиозную, и в XIX в. стало казаться, что религия как способ познания мира уйдет в прошлое, а впереди нас ждет век торжества науки, разума, прогресса. Естественно, что были философы консервативного направления, которые опасались, что

безрелигиозное будущее человечества может быть ужасным и мрачным. Так, например, русский мыслитель К.Н. Леонтьев полагал, что кризис Православия и распространение демократии ведут к усилению государства и установлению новых, еще более жестоких форм неравенства и нового, «сознательного поклонения деспотизму» [1, с. 45]. Мистически настроенные Ф.М. Достоевский и Д.С. Мережковский с тревогой отмечали, что вместо высоконравственного «Богочеловека» на историческую арену может прийти «Человекобог», который ассоциировался с Антихристом [2, 3]; особенно ярко и поэтично писал Д.С. Мережковский о возможном крахе христианской цивилизации и торжестве «Грядущего Хама».

Но общее направление прогнозов развития общества на базе триумфа научного мировоззрения и отказа от религии было радужным и оптимистичным. В XIX в. полагали, что религия с ее верой в недоказанное знание, догматичностью и стремлением контролировать массовое сознание является серьезным тормозом для развития науки. Призыв Руссо относительно церкви «раздави гадину» в некоторых обществах воплощался радикально и почти буквально (во Франции времен Великой Революции, в СССР в 1920-е гг., процессы гонения на традиционные религии были и в Китае времен Мао Цзэдуна).

В классической научной картине мира и развивающейся индустриальной цивилизации становится актуальной проблема поиска более эффективных методов познания мира, движущих им законов (прежде всего, естественнонаучных) и его преобразования. В этом плане религия и суеверия стали рассматриваться как препятствие, сдерживающее движение к познанию объективных научных законов развитию науки и образования. Поэтому часто в начале крупных проектов по модернизации общества страны догоняющей модели развития провозглашали радикальный разрыв с религиозной традицией, чтобы быстрее «осовремениться» и догнать соседей. Великая Французская революция стала своеобразным ответом Франции на «вызов» ушедшей вперед Англии (напомним, что одним из факторов социального взрыва во Франции стало то, что английские товары вытесняли с внутреннего рынка «отечественного производителя», в результате чего росли безработица и нужда). Про цивилизационные проекты «Советская Россия» и «Социализм с китайской спецификой» и говорить нечего – и той, и другой стране угрожала колониальная зависимость, и модернизационный рывок, «догнать и перегнать», был необходим им для самосохранения. Соответственно, данные проекты и нацеливались на привнесение в массы культуры научного познания, «осовременивания», и поэтому столь ярко и непримиримо они боролись с религиозностью.

Но в конце XX в. цивилизация, основанная на безграничной вере в науку и технический прогресс, столкнулась с рядом вызовов. Глобальные проблемы современности, кризис сциентизма, нарастающие социальные противоречия в современном мире, переосмысление основных проблем

бытия в культуре постмодерна – все это поставило под сомнение ценность научного познания. Кроме того, наблюдается кризис в самих естественных науках, прежде всего, в теоретической физике, связанный с тем, что некоторые научные проблемы не решены, а теории иногда противоречат друг другу.

Благодаря достижениям науки человечество создало оружие такой силы, что само может уничтожить всю планету. Возникает риторический вопрос: а надежны ли моральные ограничители, удерживающие от применения данного оружия?

XX, да и едва зарождающийся XXI вв. показывают невиданную ранее дегуманизацию искусства и культуры. Экраны и динамики современных СМИ зачастую заполнены либо бессмысленными рекламными слоганами (прямо призывающими к потреблению и задающие приоритет гедонизма), либо сюжетами с обилием насилия и агрессии.

И вновь оказались востребована такая важнейшая функция религии, как установление моральных ограничений и смыслообразующих ценностных норм.

Подводя итоги статьи, можно сделать следующие выводы:

1. Современная наука нуждается в морально-этической оценке своих действий. Полет мысли ученого, как правило, слишком радикален и революционен, направлен на научный прорыв, и исследователь часто не задумывается над последствиями опытов. В этом плане перед любым крупным ученым-новатором всегда стоит «призрак Франкенштейна». Кроме того, есть сферы научных исследований, прежде всего, в медицине и биологии, в которых дать однозначную моральную оценку тех или иных опытов и экспериментов достаточно затруднительно. Здесь благим пожеланием будет, чтобы общество отнеслось к ним осторожно и соблюдался главный принцип: не навреди;

2. Очень часто возможности науки опережают моральную зрелость человеческих обществ;

3. Религия в оценке достижений науки неизбежно консервативна, и не всегда данный консерватизм является здоровым;

4. Современная цивилизация имеет ряд достаточно порочных духовных принципов развития, которым часто бывает вынуждена служить и наука: «культ потребления», «гонка вооружений» и ряд других. В этом плане религиозные морально-этические нормы, направленные на аскезу, взаимное примирение, терпимость, способны быть важным фактором, сдерживающим данные деструктивные тенденции;

Использованные источники:

1. Леонтьев К.Н. Поздняя осень России. – М.: Аграф, 2000. – 335 с.

2. Мережковский Д.С. Л. Толстой и Достоевский. Вступление. [Электронный ресурс] // URL:

http://modernlib.ru/books/dmitriy_merezhkovskiy/ltolstoy_i_dostoevskiy/read/
(дата обращения 08.01.15);

3. Бердяев Н.А. Мирозерцание Достоевского. Глава 8. Великий Инквизитор. Богочеловек и человекобог. [Электронный ресурс] // URL: http://www.odinblago.ru/filosofiya/berdyayev/berdyayev_mirosozerc_dosto/8/ (дата обращения 08.01.15)

*Москаленко М.Р., к.и.н.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ФОРМИРОВАНИЕ ПАТРИОТИЗМА И ПОЗИТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ УЧАЩИХСЯ КАК ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. В работе рассматриваются вопросы воспитания патриотизма и формирования позитивной национальной идентичности у учащихся школ и вузов. Выявляются основные методологические положения развития данных мировоззренческих позиций.

Ключевые слова: патриотизм, национальная идентичность

Патриотизм и позитивная национальная идентичность являются ведущим духовным фактором национальной безопасности и способности страны к поступательному развитию. В истории любого государства можно найти этому множество примеров. Пожалуй, один из самых наглядных – это индустриальный рывок СССР в 1920-30-е гг.: практически все очевидцы отмечают дух подъема, патриотизма, самоотдачу и чувство личной ответственности за судьбы отечества, которые отличали настрой людей той эпохи. Именно патриотизм и потрясающая самоотдача людей позволили совершить рывок от «России во мгле» (по Г. Уэллсу) к индустриальной сверхдержаве с атомным оружием.

Либеральная оценка сталинских пятилеток, которая считает основным мотивом людей той эпохи страх перед репрессиями и принуждение со стороны командно-административной системы, совершенно необъективна и враждебна духу патриотизма. Но, к сожалению, именно она была навязана «поколению 90-х», которым история нашего отечества преподносилась «по Чаадаеву», как страны, во всех планах ущербной перед Западом. В 1990-начале 2000-х гг. в некоторых СМИ велась активная пропаганда исторической ущербности российской цивилизации, отторжение и неприятие собственной культурно-исторической традиции, («развенчивались» практически все исторические деятели России), а сам образ народа преподносился как исторически неуспешный. Радикальные западники старались в особенности развенчать советский период, и

слушателям (аудитории СМИ, студентам, школьникам) доказывалось, что Советский Союз являлся настоящей «Империей зла» (по М. Тэчер). Этим вносился глубокий раскол в массовое сознание, усиливался конфликт между поколениями, подрывались фундаментальные моральные ценности, поскольку уважение к собственной истории и культуре является основой духовного и нравственного здоровья личности и нации. Попытки очернить историю ведут к деградации общества, социальным расколам, поиску «образа врага» и разгулу экстремизма, следствием чего являются прямые угрозы национальной безопасности и социальной стабильности.

Поэтому формирование патриотизма и позитивной национальной идентичности представляется очень важной задачей. Значение этого духовного фактора для развития страны огромно: например, в послевоенном СССР идентичность себя как «народа-победителя» стала важным фактором сплочения всех наций, позволила в кратчайшие сроки преодолеть разруху, реализовать «космический проект» и добиться стратегического паритета с США (хотя стартовые возможности были несопоставимо хуже!). Каковы же должны быть основные положения формирования идентичности граждан России в многонациональном государстве, основанной на самоуважении и гордости за свой народ и как представителя определенного этноса, и как гражданина всей страны? Остановимся на некоторых из них:

1. Совершенно очевидным представляется признание таких культурных ценностей, таких, как патриотизм, гражданственность, уважение к исторической памяти своего и других народов, ведущими в формировании мировоззрения учащихся школ и вузов;

2. Акцентирование внимания на совместных исторических задачах, которые приходилось решать различным народам России во все периоды ее развития: киевский, московский, петербургский, советский, современный (самый наглядный пример – защита Отечества в годы Великой Отечественной), позитивная рефлексия исторического опыта, изучение взаимодействия культур различных этносов, населяющих Россию, на основе концепции толерантности и межнациональной солидарности.

3. Развитие у учащихся интереса к генеалогии для формирования целостной картины исторического процесса и собственной идентичности: выработка интереса к истории собственной семьи, историческим корням, видение взаимосвязи человека и эпохи. Данный подход формирует у учащихся уважение к семейным ценностям, осознание взаимосвязи эпох и поколений, ответственное отношение к созданию семьи, интерес и почтение к истории своего рода и исторической традиции. Учащимся может в качестве вариативного задания по выбору даваться описание в той или иной форме истории своего рода, места и роли своих прародителей в значимых общественно-политических событиях (например, Великая Отечественная война, индустриальные стройки XX века, которые затронули практически все семьи), и т.д.

4. Преподавание дисциплин гуманитарного профиля в целом и истории в частности с позиции историзма: восприятие исторического процесса во всем его многообразии, отказ от лженаучных дихотомий «тоталитаризм – демократия», «цивилизация – варварство» и др., которые деформируют сознание учащихся, задавая однобокое восприятие действительности (в котором отечественная историческая традиция часто выступает в невыгодном свете).

5. Отдельного внимания заслуживает работа с представлениями учащихся (да и массового сознания в целом) о постоянном технологическом отставании России от Запада. Здесь также необходим принцип историзма: ради объективности следует отметить, что Россия на протяжении как последних нескольких веков своей истории находилась в положении «догоняющей» страны, и главная цель научно-технического развития была подчинена оборонным задачам – не отстать от Запада в военном плане, чтоб не стать объектом колониальной экспансии. С этой задачей страна в целом справлялась, естественно, в ущерб развитию гражданского сектора экономики и общему уровню жизни населения. Развивать все сектора экономики на уровне ведущих государств планеты (таких, как, например, США, Великобритания и др.) у страны не было ресурсов (ни в дореволюционный, ни в советский период), что связано с историческими, климатическими, геополитическими факторами и особенностями. Тем не менее, есть масса примеров, которые позволяют говорить о достижениях отечественных ученых и инженеров, превосходстве их моделей над аналогичными зарубежными. К примеру, в годы Великой Отечественной войны СССР выигрывал у Германии «танковую гонку» и др. В истории отечественной техники есть масса материала для формирования позитивного образа нашей страны.

Реализация данных положений в преподавании гуманитарных дисциплин способна создать привлекательный образ нашей страны и формировать позитивную идентичность, основанную на самоуважении и гордости за свой народ.

Использованные источники:

1. Почему мы тоскуем по СССР? [Электронный ресурс] // URL: <http://i-gazeta.com/news/region102/18704.html> (дата обращения 10.01.15)

*Москаленко М.Р., к.и.н.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА: АЛЬТЕРНАТИВА ИЛИ ПОВТОРЕНИЕ ПРОЙДЕННОГО?

Вопрос о возможности предсказания тенденций и путей развития современного общества относится к числу «вечных» в науке. Изначально прогнозированием будущих событий занимались мифология и религия. Надо сказать, что служители культов древности, облакая свои прогнозы в форму поэтической метафоры, подходили к данной проблеме системно, и проводили анализ всей имеющейся в их распоряжении информации. Так, жрецы знаменитого Дельфийского оракула имели широкую сеть осведомителей в различных районах Греции и Малой Азии, и, прежде чем выдать какое-либо предсказание относительно развития политических событий или социально-экономической ситуации, тщательно анализировали поступающую информацию о самых различных сферах жизни античного общества.

В Новое время вопросы прогнозирования стали переходить в сферу научного знания, и возникла специфическая методология составления прогнозов: анализ тенденций, трендов, циклов и сценариев. Начали составляться гипотетические сценарии развития социально-политических и экономических тенденций в отдельных странах, регионах, и даже в масштабах всей планеты, и, соответственно, приниматься соответствующие планы преобразований согласно данным прогнозам. Прогнозная аналитика становится важной областью научного знания.

В постсоветской России в 1990- начале 2000-х гг. аналитики выделяли следующие возможные сценарии социально-политического развития [1; 2; 3]:

1. «Смутное время» □ преобладание дезинтеграционных процессов в социуме, нарастание хаоса, кризисное развитие экономики. Данный период может длиться неопределенное время, в течение которого страна находится перед различными альтернативами развития.

2. «Двуглавый орел» □ активное продвижение во власть людей из силовых структур и спецслужб. Возобладание имперских традиций во внешней политике и идеологии, сильное государство, возможно ограничение некоторых демократических свобод. Исторический аналог □ правление Александра III. Можно сказать, что с избранием президентом В.В. Путина ряд элементов данного сценария получили развитие.

3. «Долгое прощание» – развитие компрадорского олигархического капитализма по латиноамериканскому варианту, что, учитывая ряд самых различных особенностей России, будет вести к резкому сокращению

численности населения, падению экономической и политической мощи государства и в перспективе – к деградации социума, исчерпанию его ресурсов и исчезновению страны с политической карты мира.

4. «Русский медведь» – приход к власти агрессивно настроенных националистов.

5. «Либеральная Россия» – построение в стране гражданского общества и правового государства по западным стандартам, распространение либеральных ценностей. Но значительной частью авторов признается, что при внедрении западных политических институтов гражданского общества и демократии в России они выхолащиваются и становятся частью бюрократической системы, практически полностью теряя свои функции, и используются государством для легитимации власти [5].

6. «Возрождение России» – построение национальной модели капитализма с сохранением высокой степени социальной защиты населения, основных черт гражданского общества, цивилизационной самобытности.

Схожая типология сценариев в различных вариантах встречается во многих работах по социально-политическому прогнозированию. Если внимательно присмотреться к данным прогнозам, можно отметить, что они в своих основных чертах существовали еще в XIX в.

Сценарии «Смутное время» и «Долгое прощание» присутствуют в работах Вл. Соловьева (прежде всего, «Три разговора о войне, прогрессе и конце всемирной истории, со включением краткой повести об антихристе и с приложениями»), К. Леонтьева, апокалиптических предчувствиях философов «Серебряного века» (В. Эрн, Е. Трубецкой, В. Хлебников и др.), ряда мыслителей консервативного направления (славянофилы выдвигали эти варианты как альтернативу самобытному пути России). Данные образы будущего всегда выходили на первый план во времена системных кризисов, а в относительно спокойные эпохи занимали маргинальное положение.

Если рассматривать сценарий «Двуглавый орел», то он во многом созвучен концепциям сильного государства как левого, так и правого толка, куда можно отнести такие разнородные социальные идеалы будущего, как концепцию графа С.С. Уварова «Православие, Самодержавие, Народность», и проект декабриста П.И. Пестеля, и теории «идеократического» государства, предложенные позднее евразийцами. Сценарии «Возрождение России» и «Русский медведь» имеют своим истоком концепцию Филофея «Москва- Третий Рим», которая положила начало русскому мессианству и великодержавности.

Сценарии оптимистического развития делятся на почвеннический и западнический:

Почвеннический сценарий опирается на национальную традицию, противопоставление России и Европы (пожалуй, со времен Н.М. Карамзина и С.С. Уварова) до нынешней концепции «управляемой демократии». Отмечается, что установление либеральных институтов на российской почве

часто приводит к их искажению. Идеология патернализма и этатизма в данном сценарии служит важным моральным регулятором и социальным идеалом для разнородного и гетерогенного общества, фактором его интеграции и самоорганизации «сверху».

Западнический сценарий опирается на идентификацию России и Европы, восприятие Россией западных ценностей, политике вестернизации, отхода от самых негативных черт мобилизационного типа развития. При этом часто национальная традиция воспринимается как ущербная, и предполагается резкий разрыв с ней.

Возникающие в русской истории в течение последних двух веков альтернативы и проекты будущего общества и политической системы в общих чертах укладываются в вышеописанные сценарные модели. Если сейчас посмотреть на современные тенденции развития страны, то обнаружим, по большому счету, реализацию одного из данных сценариев.

Использованные источники:

1. Россия: опыт национально-государственной идеологии / В.В. Ильин, А.С. Панарин, А.В. Рябов; под ред. В.В. Ильина. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 231 с.
2. Россия на рубеже веков: выбор пути. Исторический аспект: Стенограмма семинара. Вып. 1. – Екатеринбург: Б/и, 1999. – 45 с.
3. Россия. Политические вызовы XXI века. Второй Всероссийский конгресс политологов. Москва, 21-23 апреля 2000 г. М.: РОССПЭН, 2002. – 959 с.
4. Гудков Л.Д., Дубин Б.В., Зоркая Н.А. Постсоветский человек и гражданское общество. М.: Московская школа политических исследований, 2008. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.free-book.info/download.php?skachat=1340> (дата обращения 10.09.14)

*Мохаммед А.К.М.
магистрант*

*Университет Мутанна
Ирак*

*Василёнок В.Л.
руководитель*

*Институт холода и биотехнологий
Россия, г. Санкт-Петербург*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В СИСТЕМЕ РЕГИОНА, ГОРОДА, КОРПОРАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются аспекты формирования управления финансовыми ресурсами, в системах региона, города и корпорации, принципы финансовой политики на региональном уровне и корпоративном.

Ключевые слова: управление, финансы, финансовая система, местные и региональные финансы, финансы корпораций

Эффективное функционирование регионального образования в современных условиях невозможно без создания современной системы управления финансовыми процессами, является безусловным условием для создания базы необходимой не только для выживания, стабилизации, но для роста и развития определенной территории. Одна из главных проблем современных региональных финансов в России, это прежде всего, зависимость от государственных финансов и отсутствие необходимой независимой финансовой базы на региональном уровне, которая бы дала возможность не только содержать бюджетную сферу, но и действительно проводить эффективную региональную финансовую политику направленную на удовлетворение потребностей территориальной общины.

Вопросам исследования финансовых аспектов управления регионом, городом, корпорацией, реформирования и совершенствования финансовой политики посвятили свои труды такие ученые как В. Билык, В. Геец, В. Удовиченко, Л. Тарангул, Н. Павловская, В. Баринов, Б. Пшик, В. Черевко, С. Дорогунцов, В. Стоян, Ю. Хвесик и др.

Сегодняшняя задача бюджетной политики состоит в поиске рычагов, способных ускорить темпы экономического роста и поддержать их на высоком уровне в течение длительного периода. Каждое звено финансовой системы определенным образом влияет на процесс воспроизводства, имеет свои, присущие ей функции. Так, финансы предприятий обслуживают материальное производство. Они участвуют в создании ВВП, распределяемый внутри предприятий и отраслей хозяйства. Через государственный бюджет мобилизуются ресурсы в основной централизованный фонд государства и происходит их перераспределение между отраслями хозяйства, экономическими регионами, отдельными социальными группами населения[1].

В целом, финансы охватывают широкий круг распределительных отношений, которые отражаются в различных денежных потоках.

Финансовые системы разных государств содержат общий признак - они представляют собой совокупность фондов финансовых ресурсов, которые различаются по методам их мобилизации и направлениям использования. С одной стороны, по внутренней структуре, финансовая система является совокупностью обособленных сфер и звеньев, которые отражают специфические формы и методы финансовых отношений. С другой стороны, за организационным строением, финансовая система является совокупностью финансовых органов и институтов, управляющих движением денежных потоков в государстве.

Итак, финансовая система - это совокупность взаимосвязанных между собой сфер и звеньев (ячеек) финансовых отношений, отражающих особенности мобилизации и использования финансовых ресурсов для удовлетворения экономических и социальных потребностей общества, имеющая соответствующий аппарат управления и правовое обеспечение.

В 1990 году законом о местном самоуправлении в России была введена система децентрализованных местных органов, это событие возложило большую часть ответственности с федерального/регионального правительства на органы местного самоуправления без предоставления им необходимых финансовых ресурсов. С этого времени обеспечение финансовыми ресурсами муниципальных образований и стимулирование развития инвестиций входит в функции федерального/регионального правительства. Изобразим на рис. 1 и рис. 23 взаимодействие финансовых институтов.

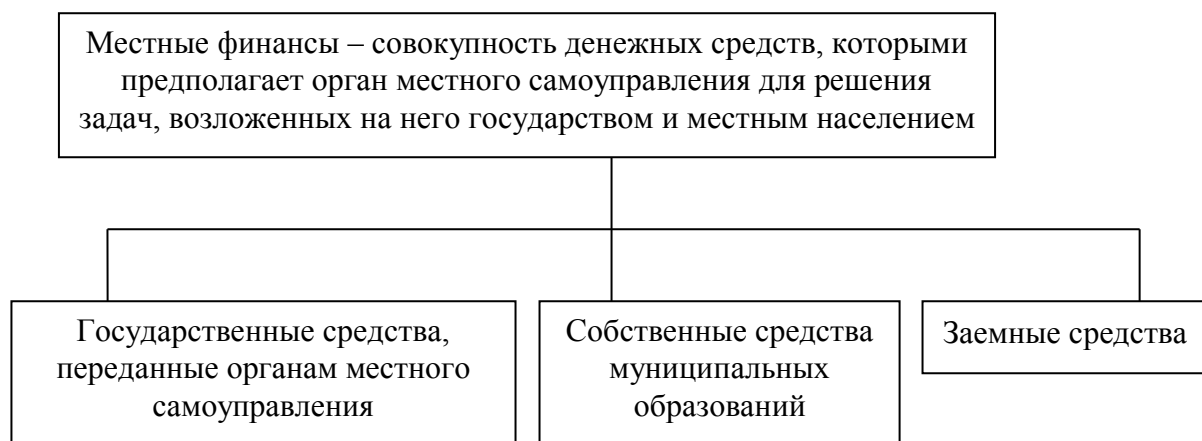


Рис. 12. Взаимодействие финансовых систем разных уровней[1]

Эффективное управление региональной экономикой возможно при условии достаточности финансового обеспечения структурных реформ, теоретического и методологического обоснования государственной политики воздействия на процессы формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Относительно финансовой системы города, то она охватывает существование расположенной на его территории всей инфраструктуры и проживающего населения. Финансовая структура города изображена на рис. 3.

В широком смысле, под финансами города следует рассматривать экономическую категорию, отражающую формирования (создания), распределение и использование той части фондов финансовых ресурсов экономических субъектов, которая направляется на выполнение основных функций города, на достижение высокого уровня благосостояния его жителей.



Рис. 2. Взаимодействие финансовых систем разных уровней[1]

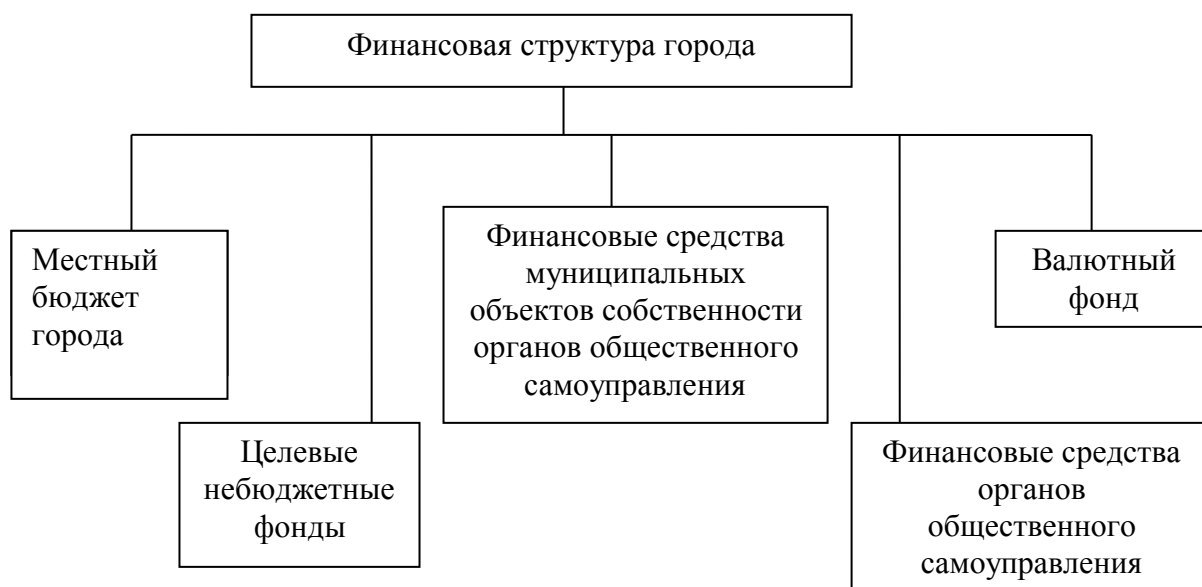


Рис. 3. Организационно-функциональная структура финансовой системы города

В более узком смысле финансы города рассматриваются как финансы местного самоуправления, то есть как система формирования, распределения и использования денежных и других финансовых ресурсов для обеспечения местными органами власти возложенных на них собственных и делегированных функций и задач.

Финансирование городского бюджета целиком и полностью зависит от функционирования хозяйственных субъектов на его территориях, например таких, как корпорации.

В крупных многоотраслевых корпорациях финансовые вопросы обычно решает управленческий персонал. Управление корпорацией получило название корпоративного управления (corporate management), а финансы финансово-промышленных объединений - корпоративных финансов. Управление финансами корпораций состоит из процедур разного уровня сложности и ответственности. Пример системы управления финансами корпорации представлен на рис. 4.

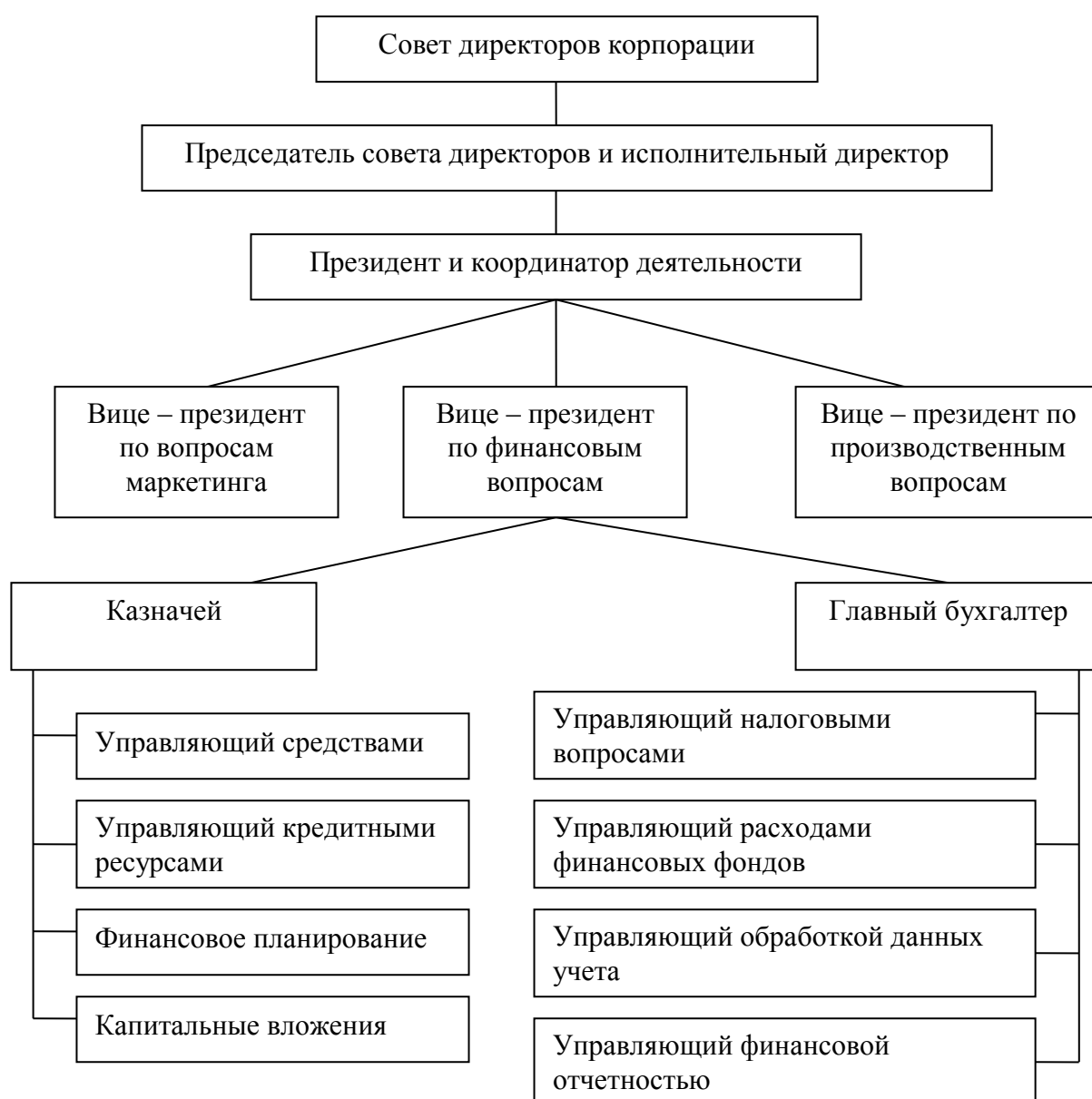


Рис. 45. Организация управления финансами корпорации

Финансы предприятий (в т.ч. и корпораций) являются источником финансовой системы страны, основной составляющей его экономики,

которые существенно влияют на финансовое состояние государства. Финансам предприятий принадлежит определяющее место в структуре финансовых отношений общества, потому что они в некоторой степени являются основными налогоплательщиками в бюджет и взносов в государственные целевые фонды регионов или городов.

Итак, совершенствование управления финансовыми ресурсами - это один из главных факторов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности, динамичного развития и стабильного функционирования предприятия, а финансовая состоятельность предприятий залог обеспеченности финансовыми ресурсами, как города, так и региона в целом.

Использованные источники:

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление [Электронный ресурс]. – Url: <http://vasilievaa.narod.ru/>
2. Ермасова Н.Б. Финансы - [Электронный ресурс]. – Url: <http://www.tinlib.ru/>
3. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Финансовый менеджмент: ЧАСТЬ I. Гатчина 2009 - [Электронный ресурс]. – Url: <http://finance-credit.biz/>

Literatura

1. Gavrilov A.I. Regional'naja jekonomika i upravlenie [Jelektronnyj resurs]. – Url: <http://vasilievaa.narod.ru/>
2. Ermasova N.B. Finansy - [Jelektronnyj resurs]. – Url: <http://www.tinlib.ru/>
3. Leont'ev V.E., Radkovskaja N.P. Finansovyj menedzhment: ChAST" I. Gatchina 2009 - [Jelektronnyj resurs]. – Url: <http://finance-credit.biz/>

*Мусульманкулова А.А.
старший преподаватель
НЭУ им.Т.Рыскулова
Казахстан, г. Алматы*

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

В рамках системы экологического менеджмента для практической реализации экологических целей и задач разрабатывается система конкретных мероприятий и действий, составляющая основу программы экологического менеджмента на предприятии. В программах менеджмента для каждого действия или мероприятия указываются ответственные исполнители, сроки реализации и необходимые финансовые и материальные ресурсы, включая источники финансирования.

При анализе экологической эффективности большое значение придается четкому описанию затрат. Зачастую серьезные финансовые вложения в природоохранные мероприятия рассматриваются как основной и единственный подход к оценке эффективности природоохранной деятельности. Решение состоит в том, чтобы умело использовать уже существующую информацию и методы оценки. Первичные данные ничего не значат без обработки и анализа.

Для совершенствования анализа данных и повышения их ценности используются следующие методы [1].

1 Сопоставление с планами и измеримыми целями. Простейший способ повысить надежность существующих систем – сопоставлять результаты работы с планами работ. На данном этапе это касается главным образом намеченных мероприятий.

Необходимо сопоставлять годовые показатели разных территориальных подразделений, что позволяет оценить качество планирования и повышать их финансовую и процедурную подотчетность. Когда в стране будут усовершенствованы методы планирования и внедрена практика установления целевых показателей, следует внедрить сопоставление результатов работы с этими целевыми показателями.

2 Углубленный анализ нежелательных событий. Повышение способности оперативно обнаруживать события, наносящие вред и повышающие риск для окружающей среды, часто является первым шагом на пути к совершенствованию деятельности. Зная частоту возникновения, характеристики и последствия конкретной проблемы, руководящие органы устанавливают приоритеты, распределяют ресурсы и корректируют свои инструменты. С точки зрения деятельности это значит, что природоохранным органам необходимо подсчитывать, например, количество аварий; число объектов без разрешений; число объектов, нарушающих условия разрешений, и т.д. Частота и распространение таких нежелательных событий могут определяться на систематической основе в отдельных сегментах регулируемого сообщества.

Кроме того, необходимо изучать характеристики нежелательных событий, в частности, кто стал причиной нежелательного события, где, почему и когда произошло событие и как долго сохранялась проблема. Понимание этого поможет устранить выявленные причины нежелательного события.

3 Использование коэффициентов и комплексных показателей. Необходимо развивать практику расчета коэффициентов и индексов, с тем, чтобы можно было сопоставлять показатели одного или разных видов и выявлять и интерпретировать взаимосвязи. Таким образом можно получать сведения, например, об эффективности того или иного вида деятельности или интенсивности воздействия на окружающую среду. Помимо этого, коэффициенты и индексы позволяют устанавливать взаимосвязи между природоохранной деятельностью и поведением регулируемого сообщества в плане выполнения природоохранных норм, с одной стороны, и социально-экономическими аспектами развития, с другой.

Комплексные показатели, такие как рейтинги природоохранной деятельности промышленных предприятий или рейтинги потенциала и

результативности деятельности компетентных органов, можно использовать в качестве дополнения к самостоятельным показателям.

4 Своевременность реагирования. Компетентные органы должны уметь определить своевременность реагирования – время, необходимое для того, чтобы среагировать на нарушение и достигнуть соблюдения требований.

Своевременность можно оценивать путем мониторинга трендов или, иногда, путем сопоставления фактических результатов с предписанными сроками реагирования. После этого устанавливается, было ли реагирование своевременным, путем сопоставления фактического графика реагирования с установленными сроками своевременного реагирования.

5 Показатели в динамике и их взаимосвязь с проведенными мероприятиями. Больше внимание следует уделять выявлению динамики изменения показателей, а также сравнительному анализу по секторам, регионам. Данные по динамике важны для оценки изменений, происходящих в деятельности во времени или в сопоставлении с ориентиром. Кроме того, динамику можно сопоставить с моментом применения того или иного инструмента воздействия на регулируемое сообщество, увязывая, таким образом, деятельность государственных органов с ответной реакцией природопользователей.

Информация об экологической эффективности служит двум основным целям. Первая – учет и отчетность. Вторая - помочь руководству совершенствовать программы и услуги. Оценив уровень эффективности, отметив тенденцию к росту или падению, руководство поймет на что в первую очередь надо обратить внимание и как действовать, а затем те же оценки покажут, улучшаются ли результаты благодаря выбранным мерам.

Для анализа экологической эффективности выделяют количественные и качественные методы оценки экологической эффективности [2].

Количественная оценка экологической эффективности включает систему критериев и показателей, которые учитывают требования казахстанского законодательства и содержатся также в методических материалах. К качественным методам оценки относят различные способы, в том числе метод управления по целям, оценка по качеству достижения поставленных целей, использование матриц оценки эффективности. В таблице 1 представлены основные недостатки и достоинства предложенных методов.

Рассматривая показатели эффективности на протяжении определенного периода, или сравнивая оценки разных подразделений, руководство может выявить потенциальные проблемы и возможности для совершенствования[3]. Обнаружив такие возможности можно найти новые методы совершенствования и новые уровни эффективности.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки методов анализа экологической эффективности деятельности предприятий

Преимущества	Недостатки
Количественные методы анализа экологической эффективности	
1. Возможность сравнения и наблюдения за изменениями 2. Соблюдение баланса между проблемными и демонстрирующими эффективность областями 3. Сопоставимость показателей 4. Своевременное изменение показателей для принятия соответствующих мер	1. Применение нормативов и стандартов лишь к некоторым видам работ 2. Наличие множества критериев эффективности, каждый из которых соответствует своей подцели 3. Не учитываются косвенные результаты, а используются в основном показатели, поддающиеся прямому измерению.
Качественные методы анализа экологической эффективности	
1. Проведение оценки по достижению поставленной цели. 2. Отдельные методы сформулированы таким образом, чтобы оценка была понятной неспециалисту, сопоставимой и воспроизводимой во времени.	1. Качественная характеристика показателя без количественной составляющей не всегда дает полную информацию для эффективной оценки

Таким образом, методы оценки эффективности различаются в зависимости от поставленных задач и имеющейся информации. Но при любом подходе общими для всех методов являются использование интегрированного системного подхода и использование понятных оценочных величин.

Использованные источники:

1. Оценка результатов природоохранного регулирования и контроля. Руководство для стран ВЕКЦА, OECD, 2009г, второе издание, исправленное
2. Т.В.Сокорнова. Подходы к оцениванию экологической эффективности. Ж. «Экология производства», 2006 №1, с.12-20
3. Рекомендации для предприятий СПб по заполнению и анализу упрощенной «матрицы» анализа системы экологического менеджмента предприятия, Санкт-Петербург, 2006.

*Мухаметзянова Э. Р.
старший преподаватель
Шамбазова А.Ф.
ФГБОУ ВПО БашГАУ*

Российская Федерация, г. Уфа

АНАЛИЗ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ ФГУП “УЧХОЗ “МИЛОВСКОЕ” БГАУ

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности предприятия и государства в целом. Поэтому прежде всего важно определить состав прибыли предприятия. Общий объем прибыли предприятия представляет собой валовую прибыль. На величину валовой прибыли влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности. [1]

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятий, являются:

-рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями;

-снижение ее себестоимости;

-повышение качества; улучшение ассортимента;

-повышение эффективности использования производственных фондов;

рост производительности труда.

К факторам, не зависящим от деятельности предприятий, относятся: изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию; влияние природных, географических, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции и др.

Под влиянием как тех, так и других факторов складывается валовая прибыль предприятий.

В составе валовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности прежде всего валовая прибыль включает прибыль от реализации товарной продукции, исчисленную путем вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг) налога на добавленную стоимость, акцизов и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость. Прибыль от реализации товарной продукции - основная часть валовой прибыли.

Во-вторых, в состав валовой прибыли включается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, т.е. Прибыль (убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе основного предприятия. [3]

Основную часть прибыли предприятие получают от реализации продукции, оказываемых услуг. Основными факторами, воздействующими на прибыль от реализации продукции работ и услуг, являются:

-объем и реализация;

-отпускные цены на реализованную продукцию;

-цены на сырье, материалы и услуги, участвующие в процессе производства (изменение себестоимости);

-структурные сдвиги в объеме реализованной продукции;

-изменение себестоимости реализованной продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции. [2]

Рассмотрим данные о валовой прибыли в ФГУП “Учхоз “Миловское” БГАУ

Табл.1 структура и состав валовой прибыли в ФГУП “Учхоз “Миловское” БГАУ

Наименование показателя	Валовая прибыль тыс.руб			Изменение 2011г. К 2013
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	
Валовая прибыль	2050	432	546	1504
Выручка	21327	21823	15089	6238
Себестоимость продаж	19277	21391	14543	4734

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в 2013 году по сравнению с 2011 годом валовая прибыль уменьшилась на 1504 тыс.руб. Это произошло за счет уменьшения выручки на 6238 тыс.руб., а также за счет уменьшения себестоимости продаж на 4734 тыс.руб.

Метод цепных подстановок – постепенная замена базисной величины каждого показателя на фактическую в отчетном периоде.

Рассмотрим влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя в 2011 и 2012 годах.

Показатели влияния факторов на изменение валовой прибыли

Показатели	Отчетный	Базисный	Отклонение	Усл. Обозначение
Выручка	21823	15089	-6734	Z
Себестоимость продаж	21391	14543	-6848	N
Валовая прибыль (убыток)	432	546	114	P

Исходная $p_0 = z_0 - n_0 = 21823 - 15089 = 432$;

условное $русл. = z_0 - n_1 = 21823 - 14543 = 7280$;

Конечное $p_1 = z_1 - n_1 = 15089 - 14543 = 546$.

Общее изменение валовой прибыли: $\Delta p = p_1 - p_0 = 114$.

В том числе за счет себестоимости продаж:

$\Delta p_n = русл. - p_0 = 6848$;

В том числе за счет изменения выручки:

$\Delta p_z = p_1 - русл. = -6734$;

Общее изменение составит себестоимости:

$\Delta p = \Delta p_n + \Delta p_z = 114$.

Таким образом валовая прибыль за рассматриваемые периоды увеличилась на 114 тыс.руб., за счет уменьшения себестоимости на 6848 тыс.руб.. Выручка снизилась на 6734тыс.руб.

Важнейшим фактором, влияющим на величину прибыли от реализации продукции, является изменение объема производства и реализации продукции. Чем больше объем реализации в конечном счете, тем больше прибыли получит предприятие, и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная. [3]

Использованные источники:

1. Игизова Д.М, Гирфанова И.Н. О показателях отчета о прибылях и убытках[Текст]/ Д. М. Игизова, И.Н. Гирфанова //Актуальные вопросы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: теория и практика. - 2009.-С.81-83.
2. Чеглакова С.Н. Анализ движения денежных средств, дебиторской задолженности и финансовых результатов[Текст]/С.Н.Чеглакова//Финансы и менеджмент. -2014.-№5.-С.83-95.
3. Ковалёва, А.М. Финансы[Текст]:учебник/ А. М. Ковалева.-4-е изд.,стер.- М. : «Финансы и статистика»,2005. -384 с.

Мухаметова А.К.

студент

физико-математический факультет

Филипенко Е. В., к.п.н.

научный руководитель, доцент

Стерлитамакский филиал

Башкирский государственный университет

Башкортостан, г. Стерлитамак

ФОРМИРОВАНИЕ ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ СОВРЕМЕННЫХ ПОДРОСТКОВ

Проблема формирования нравственных ценностей молодежи является одной из важнейших в условиях современного общества. Философский словарь дает следующее определение «нравственным ценностям – это «важнейшие элементы внутренней структуры личности, закрепленные жизненным опытом индивида, эта главная ось сознания обеспечивает устойчивость личности преемственность определенного типа поведения и деятельности, выражается в направленности потребностей и интересов» [3].

Нравственные ценности как система социальных установок, «способствует оптимизации поведения, позволяет личности удовлетворить свои основные потребности теми способами, посредством тех ценностей, которыми располагает общество» [5]. Усваивая ценности среды и превращая их в ценностные ориентиры, мотивационные силы своего поведения, человек становится активным субъектом общественной деятельности. Содержание ценностных ориентаций определено общественными

отношениями в таком виде, в каком эти отношения закреплены в общественном сознании, в эталонах культуры, в нормах поведения.

Очевидно, что объектом направленности человека могут выступать различные ценности. Так, например, В. П. Тугаринов делит ценности на три категории: духовные (образование, наука, искусство); общественно-политические (свобода, братство, равенство, справедливость); материальные (техника и материальные блага, которые могут выполнять функцию стимулятора индивидуально-психического развития лишь в совокупности с общественно-политическими и духовными ценностями) [6].

Д. А. Леонтьев приводит возможные группировки ценностей, объединенные в блоки по различным основаниям и представляющие собой своего рода полярные ценностные системы [4]. В частности, среди терминальных ценностей противопоставляются: конкретные жизненные ценности (здоровье, работа, друзья, семейная жизнь) - абстрактные ценности (познание, развитие, свобода, творчество); ценности профессиональной самореализации (интересная работа, продуктивная жизнь, творчество, активная деятельная жизнь) - ценности личной жизни (здоровье, любовь, наличие друзей, развлечения, семейная жизнь); индивидуальные ценности (здоровье, творчество, свобода, активная деятельная жизнь, развлечения, уверенность в себе, материально обеспеченная жизнь) - ценности межличностных отношений (наличие друзей, счастливая семейная жизнь, счастье других); активные ценности (свобода, активная деятельная жизнь, продуктивная жизнь, интересная работа) - пассивные ценности (красота природы и искусства, уверенность в себе, познание, жизненная мудрость).

Ценности в рамках педагогической науки рассматриваются в целостном воспитательном процессе как целенаправленной деятельности по формированию высоконравственной личности. Так, например, И.Ф.Харламов в качестве приоритетных ценностей выделяет: формирование отношение к идеологии и политике государства; отношение к Родине; труду; общественному достоянию и материальным ценностям; отношение к другим людям; отношение к себе. Формирование этих отношений, по мнению ученого, и есть цель нравственного воспитания учащихся.

В.А.Каракровский полагает, что в процессе воспитательной деятельности необходимо обращаться к ценностям фундаментальным, ориентация на которые и должна рождать в человеке добрые черты, высоконравственные потребности и поступки. Из всего спектра общечеловеческих ценностей он выделил восемь, таких как: Человек, Семья, Труд, Знания, Культура, Отечество, Земля, Мир. [2].

Т.И. Власова основу нравственных ценностей личности видит в воспитании: Добра, Красоты, Истины. Добро является показателем духовно-нравственного развития индивидуальности ребенка во благо человека и общества; Красота предстает как гармония проявления индивидуальных качеств и способности личности; Истина выступает гарантией

индивидуальной творческой самореализации в общей структуре социальной справедливости [1].

Формирование нравственных ценностей происходит в течение всей жизни человека, однако наиболее благоприятным периодом в формировании ценностей является школьный возраст. В подростковом возрасте начинает формироваться устойчивый круг интересов, который является психологической базой ценностных ориентаций подростков. Наблюдается рост интереса к вопросу мировоззрения, этики, морали, религии. Развивается интерес к собственным психологическим переживаниям и переживаниям других людей. Выражая сознательные отношения ко всем явлениям действительности, подростки выстраивают собственную систему ценностей по отношению к другим людям, обществу и самому себе.

Формирование системы нравственных ценностей школьников теснейшим образом связано с воспитанием и их социализацией. Решающая роль в этом процессе отводится как семье и ближайшему окружению подростка, например, друзьям, так и образовательным учреждениям, но не менее важным представляются окружающая школьника общественная среда, массовая культура в целом и другие социальные факторы, которые самым непосредственным образом влияют не только на социальное развитие личности, но и на формирование духовно-нравственных ценностей.

В связи с чем, очень важно в условиях общеобразовательной школы не только правильно организовать воспитательную работу, но и наполнить ее таким смысловым содержанием, которое бы способствовало развитию и гармоничному единению морального сознания подростков с их конкретными делами и поступками.

В целом же, при планировании и организации воспитательной работы, направленной на формирование у учащихся нравственных ценностей, необходимо учитывать тот факт, что все они, по сути, включают три компонента: наличие *морально-этических знаний*; внутреннее принятие и одобрение *этих знаний*; личностная *потребность поступать в соответствии с имеющимися знаниями (ценностями)*. Намечая связи между перечисленными компонентами, многие авторы также указывают на то, что лишь «органическое единство», «сплав» нравственного знания и позитивного личностного отношения к нему рождает у индивида, в конечном счете, потребность поступать в соответствии с этим знанием.

Таким образом, все названные выше компоненты должны быть учтены в воспитательном процессе. В этой связи наиболее перспективной моделью целенаправленного формирования нравственных ценностей будет, на наш взгляд, являться та, которая вычленяет значимые социальные аспекты и интегрирует их с индивидуально-психологическими сферами личности. В соответствии с этим, система нравственного воспитания должна выстраиваться с учетом и опорой на развитие всех сущностных сфер

человека, а именно: в *когнитивной сфере* необходимо формировать объем и глубину морально-этических знаний учащихся, их представления о гуманности, долге, чести и т.д. Нравственное просвещение достигает наибольшей эффективности тогда, когда знания сопровождаются эмоциональными переживаниями самих учащихся. Однако необходимо подчеркнуть, что этические знания трансформируются в нравственные феномены личности только тогда, когда превращаются в мотивы поведения, которые побуждают и направляют деятельность, придают ей личностный смысл. Вот почему в *мотивационной сфере* целесообразно формировать такие морально-этические константы как: стремление к доброте, справедливости, бережному отношению к близким людям, поиску идеалов, смысла жизни и т.д. С мотивационной сферой личности тесно связаны *волевая и деятельностная*, в которых следует развивать способность учащихся совершать нравственные поступки, умение критически оценить их, осознавать ответственность за собственное поведение и т.д. Включение школьников в социально позитивную деятельность способствует формированию осознанности совершаемых действий, стремлению воспитанников поступать в соответствии с принятыми нормами, установками и убеждениями.

Использованные источники:

1. Власова Т.И. Воспитание духовности школьников: состояние, проблемы, перспективы. // Мировой опыт организации и реализации воспитания детей и учащихся: Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – М.: Пед. общество России, 2001. – С. 68-70.
2. Караковский В.А. Стать человеком. Общечеловеческие ценности – основа целостного учебно-воспитательного процесса. М.: МП Новая школа, 1993. – 80с.
3. Краткая философская энциклопедия. М.: Издат. Группа «Прогресс» - «Энциклопедия», 1994. - 576 с.
4. Леонтьев Д. А. Очерк психологии личности. -М.: Смысл, 1997.
5. Соколов Э.В. Культура и личность. – М., 1972.
6. Тугаринов В. П. Теория ценностей в марксизме. -Л.: Изд-во ЛГУ, 1968. - 124 с.

Мухаметова Л.К.
студент
физико-математический факультет
Филипенко Е. В., к.п.н.
научный руководитель, доцент
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Башкортостан, г. Стерлитамак

РАЗВИТИЕ ЖЕНСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Статья 43 Конституции РФ гласит: «Каждый имеет право на образование». Сегодня нет дискриминации ни по расовой принадлежности, ни по социальному статусу, ни по половому признаку. Женщина имеет те же права и обязанности, что и мужчина. Более того, по данным Федеральной службы государственной статистики на 2003 год в высших учебных заведениях обучается больше женщин - 2967,9, нежели мужчин - 2260,8 [6]. Однако, известно, что таковой ситуация была не всегда, в связи с чем обратимся к истории женского образования в России.

Так, Леонтьев А.А. в статье «История образования в России от Древней Руси до конца XX века» упоминает, что уже «... в 1086 году в Киеве было открыто первое женское училище» [4;33]. Действительно, Анна Всеволодовна, сестра Владимира Мономаха, открыла девичье училище при Андреевском монастыре в Киеве. Дочь полоцкого князя Ефросиния в основанных ею монастырях обучала не только монахинь, но женщин-мирянок. В первой половине 16 века митрополит Данил в своих поучениях говорил, что обучение необходимо не только монахам, но мирянам - «отрокам и девицам» [1].

Ю.М. Лотман в своем труде «Беседы о русской культуре» пишет: «Знание традиционно считалось привилегией мужчин – образование женщины обернулось проблемой ее места в обществе, созданном мужчинами. Не только государственность, но и общественная жизнь строилась как бы для мужчин: женщина, которая претендовала на серьезное положение в сфере культуры, тем самым присваивала себе часть «мужских ролей», что было совершенно недопустимо и несвойственно для того времени и общества [5;100].

Вместе с тем женское образование в России начинает постепенно развиваться. Так, 5 мая (24 апреля) 1764 году по инициативе И.И. Бецкого и в соответствии с указом, подписанным Екатериной II открывается «Императорское воспитательное общество благородных девиц» (Смольный институт благородных девиц). Это общество, как говорилось в Указе, было создано для того, чтобы: «дать государству образованных женщин, хороших матерей, полезных членов семьи и общества».

«Воспитательное общество» было рассчитано на содержание 200 девиц «благородного звания». Обучение продолжалось 12 лет и делилось на

4 «возраста» по 3 года каждый. Девочек учили Закону Божьему, русскому и иностранным языкам, арифметике, рисованию, танцам, музыке и рукоделию. Во 2-м возрасте прибавлялись история и география, в 3-м – словесные науки, скульптура, архитектура, геральдика, физика. Воспитанницы последнего возраста по очереди назначались в младший класс для практического ознакомления с приемами воспитания и обучения[3;104].

Смольный институт сыграл огромную роль в развитии женского образования в России. Многие годы он служил образцом для устройства возможных женских заведений: пансионатов для девиц, женских институтов, частных женских пансионов. Позднее по образцу Смольного возникло 27 таких же учебных заведений во всех губернских городах.

После Екатерины II заслуга в изменениях женского образования принадлежала императрице Марии Федоровне (супруге Павла I). Реформа Марии Федоровны коренным образом меняла характер Воспитательного Общества. Широкие гуманно-общественные задачи, поставленные Екатериной II заменились более узкими, чисто женскими. Императрица признавала женщину «достойным и полезным членом государства» -- в качестве хозяйки. Поэтому вместо книги «О должностях человека и гражданина», которая читалась в Екатерининские времена, при императрице Марии Федоровне стали читать и объяснять книгу «Отечественные советы моей дочери». В ней говорилось: «Бог и человеческое общество хотели, чтобы женщина зависела от мужчины, чтобы она ограничила свой круг своей деятельности домом, чтобы она признавала свою слабость, и преимущество мужа во всяком случае и снискала бы его любовь и приязнь скромностью и покорностью» [7]. Главнейшей задачей образования Мария Федоровна считала воспитание матери, «добрых супругов и хороших хозяек». Необходимо отметить, что эта тенденция в образовании оставалась главной еще на протяжении нескольких десятилетий.

При Марии Федоровне помимо уже существовавшего Смольного института, были открыты Воспитательный дом (1797), Мещанское училище (1797), училище ордена св. Екатерины (1798) и др. [3].

С 1843 года в России начинают создаваться епархиальные училища - средние учебные заведения для дочерей духовенства. 19 апреля 1858 года в Санкт-Петербурге открывается первое в России женское среднее учебное заведение. Оно находилось под покровительством императрицы Марии Александровны и в ее честь получило название Мариинское женское училище. В 1862 году Мариинское училище переименовали в женскую гимназию. В дальнейшем по ее образцу создали женские гимназии в других городах. Таким образом, основание Мариинской гимназии в Петербурге положило начало существованию всей системы женского среднего образования в России.

Однако женское профессиональное образование во второй половине XIX века развивалось слабо, что объяснялось в первую очередь

неполноправным положением женщин в обществе, а царское правительство и либеральные деятели в области народного образования не видели необходимости давать женщине глубокую общеобразовательную и профессиональную подготовку. В связи с чем, женское образование пришло к полному противоречию с требованиями жизни. Выдающиеся русские педагоги-демократы К.Д.Ушинский, Н.И.Пирогов, Н.Г.Чернышевский, Н.А.Добролюбов, Д.И.Писарев резко критиковали систему закрытого привилегированного женского образования, её косность, узкословный характер, отрыв от реальной жизни, иноязычность обучения, пренебрежение к русской культуре, защищали общеобразовательный, открытый характер воспитания женщины, его бессловность, доступность. Более того, требовали воспитания женщины как человека, имеющего равное с мужчиной право на образование. К.Д. Ушинский в этой связи писал: «... мужчина и женщина - личности равноправные и равно ответственные, в интеллектуальном отношении они также равны, ... в природе женщины нет причин, почему бы она должна отставать в науке от мужчин. Если смотреть на женщину по-другому, видеть в ней, прежде всего, человека, равноправного во всех отношениях с мужчиной, то и взгляды на женское образование будут другими» [2; 132].

К началу XX века (1901г.) во всей России насчитывается только 129 небольших женских профессиональных школ, в которых было 9920 учащихся. Существующие в учебные заведения для профессионального образования женщин были обязаны своим учреждением преимущественно частной инициативе: открываясь и развиваясь без определенного плана, они оставались не объединенными и, в большинстве случаев, не имеют ни ясно выраженной цели преподавания, ни твердо установившегося учебного курса, ни соответствующей организации, ни прав, ни преимуществ.

Важным событием в истории женского образования явился первый Всероссийский съезд по вопросам образования женщин, который состоялся в 1912 году. На нем подвергалась расширенной критике существующая система образования женщин, строго встал вопрос о равенстве в правах женщин и мужчин в образовании.

Когда же происходит полное уравнивание прав на образование мужчин и женщин? После Октябрьской революции в 1918 году, благодаря «Декларации о единой трудовой школе», были ликвидированы не только классово-сословные учебные заведения, но и вводилось совместное обучение детей обоего пола.

Так, женское образование практически на несколько десятилетий утрачивает свое существование. Женщины не только приобрели равные права с мужчинами и стали «товарищами», но и равные возможности в выборе образования и дальнейшей трудовой деятельности. Однако сейчас, в XXI веке, современная женщина по-прежнему стремится не только к признанию полного равенства и равноценности в выполнении традиционно

мужских функций, но и делает все необходимое, чтобы достичь успеха в сугубо мужских сферах - бизнесе, карьере, политике, спорте и т.д. Вместе с тем материнство отодвигается ею на второй план, если оно не подкреплено всеми вышеуказанными успехами. Вполне очевидно, что подобная переоценка ценностей не может не сказаться на взаимоотношениях мужчины и женщины, на семье, на воспитании детей. И дело не в том, чтобы общество вернулось к принципу: "дело женщины – рожать и воспитывать", а в том, чтобы истинное предназначение женщины не утратило своей значимости в вечной погоне за материальными благами и общественным признанием.

Использованные источники:

1. Антология педагогической мысли Древней Руси и русского государства 14 - 17 веков. / Сост. С. Д. Бабишин, Б. Н. Митюрков. – М.: Педагогика, 1985. - 363с.].
2. Гончаров Н.Н. Педагогическая система К.Д. Ушинского. - М., 1979.
3. Днепров Э.Д., Усачева Р.Ф. Среднее женское образование в России. Учебное пособие. М., 2009. – 272с.
4. Леонтьев А.А. История образования в России от Древней Руси до конца XX века // Русский язык. Изд-во «Первое сентября». 2001.- №33.-С.33 - 38.
- 5.Лотман Ю.М. Беседы о русской культуре. Быт и традиции русского дворянства (XVIII-начало XIX века). СПб.: Искусство – СПб, 1994. – 758с.
- 6.Образование в России (данные Федеральной Службы Государственной Статистики).
:http://www.gks.ru/bgd/regl/b03_33/IssWWW.exe/Stg/d020/i020230r.ht
7. Шабаева М. Ф. История педагогики - М., 1986 – 479с.

*Мухранов Р.Н.
студент 3 курса
специальность «Государственное
и муниципальное управление»*

*Макова Т.И.
доцент
кафедра гражданского права
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург*

РОЛЬ КАЧЕСТВЕННОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕКА, КАК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

*Важно не количество знаний, а качество их.
Можно знать очень многое, не зная самого нужного.*

Толстой Л. Н.

Неизбежным следствием научно-технического прогресса являются возрастающие требования к качеству знаний выпускников высших учебных заведений. Поэтому роль профессионального образования в условиях современной действительности приобретает особую актуальность и

значимость. Сегодняшние выпускники, оказываясь в условиях жесткой конкуренции, должны продемонстрировать не только хорошую профессиональную подготовку, но и полностью соответствовать требованиям современной действительности. Это свидетельствует о том, что роль профессионального образования, к качеству которого предъявляются все более высокие требования, возрастает. Это обстоятельство, безусловно, находит отражение в организации учебного процесса, который не может оставаться неизменным.

Основным гарантом качественного профессионального образования, разумеется, должно быть, государство. Государство должно определять качество образовательных программ и услуг, которые предоставляют различные образовательные учреждения.

Проблема «вхождения» молодежи, получившей профессиональное образование, в рынок труда во многом обусловлена социально-психологическими факторами, связанными с тем, что представления выпускников о перспективах трудоустройства и о будущей трудовой деятельности в целом не всегда совпадают с реальной обстановкой на рабочем месте и реальным соотношением спроса и предложения на рынке труда. Зачастую это является следствием качества подготовки специалиста в процессе его профессиональной подготовки.

Для современного молодежного рынка труда характерно увеличение разрыва между трудовыми желаниями молодых людей и возможностями их удовлетворения. Если молодежь не имеет практического опыта работы, либо он недостаточен, данная категория граждан оказывается мало востребованной. А высокие требования с их стороны к оплате труда делают проблематичным поиск подходящей работы.

Выпускник системы профобразования должен владеть набором компетенций, обеспечивающих готовность к работе в динамично изменяющихся экономических условиях, возможность осмысленно воспринимать и критически оценивать социально-экономические процессы, прогнозировать их развитие, адаптироваться в них и, в идеале, влиять на эти процессы. В процессе подготовки специалиста главенствующую роль приобретает ориентация на развитие его личности и профессиональной культуры, позволяющая существенно облегчить процесс адаптации в профессиональной среде. Это требует серьезных изменений в обеспечении качества подготовки специалистов. Качественное профессиональное образование сегодня – это средство социальной защиты, гарант стабильности профессиональной самореализации человека на разных этапах жизни.

Качество образования зависит от значительного количества взаимодействующих факторов. При этом основным аспектом качества образования является адекватность результата образования существующим потребностям. В соответствии с этим под обеспечением качества высшего

профессионального образования предлагается понимать любую политику, систему или процесс, направленные на сохранение и повышение качества образовательного продукта, создаваемого специальными учебными заведениями.

Современная теория менеджмента склоняется к тому, что оптимальный уровень качества должен определяться клиентами, потребителями продукции и заинтересованными в её успешном производстве сторонами. Подобный подход к качеству получает всё большее распространение в профессиональном образовании Европейского Союза. В документах ЕС определяется, что качество образования «должно соответствовать ценностям, целям и задачам трёх групп пользователей: учащихся, покупателей образовательных услуг на рынке труда и общества в целом».

Сходное определение понятия «качество образования» дано в законе № 273-ФЗ Российской Федерации об образовании: «Качество образования – это способность образовательного процесса удовлетворять потребности организаций, учреждений, общества и государства в квалифицированных кадрах, а также удовлетворять потребности обучающихся в таком уровне знаний, умений и навыков, который позволит им быть востребованными профессиональной средой, успешно адаптироваться в социальной жизни, быть полезными обществу и государству».

Качество образования – это, прежде всего, совокупность качеств составных частей всей образовательной системы. В этом смысле можно считать, что система обеспечения качества является совокупностью средств и технологий, используемых для создания условий, гарантирующих достижение такого уровня подготовки специалистов, который отвечает заданным обществом нормативам, критериям или стандартам.

Р.Н.Мухранов в статье «Проблемы современной технологии высшего профессионального образования и возможные пути решения» выдвигает идею методики образования, которая заключается в подготовке студентами к лекционным занятиям, и когда преподаватель будет лишь дополнять тот материал, которого нет в учебных пособиях. Тем самым, поток новой информации удваивается: за счет того, что самостоятельно изучил студент дома, и за счет того, что рассказал преподаватель. Стоит согласиться, что при данной методике количество потраченного времени при подготовке к занятиям очень сильно увеличивается, за счет того, что необходимо подготовиться как к лекционным занятиям, так и к практическим. На взгляд автора, данная методика является более эффективной, несмотря и на тот факт, что многим студентам она не нравится.

В контексте обеспечения качества образования как его интегральный показатель рассматривается компетентность, которая определяется не суммой знаний и умений, а его готовностью к решению типовых

профессиональных задач в зависимости от уровня его образования, квалификации и мастерства.

Сегодня стало очевидным и то, что образование существенно расширяет границы способностей человека к трудовой деятельности. Оно позволяет ему не только правильно оценить ситуацию, но и принять оперативное решение и реализовать его. Кроме того, для современного производства характерна быстрая смена технологий и, следовательно, оборудования. В этих условиях возрастает потребность в работниках с более интеллектуальными трудовыми навыками и способностями. Практикой доказано, что адаптироваться к постоянно меняющимся условиям производства, быстро овладевать новой техникой и технологией могут помочь прежде всего знания. Все это требует нового отношения к образованию.

Исторически сложилось несколько подходов к определению эффективности инвестиций в развитие персонала предприятия и повышение его уровня квалификации. Сфера профессионального образования, преследуя основную цель – удовлетворение потребностей людей в образовании, в то же время формирует квалифицированную рабочую силу. Образование само по себе является духовной, социальной ценностью, как отдельного индивида, так и общества в целом. Квалифицированная рабочая сила находит применение своих способностей к труду в различных отраслях экономики и непосредственно участвует в создании национального дохода. Поэтому достижение главной цели профессионального образования обеспечивает социальный и экономический эффект.

Эффективность образования традиционно рассматривают как эффективность подготовки и эффективность использования специалистов, соответственно внутренняя и внешняя эффективность. Такой подход обусловлен тем, что стоимость образовательных услуг воплощается в квалифицированной рабочей силе, которая служит соединительным звеном между сферой профессионального образования и сферой общественного производства.

«Внутренняя» эффективность является ключевой оценкой эффективности образования. Большинство ученых трактуют «внутреннюю» эффективность как экономическую. Однако при этом среди них нет единого мнения по поводу методологии ее определения.

Таким образом, в контексте современных тенденций модернизации системы профессионального образования объект управления - качество профессиональной подготовки специалиста - рассматривается как степень соответствия результата процесса обучения требованиям - целям, предъявляемым потребителям образовательных услуг. Так же можно сказать, что современное высшее профессиональное образование имеет много изъянов и недочетов. Все же хочется, чтобы оно превратилось в подготовку высококлассных специалистов, которые будут асами в своем деле.

Ведь именно от того с какими знаниями выходит выпускник из Высшего учебного заведения и зависит функционирование различных сфер жизни общества.

*Мухтарова У.У.
студент 6 курса*

*ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный Аграрный
Университет»*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Система обязательного медицинского страхования Республики Башкортостан представлена Территориальным фондом обязательного медицинского страхования Республики Башкортостан, страховыми медицинскими организациями, медицинскими учреждениями, осуществляющими деятельность в рамках Территориальной программы ОМС, застрахованными гражданами.

Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Республики Башкортостан создан в 1993 году в целях реализации государственной политики в области обязательного медицинского страхования на территории Республики Башкортостан.

В соответствии с Федеральным законом от 29.11.2010 г. № 326 «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», перед Фондом поставлены задачи по управлению средствами обязательного медицинского страхования, предназначенными для обеспечения гарантий бесплатного оказания застрахованным лицам медицинской помощи в рамках программ обязательного медицинского страхования, в целях обеспечения финансовой устойчивости обязательного медицинского страхования на территории Республики Башкортостан.[1]

Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Республики Башкортостан – некоммерческая организация, созданная для реализации государственной политики в сфере обязательного медицинского страхования, осуществляет отдельные полномочия страховщика в части реализации Территориальной программы обязательного медицинского страхования.

Коллегиальным органом, определяющим основные направления деятельности Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Республики Башкортостан, является правление Территориальным фондом обязательного медицинского страхования Республики Башкортостан.

Права застрахованных граждан в системе обязательного медицинского страхования Республики Башкортостан разработаны в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Конституцией Республики Башкортостан, Основами законодательства Российской

Федерации об охране здоровья граждан, Кодексом Республики Башкортостан об охране здоровья граждан, Законом Российской Федерации «О медицинском страховании граждан Российской Федерации», Законом Республики Башкортостан «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Башкортостан», «О медицинском страховании граждан в Республике Башкортостан», а также другими нормативными актами.

Защита прав застрахованных граждан при оказании медицинской помощи преследует следующие цели:

- обеспечение гарантированного объема при надлежащем качестве и безопасности медицинской помощи;
- обеспечение доступности медицинской помощи;
- оперативное и объективное разрешение споров и конфликтов между пациентами и другими субъектами процесса медицинского обслуживания;
- обеспечение правовой и социальной защищенности пациентов.

Управление Территориальным фондом ОМС Республики Башкортостан осуществляется коллегиальным органом – правлением и постоянно действующим исполнительным органом – дирекцией Территориального фонда ОМС

С 1 января 2011 года вступил в силу Федеральный закон от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».

Полис обязательного медицинского страхования (полис) является документом, удостоверяющим право застрахованного лица на бесплатное оказание медицинской помощи на всей территории Российской Федерации в объеме, предусмотренном Программой государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи гражданам Российской Федерации.

Гражданам Российской Федерации, а также постоянно проживающим на территории Российской Федерации иностранным гражданам и лицам без гражданства полис выдается без ограничения срока действия.[1]

Лицам, имеющим право на получение медицинской помощи в соответствии с Федеральным законом «О беженцах», полис выдается на срок пребывания, установленный в их документах.

Временно проживающим на территории Российской Федерации иностранным гражданам и лицам без гражданства полис выдается на срок действия разрешения на временное проживание.[2]

Выбор страховой медицинской организации осуществляется гражданами самостоятельно.

Полисы, выданные до 1 января 2011 года независимо от названия страховой медицинской организации и срока действия, являются действующими до замены их на полисы единого образца.

С 1 мая 2011 года изготовление полисов единого образца организуется Федеральным фондом обязательного медицинского страхования.

В случае нарушения прав при получении медицинской помощи в медицинских организациях, работающих в сфере обязательного медицинского страхования, граждане вправе обращаться в соответствующие органы управления здравоохранением по подчиненности учреждения здравоохранения, в т. ч. в Министерство здравоохранения Республики Башкортостан. Порядок рассмотрения обращений граждан определен Федеральным законом от 02 мая 2006 г. №59-ФЗ "О порядке рассмотрения обращений граждан РФ".[3]

Таким образом, в Республике Башкортостан создана и динамично развивается система оказания медицинской помощи по медицинским стандартам.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29 ноября 2010 г. №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 19 февраля 1993 г. №4528-1 «О беженцах».
3. Федеральный закон от 02 мая 2006 г. №59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан РФ».

*Мырзаibraимова И.Р., к.э.н.
доцент*

*кафедра бухгалтерского учета и экономического анализа
Ошский государственный университет
Кыргызская Республика, г. Ош*

**ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ КАК
ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА И ИХ СООТВЕТСТВИИ С МСФО**

Аннотация: в данной статье рассматриваются особенности организации первичного учета в строительстве и их информационное обеспечение в соответствии с МСФО и основные учетные проблемы в этой отрасли.

Ключевые слова: МСФО, бухгалтерский учет, система организации учета, методология учета, учетная политика, реформа бухгалтерского учёта, теория и методика бухгалтерского учета.

В период после обретения суверенитета Кыргызстаном отсутствовали теоретические и методологические исследование, комплексно раскрывающие проблему организация учета в строительстве. Обеспечение населения жильем, отсутствие концепции и программы строительства жилья на перспективу привели к тому, что в новых условиях нужно было искать не только иные источники и пути развития строительства жилья, но и совершенствовать систему организации учета, анализ и контроль в отрасли соответствующая к требованиям МСФО.

В силу ряда технических и экономических особенностей строительства бухгалтерский учет в этой отрасли значительно отличается от бухгалтерского учета в других отраслях экономики [6.С.17-29].

На сегодняшний день бухгалтерский учет в строительстве в современном понимании есть информационная система, которая занимается сбором, регистрацией, обобщением информации о хозяйственных операциях строительного хозяйства и предоставлением финансовой отчетности заинтересованным лицам. Большинство строительных предприятий в особенности малые на сегодняшний день используют упрощенную форму учета, т.е. учет по принципу - «приход – расход», а в средних и крупных журнально-ордерную. В этой связи возникает необходимость организации системы учета в строительстве на основе МСФО с учетом его отраслевых особенностей, которая обеспечивала бы необходимой информацией для оперативного управления, составления налоговой декларации, бухгалтерской и статистической отчетности. И в частности МСФО 11 «Договоры на строительстве» являющимся основой организации учета в строительстве. Вопросы построения рыночных отношений в сфере недвижимости и адекватное учетно-аналитическое обеспечение недостаточно исследованы.

Осуществление бухгалтерского учета в строительных компаниях имеет ряд особенностей. Поэтому при ведении учета всегда возникает вопросы связанные с учетом признания дохода и расхода, налогообложения и составлением финансовой отчетности. Методология учета затрат в строительных компаниях в данное время желает быть лучше, поэтому наше исследование отражают некоторые аспекты организации бухгалтерского учета затрат в строительстве. Исследование теории и методики бухгалтерского учета в строительных компаниях наш взгляд следует отметить следующее:

1. Не выделена основа формирования бухгалтерского учета в строительстве в частности первичная документация нуждается в своем совершенствовании;
2. Действующий план счетов не совсем приспособлен для отражения необходимой информации для учета строительных операций;
3. При формировании учета движения основных средств не выделен учет амортизационных отчислений;
4. Аспекты учета арендованных основных средств используемые в строительных компаниях не нашли своего отражения;
5. Организация учета затрат не обеспечивает достоверность себестоимости строительных объектов по степени завершенности;
6. Руководство не уделяет внимания к формированию учетной политики в строительных компаниях;
7. Учет затрат на строительство не обеспечивает оценку полученного дохода законченных строительных комплексов;

Все вышеизложенное – это проблема в организации бухгалтерского учета в строительстве, которые нуждаются в их решении. На наш взгляд необходимо начинать с аспекта совершенствования первичных документов в строительстве. Документация в учете – это основа формирования учета. Бухгалтерский учет чисто документален сплошной по охвату, непрерывен во времени. Без документов ни одна бухгалтерская операция не может быть отражена в учете.

Совершенно справедливо отмечает профессор М.И.Исраилов, что сегодня учет становится средством эффективного управления организацией.

Управление организацией представляет собой процесс координации и регулирования ее деятельности для достижения поставленной цели.

Обязательным условием этого процесса является наличие необходимой информации, которая формируется различными службами организации. Важнейшей из них является бухгалтерия, осуществляющая бухгалтерский учет хозяйственной деятельности организации. Бухгалтерский учет – единственный источник документально обоснованной экономической информации о совершаемых хозяйственных процессах, о состоянии имущества и обязательств организации, о финансовых результатах ее деятельности.

До недавнего времени управленческой функцией бухгалтерии являлась контрольная функция. Выполняя эту функцию, бухгалтерия в ходе ведения бухгалтерского учета осуществляла контроль за соблюдением законности при совершении хозяйственных операций, правил приема и расходования товарно -материальных ценностей, правильным расходованием фонда заработной платы, за соблюдением кассовой и финансовой дисциплины, соблюдением установленных правил и сроков инвентаризации, своевременным взысканием дебиторской и погашением кредиторской задолженности и т.п.

В последние годы при сохранении контрольной функции существенно повышается значение информационной функции бухгалтерского учета. Сегодня бухгалтерский учет по праву занимает важное место в информационной системе предприятия. Увеличивается объем учетной бухгалтерской информации и требования к ней со стороны потребителей» [1].

В соответствии с Законом Кыргызской Республики «О бухгалтерском учете» от 29.04.2002 г. №76 бухгалтерский учет представляет собой систему сбора, измерения путем регистрации данных, обработки и передачи информации об активах, обязательствах, собственном капитале, доходах и расходах субъекта, посредством финансовых отчетов об определенном субъекте для принятия обоснованных решений[2]. Данное определение бухгалтерского учета содержит указание на ставшую одной из важнейших его функций – информационную. Акцент на эту функцию бухгалтерского учета сделан в определениях, сформулированных в различные периоды

времени в разных странах. Отмечают, Б.Нидлз, Х.Андерсон и др., что « в 1941г. Американский институт присяжных бухгалтеров определил бухгалтерский учет как искусство записи, классификации и обобщения счетов путем регистрации в денежных единицах сделок и событий, которые, по крайней мере, в какой – то части имеют финансовый характер, а также интерпретации полученных результатов». [8]

Р.Энтони, Дж. Рис пишут, «В 1970г. Американский институт присяжных бухгалтеров указал на функцию бухгалтерского учета, обеспечить количественную информацию, главным образом, финансового характера, о хозяйствующих субъектах в целях использования этой информации для принятия управленческих решений». [9].

Профессор Н.П. Кондраков считает, «Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций». [4].

Современный бухгалтер сосредоточен на конечных нуждах тех, кто использует учетную информацию для принятия решений, независимо от того, находятся эти лица внутри или за пределами организации. Бухгалтерский учет в современном понимании есть информационная система, которая занимается сбором, регистрацией, обобщением информации о хозяйственных операциях субъекта и предоставлением финансовой отчетности заинтересованным лицам.

В экономической литературе представлены и другие определения бухгалтерского учета, подчеркивающие его информационную функцию. Согласно им бухгалтерский учет – это система, которая осуществляет измерение и передачу финансовой информации об определенном хозяйствующем субъекте, и использование этой информации для принятия экономических решений. В связи с этим сегодня бухгалтерский учет называют языком бизнеса, всеобщим языком делового общения участников развитого рынка. Бухгалтерский учет является связующим звеном между хозяйственной деятельностью и субъектами управления, принимающими решения.

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета имеет свои уровни.

В первую очередь издан закон «О бухгалтерском учете» от 29 апреля 2002 г. №76 [2].

Бухгалтерский учет регламентирован и ведется на основ Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Еще 2001 году 28 сентября правительством издано Постановление Кыргызской Республики «О международных стандартах финансовой отчетности КР» № 593 от 28.09.2001 г. [7].

Постановлением государственной комиссии при Правительстве КР по стандартам финансовой отчетности и аудиту от 18 ноября 2002 года №28 утвержден План счетов бухгалтерского учета финансово- хозяйственной деятельности, а также методические приложения по его применению.

Профессор Т.Дж.Суранаев пишет, «Бухгалтерский учет является основой информационной базой, как для оперативного управления, так и для тактического и стратегического управления организации. На микро уровнях развитие производства имеет доминирующее значение для развития управления».

Поддерживая мнение ученого в обеспечении информационной базы необходимо оперативная обработка бухгалтерских документов. В этой связи следует пересмотреть и графики документооборота.

Сроки составления и прохождения документов, функций каждого исполнителя в составлении, оформлении и обработке документов их оперативность играют важную роль. Всецело зависит от графика движения документов, в его умелом и настойчивом выполнении наиболее эффективно должна проявляться роль бухгалтерии как организатора учета и контроля в организациях и компаниях [5.С. 60-62].

Все документы в бухгалтерию компании передаются в установленном порядке к определенному сроку для проверки законности отраженных в них операций, правильности оформления – полнота реквизитов, наличие подписей ответственных лиц. В бухгалтерии устанавливается график документооборота. И в частности положение «О документообороте в бухгалтерском учете» от 31.12.2002 г. №35, нуждается в своем совершенствовании.

Еще в 1997 году профессор М.И.Исраилов полагал, что «управленческо – информационные аспекты в системе бухгалтерского учета займут свое первенство». Стремительные темпы управления, обеспечение его оперативной информацией потребовали, оперативной обработки бухгалтерских документов. Ибо любое управленческое решение следует принимать на основе информации подтвержденной документом.

Профессор А.Л. Камышанов раскрывает, «основы документального обеспечения управления». Автором придерживается мнения, что учет и управление в условиях рыночной экономики обеспечивают достижения цели исполнения решения.

Характерная особенность бухгалтерского учета состоит в том, что он основан на строгом документировании хозяйственных операций. В соответствии с законом «О бухгалтерском учете» от 29 апреля 2002г. №76 КР основанием для любой записи в регистрах бухгалтерского учета являются надлежаще оформленные первичные бухгалтерские документы.[1]. Все хозяйственные операции, проводимые строительной компанией должны быть подтверждены соответствующими оправдательными бухгалтерскими документами.

Первичный бухгалтерский документ представляет собой письменное свидетельство о совершенной хозяйственной операции, имеющее правовое (доказательное, оправдательное) значение. Показатели бухгалтерского документа должны раскрывать содержание всей особенности этой операции, служить базой для оперативного управления и контроля за хозяйственными процессами, совершаемыми в организации, содержать информацию, необходимую и достаточную для записи на счета учета и подготовки информации для осуществления функций управления, а также для составления отчетности [3.С.31-35].

Существует понятие «первичный учет», однако более правильно назвать «начальный этап» учетного процесса на оформление документацией хозяйственных или бухгалтерских операций. Сегодня в условиях динамичного развития системы информации, на наш взгляд следует своевременное оформление документов, которые обеспечивают информацией управленца в принятии управленческих решений.

Основное направление получение оперативной информации – автоматизация учетных процессов и оформление документации на хозяйственные и бухгалтерские операции. Оформленная и зарегистрированная операция в документе используется как информация управленцами.

Н.Г. Белов утверждает, «Прежде чем рассматривать сущность и назначение учетной документации остановимся на логическом понимании терминов «документация» и «документ», которые в литературе и на практике, как правило отождествляются. Понятие «документация» означает процесс труда, связанный с оформлением операции соответствующим документом. Последний представляет собой вещь, предмет, письменное свидетельство отраженной операции».

З.В. Кирьянова считает, «документ (лат. documentum- доказательство) – письменное доказательство, свидетельство. Он является письменным подтверждением на право совершения хозяйственной операции, ее законченности и хозяйственной целесообразности».

Бухгалтерский документ, подписанный ответственными лицами имеет юридическую силу.

П.Я. Попковская пишет, «Документ (лат. documentum- свидетельство, доказательство) – это письменное свидетельство на правосвершение или подтверждение действительного осуществления хозяйственной операции, в котором заполнены необходимые реквизиты».

Основным способом оформления хозяйственных операций является документация.

М.Л. Макальская, А.Ю. Денисов полагают, «Документ – это письменное свидетельство совершенной хозяйственной операции, придающее юридическую силу данным бухгалтерского учета». Последнее будет подтверждено лишь тогда, когда документ будет подписан

ответственными лицами. Первичная документация дает возможность отражения в бухгалтерском учете. Понятие «документ» всеми авторами приводится аналогичное определение. А понятие «документация» является процессом оформления документа. Но вместе с тем документация является основным элементом метода бухгалтерского учета.

Все вышеуказанные авторы в своих исследованиях пишут, что документация является основным элементом метода бухгалтерского учета.

Профессор К.Т.Тайгашинова в своих исследованиях полагает, «Чтобы методология учета отвечала запросам пользователей, в основу концепции учета вначале следует положить понятие о предмете и методе бухгалтерского учета, затем принципы учета. При создании концепции системы теории бухгалтерского учета будет «стройная методология», где вначале ее будут положены определение предмета учета, затем метода учета и принципов учета». Действительно документы, являясь элементом метода бухгалтерского учета, обеспечивают учет в разрезе объектов учета. Так существуют документы учета денежных средств, документы учета движения запасов, документы учета объема выполненных работ и т.д. Сегодня эти учетные документы составляются на бумажных и машинных носителях информации, то есть на компьютере. Их принято называть унифицированными первичные бухгалтерские документы, предназначенные для оформления определенных хозяйственных операций (например, кассовых операций). Среди форм первичных учетных документов различают межотраслевые (межведомственные) – обязательные для применения без каких либо изменений и дополнений и рекомендованные как образцы, на основе которых любые компании могут разрабатывать собственные формы документов с учетом специфики их деятельности.

Затрагивая проблемы документации в учете как основы формирования учета, и подготовки информации управленцам в управлении компании следует особо обратить внимание на методологическую основу организации бухгалтерского учета.

Использованные источники:

1. Бухгалтерский Финансовый учет: учебник для студ.вузов, обучающихся по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Под ред. М. Исраилова - Б.: «Турар», 2012.-594с.
2. Закон «О бухгалтерском учете» от 29 апреля 2002 г. №76. КР Бишкек.
3. Давыдов, И.У., Кенешбаева, З.М. Проблемы оптимизации бюджетных отношений в Кыргызской Республике[Текст]/ Давыдов, И.У., Кенешбаева, З.М.// Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики, Сборник статей Международной научно-практической конференции 20 января 2015г./ г.Уфа, РФ.2015.С.31-35.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб.-М: ТК Вебли, Изд-во Проспект, 2006.

5. Мамазакиров Р.У., О способах рационального использования средств юридической техники в указах Президента КР//Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета// – 2010. Том 10 №4. С. 60-62.
6. Маматурдиев Г.М., Кенешбаева З.М. Особенности межотраслевого взаимодействия предприятий АПК в условиях рынка//Социальная политика и социология// г. Москва, РФ.2012.№2(80).С.17-29.
7. Международные стандарты финансовой отчетности КМСФО, 2009.
8. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1997.
9. Энтони Р., Рис Дж. Учет ситуации и примеры. М.: Финансы и статистика, 1997.

Оглавление

<i>Евдокимова Ю.В.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ	3
<i>Евстюхина М.С.</i> , РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ	6
<i>Евстюхина М.С.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ	12
<i>Егорцева Ю.Ю.</i> , О МЕХАНИЗМАХ БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ	19
<i>Елесина М.В.</i> , ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	27
<i>Елесина М.В.</i> , ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	33
<i>Елесина М.В.</i> , ГЧП В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ.....	37
<i>Елесина М.В.</i> , СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА НА ПРИМЕРЕ СОЗДАНИЯ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	39
<i>Елесина М.В.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ	44
<i>Елесина М.В., Рашкеева И.В.</i> , РАЗРАБОТКА РЕШЕНИЯ ПО СНИЖЕНИЮ УРОВНЯ ЗАГАЗОВАННОСТИ АТМОСФЕРНОГО ВОЗДУХА.....	46
<i>Ентураева Н.В.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО СОДЕРЖАНИЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КУРСОВ (МДК) ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ.....	50
<i>Ентураева Н.В.</i> , МОДЕЛЬ И МЕТОДИКА РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ МОДУЛЕЙ ПЕДАГОГАМИ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	62
<i>Еремина О. И., Гусева С.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ	69
<i>Ермак А.В., Давидович Т.В.</i> , ШАНХАЙСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	71
<i>Ермоченко А.Г.</i> , ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ НА РЫНКЕ РОССИИ.....	73
<i>Ершова И.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ РЕЧИ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ НА УРОКАХ РУССКОГО ЯЗЫКА	82

<i>Ефремова М.М.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И МЕРЫ ИХ ПОДДЕРЖКИ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА	84
<i>Жанукуева Д.О., Кулюшина Н.Е., Мамсиров А.Х.</i> , ВЛИЯНИЕ БРЕНДИНГА НА ТУРИСТСКУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА.....	90
<i>Жежеря Е.А., Кирова И.В., Попова Т.Л.</i> , АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ГРУЗОПЕРЕВОЗОК (2004 – 2013 гг.)	93
<i>Жежеря Е.А., Кирова И.В., Попова Т.Л.</i> , РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР (2004 - 2013 гг.).....	99
<i>Жирнов А.В., Турманидзе Х.Р.</i> , ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ	104
<i>Жирнов А.В., Перевозчикова О.С.</i> , МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	107
<i>Жирнов А.В., Быкова А.С.</i> , ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ РОССИИ, СТРАН ЕС, США, КАНАДЫ, АВСТРАЛИИ И НОРВЕГИИ	109
<i>Жирнов А.В., Шестакова И.А.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПАРКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ НА 2015 ГОД.....	112
<i>Жирнов А.В., Ершов К.С.</i> , ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И СБЫТА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	115
<i>Жирнов А.В., Ивахненко Д.Н.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ.....	119
<i>Жирнов А.В., Соколова Н.Н.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО «РАЙМОЛОКО».....	121
<i>Жук С.И., Нугуманов М.Р.</i> , УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ТОРГОВЛЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ.....	125
<i>Жукова Ю.В.</i> , ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ И СПОСОБЫ РАЗМЕЩЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА	128
<i>Жучков С.В.</i> , ПРОБЛЕМА РАЦИОНАЛЬНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК	130
<i>Заболотнов А.Ю.</i> , МЕСТО НАУКОЁМКОЙ ПРОДУКЦИИ В ОБЩЕСТВЕННОМ МНЕНИИ	134

<i>Заболотнов А.Ю.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО САМОСОЗНАНИЯ В РОССИИ	138
<i>Завьялова А.В.</i> , РОЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	142
<i>Завьялова А.В.</i> , НЕОБХОДИМОСТЬ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ... ..	147
<i>Завьялова Е.С.</i> , РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ	150
<i>Задорожний С.В., Иванов Д.С.</i> , ПРОБЛЕМА ДИВЕРСИФИКАЦИИ РИСКОВ ПОРТФЕЛЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ.....	154
<i>Задорожний С.В.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ	157
<i>Задорожний С.В.</i> , ПУТИ И МЕХАНИЗМЫ ПЕРЕХОДА РОССИИ ОТ ЭНЕРГО-СЫРЬЕВОГО К ИННОВАЦИОННОМУ, СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОМУ ТИПУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	160
<i>Зайцева Т.В., Игрунова С.В., Путивцева Н.П., Пусная О.П., Нестеров В.Г.</i> , ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА «ЛИЧНЫЙ ТРЕНЕР» ДЛЯ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ	164
<i>Заринова Г.М., Петрякова Т.А.</i> , ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ	171
<i>Захарова А.Г., Андреева Н.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) КАК РЕГИОНА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА	173
<i>Захарова Т.В., Романова Е.В.</i> , СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕСТУПНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ). ..	178
<i>Захарова А.Ю.</i> , МОТИВАЦИЯ ЛИЧНОСТИ.....	184
<i>Зверева Г.П., Оленин Г.Г.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ	187
<i>Зебелева А. В., Конченко К. К.</i> , КУБИНСКИЙ СОЦИАЛИЗМ: ИЗУЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ.....	190
<i>Зебелева А. В., Конченко К. К.</i> , КУБИНСКИЙ СОЦИАЛИЗМ: ИЗУЧЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ИДЕОЛОГИИ.....	192
<i>Зеленкина Т.Д.</i> , СЕМЬЯ, КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ МОЛОДЕЖИ	195

<i>Зеленкина Т.Д.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ АКТИВИЗИРУЮЩИХ МЕТОДОВ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ В РОДИТЕЛЬСКОЙ АУДИТОРИИ	198
<i>Зеленко Н.А., Якунина Ю.С.</i> , ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	201
<i>Зиангирова А.Р., Сираева Р.Р.</i> , МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ И УСЛОВИЯ ЕГО ПОЛУЧЕНИЯ	204
<i>Зиниша О.С., Дядюра Е.П.</i> , РОЛЬ И МЕСТО ОСНОВНЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	207
<i>Зиниша О.С., Репринцева Е.С.</i> , ПРОБЛЕМА КОНВЕРТИРУЕМОСТИ РУБЛЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРЕДПОСЫЛОК ЕЕ РЕШЕНИЯ	212
<i>Зиниша О.С., Алиева А.Р.</i> , ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	216
<i>Зиниша О.С., Боровинских Е.А.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОМПЛЕМЕНТАРНЫХ ВАЛЮТ	223
<i>Зиниша О.С., Вольвач Е.Э.</i> , ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ШОКОВ НА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ БАНКА РОССИИ.....	227
<i>Зиниша О.С., Зеленых А.А.</i> , ПРОБЛЕМА СТАБИЛИЗАЦИИ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	230
<i>Зиниша О.С., Казазиди Э.Я.</i> , ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО И РАЗВИТИЕ ЕЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	234
<i>Зиниша О.С., Кулич М.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН В ЕАЭС: ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ПРИОРИТЕТНОЙ ВАЛЮТЫ	240
<i>Зиниша О.С., Походина Е.С.</i> , ДОЛЯ РОССИИ В МИРОВОМ РЫНКЕ ЗОЛОТА	244
<i>Зиниша О.С., Усольцева Е.В.</i> , БАНК РОССИИ КАК МЕГАРЕГУЛЯТОР ОПЕРАЦИЙ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ.....	249
<i>Зиниша О.С., Шрамченко А.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	252
<i>Зиниша О.С., Шрамченко А.А.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ (НА ПРИМЕРЕ БРИКС).....	255
<i>Зияева Ш.Т., Аминов С.Д.</i> , ВЛИЯНИЕ ФИРУТАСА НА СОДЕРЖАНИЕ ХОЛЕСТЕРИНА И ТРИГЛИЦИРИДОВ В ОРГАНАХ КРОЛИКОВ ПРИ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОМ АТЕРОСКЛЕРОЗЕ.....	258

<i>Золотарь А.А.</i> , ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	266
<i>Золотарь А.А.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	272
<i>Зотова А. И., Сливаченко Д.Г.</i> , ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ В ПОВЫШЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	275
<i>Зотова А.И., Савенко О.Л., Савенко М.Н.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТУРБУЛЕНТНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	278
<i>Ибрагимова З.Ф., Гареева Д.Д.</i> , ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА.....	284
<i>Ибрагимова З.Ф., Нугуманова Г.А.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	286
<i>Иваненко Е.А.</i> , ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ.....	290
<i>Иванова Ю. В., Романенко Е.В.</i> , РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОМПАНИЙ.....	294
<i>Иванова Ю. В., Романенко Е.В.</i> , ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ.....	296
<i>Иванова Н.Е., Баева Е.О.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КУБАНИ	299
<i>Иванова Е.В., Сагадиева М.Т.</i> , ЭВТАНАЗИЯ.....	303
<i>Иванова А.Н., Сазанов О.В.</i> , ОСОБО ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	307
<i>Иванова Ю. В., Ковалева А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ.....	311
<i>Иванова Ю. В., Романенко Е.В.</i> , ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РФ.....	316
<i>Иванченко А.В.</i> , ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ	318
<i>Иванченкова Е.В.</i> , К ВОПРОСУ О КАДРОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ АПК БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	325

<i>Иванысь Д.А.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	329
<i>Иванысь Д.А.</i> , МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕФТЯНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	335
<i>Ивашкина С.А.</i> , ВОЗОБНОВЛЯТЬ ЛИ НАЛОГ НА БЕЗДЕТНОСТЬ?	344
<i>Ивлева Е.И.</i> , ПОНЯТИЕ «ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ» И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ.....	346
<i>Ивлева Е.И.</i> , УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА.....	351
<i>Ивлева Е.И.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ МОЛОДЕЖИ РОССИИ.....	354
<i>Игнатъев В.М., Стрюкова А.Г.</i> , О ПОТРЕБЛЕИИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В РЕГИОНАХ РФ.....	357
<i>Игнатъев В.М., Круду Д.Б.</i> , КОНТРОЛЛИНГ – ИНСТРУМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТА	361
<i>Игнатъев В.М., Потоцкая Е.А., Шум В.А.</i> , О ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ.....	367
<i>Игнатъев В.М., Мироненко А.А.</i> , КЛАССИФИКАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ	383
<i>Игнатъев В.М., Шум В.А.</i> , О ПРОГНОЗИРОВАНИИ ДАННЫХ.....	389
<i>Изотова А.Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАНДРЕЙЗИНГА В РОССИИ.....	397
<i>Изотова А.Ю.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ОПЫТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗАПАДНЫХ СТРАН.....	400
<i>Изотова А.Ю.</i> , СПЕЦИФИКА НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ В РОССИИ.....	403
<i>Ильиных И.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	407
<i>Ильиных И.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	410
<i>Ильиных И.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	413
<i>Ильиных И.А.</i> , РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ	417

<i>Илюхин И. Р.</i> , СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАУКИ ФИНАНСОВОГО ПРАВА В РОССИИ.....	421
<i>Индерейкина Е.В., Романенко Е.В.</i> , ОПАСНОСТИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	437
<i>Индерейкина Е.В., Романенко Е.В.</i> , БАНКОВСКАЯ РЕКЛАМА	439
<i>Индерейкина Е.В., Ковалева А.А.</i> , МОДЕЛИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	441
<i>Инчина И.Я.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	446
<i>Иревлина А.В., Ковалева А.А.</i> , ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ.....	450
<i>Искакова Д.Н.</i> , РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	454
<i>Исламова З.Р., Мулюкова В.Р.</i> , ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ЖКХ	457
<i>Исламова З.Ф.</i> , РАЗРАБОТКА ТАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	460
<i>Исламова З.Ф.</i> , РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	466
<i>Исламова З.Р., Мусина А.А.</i> , ПРАВИЛА ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ЭЛЕКТРОННОГО АРХИВА	473
<i>Кабирова Р.Р., Романенко Е.В.</i> , МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....	476
<i>Казакова В. С.</i> , ДРЕВНЕРИМСКИЙ УЧЕТ	478
<i>Калемина Ю.В.</i> , ПОНЯТИЕ И ВИДЫ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ	482
<i>Калиничева Ю.А., Калиничев А.А.</i> , ВИДЫ БИРЖЕВЫХ ОПЕРАЦИЙ	487
<i>Калиничева Ю.А., Калиничев А.А.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	490
<i>Калиничева Ю.А., Калиничев А.А.</i> , ЖИЛИЩНЫЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ВО ФРАНЦИИ. РОССИЙСКИЙ ОПЫТ.....	492
<i>Калиничева Ю.А., Калиничев А.А.</i> , ИНТЕРНЕТ БАНКИНГ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	494
<i>Калиничева Ю.А., Калиничев А.А.</i> , НЕМЕЦКАЯ СИСТЕМА СТРОЙСБЕРЕЖЕНИЙ, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО РЫНКА	496

<i>Калиничева Ю.А., Калинин А.А., РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ.....</i>	<i>499</i>
<i>Калиничева Ю.А., Калинин А.А., СОБСТВЕННОСТЬ БЕЗ ЛЕГИТИМНОСТИ. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКУ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА</i>	<i>502</i>
<i>Камышева О.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА СЕРВИСА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ ДЛЯ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ</i>	<i>503</i>
<i>Капицын С.Ю., Менисов А.Б., Шастун И.А., ИСТОРИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ СРЕДСТВ ИДЕОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ</i>	<i>508</i>
<i>Каримова Л.А., Шаймарданова Л.Ш., РОЛЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ВУЗА В СОЦИАЛИЗАЦИИ БУДУЩЕГО ЭКОНОМИСТА</i>	<i>512</i>
<i>Каримова А.М., Балыкбаева Р.С., ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>515</i>
<i>Карпельева Ю.А., АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В РОССИИ</i>	<i>517</i>
<i>Карпельева Ю.А., Аршинов И. В., ПЕРСОНАЛ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ.....</i>	<i>524</i>
<i>Карпельева Ю.А., НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ КАК МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	<i>531</i>
<i>Карпова Ю.С., РОЛЬ ЭКСПОРТА РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....</i>	<i>538</i>
<i>Карпушин Е.С., Леонова К.В., ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПРОЕКТА</i>	<i>541</i>
<i>Католикова Т.Н., ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНФОРМАТИКЕ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ.....</i>	<i>545</i>
<i>Католикова Т.Н., ТЕХНОЛОГИЯ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ.....</i>	<i>547</i>
<i>Кауфман Н.Ю., ТЕХНОЛОГИЯ ФАСИЛИТАЦИИ КАК ПОДХОД К ПРИНЯТИЮ ЭФФЕКТИВНЫХ ГРУППОВЫХ РЕШЕНИЙ</i>	<i>550</i>
<i>Кац В.М., Зайковская А.С., ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА</i>	<i>554</i>
<i>Кашин Д.В., Илюхин С.В., МОРАЛЬНЫЙ РИСК В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ.....</i>	<i>558</i>

<i>Кащеева М.А.</i> , РОЛЬ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПОТЕРИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРИ УСТАРЕВАНИИ ЗНАНИЙ ПЕРСОНАЛА	562
<i>Кащеева М.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	566
<i>Кертбиев З.М.</i> , ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ...	569
<i>Киданова О.А.</i> , ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ НАСЕЛЕНИЮ	575
<i>Кидяева И.А., Кидяева Л.А.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВА ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИИ	578
<i>Кидяева Л.А., Кидяева И.А.</i> , ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ» НА 2014 – 2020 ГОДЫ	583
<i>Ким О.В., Савонов А.Ю.</i> , АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП ТЕН СУ ВАН «КОРЕЙСКИЙ ДОМ».....	586
<i>Киналь А.В., Королева Л.А.</i> , АТЕИСТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ В СССР В 1960-Е ГГ. (ПО МАТЕРИАЛАМ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ).....	592
<i>Киселева А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕС-КЛИМАТА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .	595
<i>Киселица Е.П., Заяц А.И.</i> , СПЕЦИФИКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	597
<i>Клентак Л.С., Некрасова Е.А.</i> , ВЫБОР ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ КАК ЦЕЛЬ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ ВХОДНОГО КОНТРОЛЯ	600
<i>Ковалёва А.А.</i> , ОСНОВЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	603
<i>Ковалева А.А., Потапова К.М.</i> , БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ОРИЕНТИРОВАННОЕ НА РЕЗУЛЬТАТ	606
<i>Ковтунова Ю.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ 2014-2015 ГОДА	608
<i>Кожевников С.С.</i> , ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	612
<i>Коломийцева А.А., Кулаковская В.Д., Хачин С.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	614

<i>Коновалюк О.В.</i> , ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ	617
<i>Коконова Ю.Ф.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	620
<i>Кононыхина А.Д., Лисачев А.Н.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОЦЕССОВ СЕРТИФИКАЦИИ	623
<i>Кононыхина А.Д.</i> , БИЗНЕС - ИННОВАЦИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	625
<i>Кононыхина А.Д.</i> , БИЗНЕС ЭТИКЕТ В БРИТАНИИ	627
<i>Кононыхина А.Д.</i> , СПОРТ И ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА	630
<i>Кононыхина А.Д.</i> , ЛОГИСТИЧЕСКИЙ СЕРВИС МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ.....	633
<i>Кононыхина А.Д.</i> , ФИНАНСОВЫЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ.....	635
<i>Кононыхина А.Д.</i> , ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ	639
<i>Кононыхина А.Д.</i> , РАЗРАБОТКА ТОВАРА ПО МЕТОДУ БИЗНЕС - ПРОЕКТА	643
<i>Кононыхина А.Д.</i> , АНАЛИЗ ПОЛУЧЕНИЯ СЕРТИФИКАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АПТЕКИ "ФАРМ КОПЕЙКА" В ГОРОДЕ ЮРГА	645
<i>Кононыхина А.Д.</i> , МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ЗАДАЧ В РАЗЛИЧНЫХ ПРОГРАММАХ	648
<i>Кононыхина А.Д.</i> , НАУЧНЫЙ ПРОГРЕСС - РЕГУЛЯТОР ЭКОНОМИКИ	650
<i>Кононыхина А.Д.</i> , КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	653
<i>Кононыхина А.Д.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКИ ГОДОНИМОВ ГОРОДА ЮРГА, КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ.....	657
<i>Кононыхина А.Д.</i> , АНАЛИЗ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ (2009-2013 Г.)	660
<i>Кононыхина А.Д., Воробьева Т.В.</i> , БИЗНЕС ЭТИКЕТ В БРИТАНИИ	664
<i>Константинова В.Г.</i> , ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТИВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ШКОЛЬНОГО ДИРЕКТОРСКОГО КОРПУСА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	667
<i>Константинова Ю.Н.</i> , ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ..	676
<i>Константинова О.В.</i> , ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА КЛАСТЕРИЗАЦИИ РЯЗАНСКОГО РЕГИОНА	680

<i>Концевич Г. Е., Алдаганова Р.В.,</i> ВЛАСТЬ И ПАРТНЕРСТВО В МЕНЕДЖМЕНТЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА	685
<i>Конченко К. К., Зебелева А. В.,</i> ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ БОРЬБЫ С МЕЖДУНАРОДНЫМ ТЕРРОРИЗМОМ	688
<i>Конченко К. К., Зебелева А. В.,</i> ПОНЯТИЯ “ГОСУДАРСТВО” И “ЭКОНОМИКА” В СОВРЕМЕННОМ АНАРХИСТСКОМ ДВИЖЕНИИ ..	691
<i>Конченко К. К., Зебелева А. В.,</i> ПОСТМОДЕРНЫЙ ЧЕЛОВЕК И ЕГО ЦЕННОСТИ.....	694
<i>Конюкова О.Г.,</i> ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ	696
<i>Копытов А.Б.,</i> АНАЛИЗ СТЕПЕНИ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ВОПРОСОВ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОМЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ	699
<i>Копытов А.Б.,</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	702
<i>Коровина А., Липунова Л.В.,</i> ПРОБЛЕМА ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕВИНОВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ПРАВА	706
<i>Королюк Е.Г.,</i> ТОРГОВЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	708
<i>Коротун А.С., Ибрагимова З. Ф.,</i> АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ	711
<i>Коротун А.С., Ибрагимова З. Ф.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ	714
<i>Корякина А.С.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ ПРАКТИКИ УСПЕШНЫХ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НА САЙТ	719
<i>Корякина А.С.,</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЯ МОЛОДЁЖИ К ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕКЛАМЕ Г. ТОМСКА	721
<i>Корякина А.С.,</i> СОВРЕМЕННАЯ ПРЕССА КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА ИЛИ УСЛУГИ.....	724
<i>Корякина А.С.,</i> ВОЗМОЖНОСТИ РЕКЛАМНЫХ ИНСТАЛЛЯЦИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ МЕДИАПЛАНА	727
<i>Корякина А.С.,</i> ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ С ТРАДИЦИОННЫМИ МЕДИА.....	730
<i>Корякина А.С.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ КЛАССИФИКАЦИИ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ	733

<i>Корякина А.С.</i> , МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ САЙТА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ	737
<i>Корякина А.С.</i> , РОЛЬ РЕКЛАМНОЙ ПУБЛИКАЦИИ В РЕКЛАМНЫХ КОММУНИКАЦИЯХ И ЖУРНАЛИСТИКИ	739
<i>Корякина А.С.</i> , СПЕЦИФИКА ИНТЕРНЕТ СРЕДЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОРТАЛА КАК ИНФОРМАЦИОННОГО	741
<i>Котар О.К.</i> , ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ В РФ К ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ.....	745
<i>Котляр В. П., Аксёнов А. А.</i> , МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ РИЭЛТЕРСКОГО АГЕНТСТВА В ЕГО СОВРЕМЕННОМ СОСТОЯНИИ	755
<i>Кочерыжко В.В.</i> , ОРГАНИЗАЦИОННОЕ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗРАБОТКИ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	766
<i>Кочерыжко В.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ОХРАННЫЕ УСЛУГИ.....	774
<i>Кравченко Ю.Е.</i> , ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ	777
<i>Краснова Т.В., Костусенко И.В.</i> , НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ БРАКА: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ.....	783
<i>Красноруцкий И.Я., Антонов Н.В.</i> , МАССОВЫЙ СПОРТ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОБЩЕЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТА	790
<i>Кривцова М.К.</i> , АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА.....	792
<i>Кривцова М.К.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В АЛЬШЕЕВСКОМ РАЙОНЕ	796
<i>Кривцова М.К.</i> , ПРОГНОЗ ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА АЛЬШЕЕВСКИЙ РАЙОН	799
<i>Криушина Т.В., Езангина И.А., Харламова Е.Е.</i> , БАНКИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ: РОЛЬ И МЕСТО В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ	802
<i>Крылов А.Г.</i> , ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СЕТИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КЛИЕНТОРИЕНТИРОВАННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	808

<i>Крылов А.Г.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	813
<i>Кряжева И.Н.</i> , ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	817
<i>Кудряшов А.Г., Щербакова Т.Н., Джек Л.Н.</i> , АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НА РЫНКЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ	821
<i>Кузина Е.В.</i> , МАСТЕРА ДЕКОРАТИВНО-ПРИКЛАДНОГО ИСКУССТВА И ХУДОЖНИКИ – ТУНЕЯДЦЫ ИЛИ ЗОЛОТОЙ ФОНД РОССИИ?	824
<i>Кузнецов С.В.</i> , СТОИМОСТЬ ЗАМЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ	830
<i>Кузнецов С.В.</i> , СТОИМОСТЬ ЗАМЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ	832
<i>Кузовлева И.Ю.</i> , ЭТАПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	834
<i>Кузьмина В.Е.</i> , ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ РС (Я)	837
<i>Кузьмин К.О., Малышкина Е.П.</i> , АНАЛИЗ И СРАВНЕНИЕ ДОХОДНОСТЕЙ ВАЛЮТНОГО И ИНДЕКСНОГО ПОРТФЕЛЕЙ С ЦЕЛЬЮ ВЫЯВЛЕНИЯ НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНОГО ОБЪЕКТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ	839
<i>Кузьмина А.С., Круг Э.А.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРИ ВЫБОРЕ ЮВЕЛИРНОЙ ПРОДУКЦИИ	843
<i>Кулешов А.В.</i> , ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	849
<i>Кулешов А.В.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....	852
<i>Кунаш А.А., Беженцева В.А., Морозова Н. Н.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	857
<i>Куприкова Н.В.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОБОТИЗИРОВАННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	861
<i>Куприненко Р. М., Круг Э.А.</i> , ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УСЛУГ МЕТОДОМ КАНО НА ГППО «ПСКОВПАССАЖИРАВТОТРАНС»	863
<i>Кураמיшина А.Ш., Хатмуллина А.Р.</i> , РАЗВИТИЕ ПАТРИОТИЗМА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	867
<i>Курач Е.В., Иваскив И.С.</i> , РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА	869

<i>Куркова Д.В.</i> , ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА ПО ПРОФЕССИИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	872
<i>Куркова Д.В.</i> , ПРОБЛЕМА ОТЦОВ И ДЕТЕЙ БЫЛА, ЕСТЬ И БУДЕТ	875
<i>Кутыркина М.А.</i> , РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	878
<i>Кяляшев М.В.</i> , <i>Якунина Ю.С.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТНК В РОССИИ	881
<i>Лаврентьева А.Н.</i> , <i>Романова Е.В.</i> , СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)	884
<i>Ламин Н.И.</i> , ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В РОССИЙСКОМ И ЗАРУБЕЖНОМ ПРАВЕ.....	892
<i>Латина Е.Н.</i> , <i>Абакумова М.Д.</i> , АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	898
<i>Латина Е.Н.</i> , <i>Боташиева Л.Р.</i> , НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ УПОРЯДОЧЕНИЯ ЛЬГОТ ПО НДФЛ В ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ	901
<i>Латина Е.Н.</i> , <i>Гочияева А.К.</i> , ПЛАНИРОВАНИЕ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК	905
<i>Латина Е.Н.</i> , <i>Кочержова Е.Н.</i> , НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ КАК МЕТОД СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ.....	909
<i>Латина Е.Н.</i> , <i>Светличная Е.Ю.</i> , СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА	913
<i>Латина Е.Н.</i> , <i>Шумская В.Ю.</i> , НАЛОГОВЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ: УКЛОНЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА ОТ УПЛАТЫ НАЛОГА И СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ	916
<i>Латишина Г.В.</i> , <i>Тарасюк А.А.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ В ФГУП "ИШИМСКОЕ"	919
<i>Латишов М.А.</i> , СОВРЕМЕННАЯ АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ.....	922
<i>Лахтин А.Ю.</i> , <i>Старыгина Г.П.</i> , ТЕХНОЛОГИИ ФИЗКУЛЬТУРНО- ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ВО ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	928
<i>Лебедева Е.А.</i> , ВЛИЯНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ УСТАНОВОК СОТРУДНИКОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	931
<i>Лебедева Г.В.</i> , <i>Садикова А.Н.</i> , АУТСОРСИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	934

<i>Лебедева Е.А.</i> , ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ	938
<i>Лебедева Е.А.</i> , ДЕЛЕГИРОВАНИЕ ПОЛНОМОЧИЙ, КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА СОТРУДНИКОВ	940
<i>Ледовских Д.С.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ДОХОДАХ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	941
<i>Лепехина Д., Чепец Е.С.</i> , ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ ЛИКВИДАЦИОННЫХ И НУЛЕВЫХ БАЛАНСОВ	946
<i>Липартелиани О.Н.</i> , ИДЕАЛ КОРРЕКЦИОННОЙ ШКОЛЫ В РАМКАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА	950
<i>Литвиненко С.А., Поленова С.Н.</i> , МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ	953
<i>Лобунец В.С., Бреусова Е.А., Логинова Е.В., Москалева Е.Г.</i> , ВЛИЯНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	961
<i>Лопатин В.А., Нечай А.А.</i> , ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ И ОПЕРАТИВНОСТИ РАСПРЕДЕЛЕННОЙ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ	964
<i>Лопатин В.А., Нечай А.А.</i> , ПОДХОД К ОБНАРУЖЕНИЮ ЗАКЛАДОВ В ПРОГРАММНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ	967
<i>Лопатин В.А., Нечай А.А.</i> , РАСПОЗНАВАНИЕ И ИМЕНОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ В ПРОГРАММАХ ИМПЕРАТИВНОГО ТИПА	971
<i>Лопатин В.А., Нечай А.А.</i> , НЕКОТОРЫЕ ОБОБЩЕНИЯ В ТЕОРИИ МНОЖЕСТВ, ОТНОШЕНИЙ И ГРАФОВ, ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ	973
<i>Лопатин В.А., Нечай А.А.</i> , СТРУКТУРНО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ГИПЕРСЕТЕВЫХ МОДЕЛЕЙ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ЗНАНИЙ	976
<i>Лопух Ю.И., Спицына Е.Ю.</i> , РАЗВИТИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЗА РУБЕЖОМ	978
<i>Луговая В. Н., Голубев С.Н.</i> , ДИАГНОСТИКА СОЦИАЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ КОЛЛЕКТИВНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	981
<i>Лукьянова И.Н., Петрова Н.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	993
<i>Лукьянова Т.А., Харьковская Н. В.</i> , ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	996

<i>Лунцевич К.А. Паршутич О. А.,</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОСТАВЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	1002
<i>Лысенко А.О.</i> ОБЩИЕ ПОДХОДЫ ПО ИЗУЧЕНИЮ ТЕМЫ: БАЗЫ ДАННЫХ	1004
<i>Львова Е.Ю.,</i> ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	1009
<i>Любавина А.Г.,</i> ENVIRONMENT AS THE CITY ADVERTISING MEDIA	1017
<i>Любавина А.Г.</i> ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА КАК ГОРОДСКОЙ РЕКЛАМОНОСИТЕЛЬ.....	1021
<i>Любимова Е. М., Батырев В. В.,</i> НЕПРЕРЫВНАЯ УЧЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРАКТИКА В ПОДГОТОВКЕ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ.....	1026
<i>Люлина Т.Д.,</i> СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ	1030
<i>Лябушева А.А.,</i> ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ «00»: ПРАВО НА ЖИЗНЬ	1034
<i>Лясковец А. В.,</i> НЕСКОЛЬКО СЛОВ О НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ТАЙНЫ ИСПОВЕДИ В РОССИЙСКОМ УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ	1039
<i>Мазанова О.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКА В КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЯХ	1043
<i>Мазанова О.А.,</i> СПЕЦИФИКА КОЭФФИЦИЕНТНОГО МЕТОДА ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ БАНКА.....	1047
<i>Макарычева К.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОЛОГИИ.....	1052
<i>Максимова Т.Н., Романова Е.В.,</i> ОЦЕНКА УРОВНЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ).....	1055
<i>Малова Ю.В., Москалева Е.Г.,</i> АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРИМЕРЕ СВЕТОТЕХНИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	1060
<i>Малыхина В.Е.,</i> ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	1065
<i>Малянова Е.А., Морозова С. А.,</i> АНАЛИЗ АЛГОРИТМА ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ	1067
<i>Маматова О.П., Плясова В.Ю., Игрунов К.К.,</i> ПРИМЕР АВТОМАТИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЖКХ	1070
<i>Манаенкова К.О.,</i> МАРКЕТИНГ ЭКОМОДЫ	1073

<i>Мандровская А.И., Чернова О.А., ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РФ И США</i>	1078
<i>Маркова Г.И., Хертек А.М., РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i>	1081
<i>Маркова Г.И., Коперсак М. В., МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ</i>	1083
<i>Маркова Г.И., Ондар А.А., РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	1086
<i>Марус К.С., Аршинов И.В., СНИЖЕНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ: ФАКТОРЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ</i>	1088
<i>Марченко Ю.Я., ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА</i>	1093
<i>Матвеева К. С., НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	1095
<i>Машукова Т.Н., ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПОДОТЧЕТНЫХ ЛИЦ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РАСЧЕТНЫХ (ДЕБЕТОВЫХ) КАРТ В ГОСУЧРЕЖДЕНИЯХ</i>	1101
<i>Мельникова Н.Г., Марусинина Е.Ю., О СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИИ ПЕРСОНАЛА В ТОРГОВЛЕ</i>	1107
<i>Мерзлых Ю.Г., ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ О ЧЕЛОВЕКЕ: ЗАКОНОМЕРНОСТИ И МЕХАНИЗМЫ</i>	1113
<i>Мигачев И.Б., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ INBOUND И OUTBOUND МАРКЕТИНГА</i>	1117
<i>Милицова Д.Ю., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В ЦЕЛЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	1124
<i>Миллер И.С., Гайнутдинова Ю., ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА ВУЗА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ СО: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ</i>	1127
<i>Минаева Е.Г., Кобзева А.А., Леликова Ю.Ю., ЭФФЕКТИВНАЯ РЕКЛАМА</i>	1130
<i>Мингалимова А.В., Абасева В.В., РЫНОК ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ</i>	1133
<i>Минебаева А.З., Мифтахов А.Ф., РОЛЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ГАРМОНИЧНОГО РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТА</i>	1136

<i>Минин Д.А., Малышкина Е.П., ЗАТРАТЫ НА КАПИТАЛ ФИРМЫ. КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА В СОВРЕМЕННОМ АНАЛИЗЕ РЕШЕНИЙ КОМПАНИИ.....</i>	1138
<i>Минин Д.А., АНТРОПОЦЕНТРИЗМ И ГУМАНИЗМ В ФИЛОСОФСКОЙ МЫСЛИ ЭПОХИ ВОЗРОЖДЕНИЯ.....</i>	1141
<i>Минин Д.А., ВОЗМОЖНОСТИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЕКУЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....</i>	1145
<i>Минин Д.А., Малышкина Е.П., РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ПОНЯТИЯМИ СТРУКТУРА КАПИТАЛА ФИРМЫ И СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ</i>	1147
<i>Минин Д.А., Малышкина Е.П., АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА КАПИТАЛ ФИРМЫ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА DEUTSCHE BANK</i>	1150
<i>Минин Д.А., ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ФИЛОСОФИИ ЭПОХИ ВОЗРОЖДЕНИЯ. ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ИДЕИ В ФИЛОСОФИИ ВОЗРОЖДЕНИЯ</i>	1153
<i>Минулина Г.Д., ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИЯТИЙ ТЭК.....</i>	1156
<i>Мирзоев Р.Х., Совершенова С.А., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ</i>	1159
<i>Мирошниченко Д.И., РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ.....</i>	1162
<i>Митичкин О.С., Майорова А.В., Бураков Д.В., ЧТО ОПРЕДЕЛЯЕТ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ МАРЖИ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ?.....</i>	1166
<i>Митрофанова К.Б., ПРИНЦИПЫ И ЭТАПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ.....</i>	1175
<i>Михалева Г.В., ПРАКТИКА НАЗНАЧЕНИЯ УГОЛОВНЫХ НАКАЗАНИЙ ЗА НЕЗАКОННУЮ РУБКУ ЛЕСНЫХ НАСАЖДЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ).....</i>	1179
<i>Мишина О.Г., МОДЕЛЬ ДЮПОНА И ЕЁ ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	1186
<i>Мишина Т.П., ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ.....</i>	1189
<i>Мищенко Т.Л., Толмачева Е.А., ПОСЛЕДСТВИЯ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ: ЭМБАРГО И КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА</i>	1192
<i>Моисеев В.Н., РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА</i>	1194

<i>Молдавский А.В.</i> , КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ	1198
<i>Молчанова М.А.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МУЛЬТИМЕДИА ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ	1201
<i>Молькин А.Н., Королева Л.А.</i> , АНАЛИЗ ХОДАТАЙСТВ ПРАВОСЛАВНЫХ ВЕРУЮЩИХ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ В 1960-1980-Е ГГ.	1205
<i>Момот А.И., Анзорова С.П.</i> , НАРОДНОЕ ТВОРЧЕСТВО - ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОБУЧЕНИЯ, ВОСПИТАНИЯ, БИКУЛЬТУРЫ И ИСТОРИЧЕСКОГО ПОЗНАНИЯ.....	1208
<i>Монгуш А.А., Маркова Г.И.</i> , АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РЕЗУЛЬТИРУЮЩИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ	1219
<i>Мордовченков Н.В., Казакова Т.И., Митрошкина Л.Н.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА УСЛУГ В УСЛОВИЯХ РЫНКА.....	1223
<i>Москалева Е. Г., Костромина А.Ю.</i> , МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ИСТОЧНИКОВ СВЕТА.....	1233
<i>Москалева Е. Г., Журавлева О. Г.</i> , ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СТРАНАХ ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА	1238
<i>Москалева Е.Г., Базарнова Т.А.</i> , БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ РЕСУРСОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	1241
<i>Москалева Е.Г., Морозова К.М.</i> , АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ВОДЫ И ТЕПЛОЭНЕРГИИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СЧЕТЧИКОВ	1245
<i>Москалёва Е.Г., Горбункова А.О.</i> , ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.....	1249
<i>Москалева Е.Г., Дергунова Е.О.</i> , СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫМ РЕСУРСОПОТРЕБЛЕНИЕМ.....	1255
<i>Москалева Е.Г., Горсткина Н.Н.</i> , МОРАЛЬНЫЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ВИДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ УЧАСТНИКОВ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ.	1260
<i>Москалёва Е.Г., Седойкина Т.С.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	1264
<i>Москалева Е. Г., Лябушева А. А.</i> , АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	1269
<i>Москалева Е.Г., Бычкова А.В.</i> , АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ И ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ КУЛЬТУРНЫХ И ИСТОРИЧЕСКИХ	

ЦЕННОСТЕЙ ФИННО-УГОРСКИХ НАРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)	1276
<i>Москалева Е.Г., Бычкова А.В., ОПЫТ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В СТРАНАХ ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА</i>	<i>1281</i>
<i>Москалева Е. Г., АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....</i>	<i>1284</i>
<i>Москалева Е. Г., ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)</i>	<i>1289</i>
<i>Москалёва Е.Г., Гутковская Е.А., Вильдиманова Е.Д., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕАТРАЛЬНЫХ БИЛЕТОВ В КАЧЕСТВЕ БЛАНКОВ СТРОГОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЯ.....</i>	<i>1294</i>
<i>Москалева Е.Г., Ведякова И.В., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА МОРДОВИЯ)</i>	<i>1299</i>
<i>Москалева Е.Г., Дергунова Е.О., СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫМ РЕСУРСОПОТРЕБЛЕНИЕМ.....</i>	<i>1304</i>
<i>Москалёва Е.Г., Сулова Е.В., ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ – ДРАЙВЕРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>1309</i>
<i>Москалева Е.Г., Колмыкова Е.С., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ</i>	<i>1311</i>
<i>Москалева Е.Г., Трифонова И.В., ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БИОХИМИК»)</i>	<i>1317</i>
<i>Москалева И. Г., Птичкина Ю.С., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ КОМПОЗИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....</i>	<i>1321</i>
<i>Москалева Е.Г., Кошкина А.С., УПРАВЛЕНИЕ СБЕРЕЖЕНИЕМ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....</i>	<i>1323</i>
<i>Москалева Е.Г., Чекалдаева Ю.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ БИЗНЕС – СУБЪЕКТА (НА ПРИМЕРЕ</i>	

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ ОАО «СТАНКОСТРОИТЕЛЬ»)	1328
<i>Москалёва Е. Г., Ширманкина К. В.</i> , АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ НА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)	1334
<i>Москалева Е.Г., Аширова А.Р.</i> , ВЫЯВЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ «ЗАТРАТ», «ИЗДЕРЖЕК» И «РАСХОДОВ» ЗАВИСЯЩИХ ОТ ПОЛОЖЕНИЯ РЕСУРСОВ	1340
<i>Москалёва Е. Г., Ширманкина К. В.</i> . СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ НА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)	1345
<i>Москалева Е. Г., Сметнева Ю. М.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ ФИННО- УГОРСКОГО ТИПА МОРДОВИЯ	1350
<i>Москалева Е. Г., Сметнева Ю. М.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В РЕСПУБЛИКАХ ФИННО-УГОРСКОЙ ГРУППЫ, ВХОДЯЩИХ В СОСТАВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1354
<i>Москалева Е.Г., Кузнецов М.Е.</i> , АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В РЕАЛИЗАЦИИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ	1357
<i>Москалева Е. Г., Ермолаева Е.Н.</i> , ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА В СТРАНАХ ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА	1363
<i>Москалева Е.Г., Вельмакина Н.В.</i> , ИНВЕСТИЦИИ В ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ МЕРОПРИЯТИЯ	1368
<i>Москалева Е.Г., Нарватова В.М.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ НА ПРИМЕРЕ ИП КФХ «НАРВАТОВ М.В.»	1371
<i>Москалева Е.Г., Джораева Б.Ф.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ФСА	1376
<i>Москалева Е.Г., Янина Л.Н.</i> , ОТРАЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О МЕРОПРИЯТИЯХ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1383
<i>Москаленко М.Р.</i> , ВЗАИМООТНОШЕНИЕ НАУКИ И РЕЛИГИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ: ПРОТИВОСТОЯНИЕ ИЛИ СОТРУДНИЧЕСТВО?	1388
<i>Москаленко М.Р.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ПАТРИОТИЗМА И ПОЗИТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ УЧАЩИХСЯ КАК ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	1391

<i>Москаленко М.Р.</i> , СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА: АЛЬТЕРНАТИВА ИЛИ ПОВТОРЕНИЕ ПРОЙДЕННОГО?	1394
<i>Мохаммед А.К.М., Василёнок В.Л.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ В СИСТЕМЕ РЕГИОНА, ГОРОДА, КОРПОРАЦИИ	1396
<i>Мукульманкулова А.А.</i> , ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ	1401
<i>Мухаметзянова Э. Р., Шамбазова А.Ф.</i> , АНАЛИЗ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ ФГУП “УЧХОЗ “МИЛОВСКОЕ” БГАУ	1405
<i>Мухаметова А.К., Филипенко Е. В.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННЫХ ЦЕННОСТЕЙ СОВРЕМЕННЫХ ПОДРОСТКОВ	1407
<i>Мухаметова Л.К., Филипенко Е. В.</i> , РАЗВИТИЕ ЖЕНСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ.....	1411
<i>Мухранов Р.Н., Макова Т.И.</i> , РОЛЬ КАЧЕСТВЕННОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕКА, КАК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	1414
<i>Мухтарова У.У.</i> , РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	1418
<i>Мырзаibraимова И.Р.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА И ИХ СООТВЕТСТВИИ С МСФО	1420