

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 6(37)-2017



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 Г.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,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 6(37) (июнь, 2017). Часть 2. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2017

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

УДК 338.1

Окорокова О.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансов»

Решетило Л.С.

студент 4 курса

факультет «Финансы и кредит»

Кубанский государственный аграрный

университет им И.Т. Трубилина

Россия, г. Краснодар

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СПАО «ИНГОССТРАХ»

Аннотация: статья посвящена анализу и оценке механизма управления инвестиционной деятельностью в СПАО «Ингосстрах». Рассмотрены общие теоретические положения по управлению инвестиционными процессами в коммерческой компании. Исследованы направления, мероприятия и основные экономические показатели инвестиционной деятельности организации. Дана оценка системе принятия и осуществления инвестиционных решений.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, решения, механизм регулирования, источники формирования, инвестиционные инструменты.

Okorokova O. A., candidate of economic Sciences, associate Professor

associate Professor of the Department "Finance"

Kuban state agrarian University named I. T. Trubilin

Russia, Krasnodar

Reshetilo L.S.

student

4 course, faculty "Finances and credit"

Kuban state agrarian University named I. T. Trubilin

Russia, Krasnodar

MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY IN OSAO «INGOSSTRAKH»

Annotation: the article is devoted to the analysis and evaluation of the investment management mechanism in OSAO «Ingosstrakh». The general theoretical positions on management of investment processes in the commercial company are considered. The directions, measures and main economic indicators of the investment activity of the organization have been studied. An assessment of the decision-making system and decisions of investment decisions is given.

Keywords: investment activity, solutions, regulatory mechanism, sources of formation, investment instruments.

В современных экономических реалиях коммерческие компании с целью обеспечения собственного стабильного функционирования и создания условий для дальнейшего роста должны проводить не только текущую политику оперативного управления деятельностью, но и осуществлять эффективные инвестиционные мероприятия, направленные на расширение сферы функционирования и влияния фирмы, а также на увеличение ее финансовых результатов [1].

Стоит заметить, что сегодня ситуация на страховом рынке требует от менеджера фирмы находить источники создания стоимости не только в сфере приема страховых рисков, но и в сфере инвестиционной деятельности. Становится очевидной необходимость формирования и совершенствования систем рискоориентированного управления инвестиционными процессами страховой компании, поскольку адекватный риск-менеджмент учитывает взаимосвязь между тарификацией, разработкой страховых продуктов и управлением инвестициями [2].

Специалист, разрабатывающий политику управления инвестиционной деятельностью, должен установить взаимосвязь инвестиционных решений с особенностями механизмов регулирования активами и обязательствами. Например, такой источник вложений, как привлеченный капитал, сформированный за счет средств страховых резервов по рисковому виду, может служить только для краткосрочного использования, т.к. страховые резервы должны размещаться в соответствии с определенными правилами в силу особенностей своего использования. А средства собственного капитала могут быть использованы для формирования долгосрочных инвестиционных инструментов, поскольку организация может относительно свободно распоряжаться данным источником [3].

Согласно годовому отчету 2015 г. СПАО «Ингосстрах» в инвестиционной деятельности традиционно придерживалось консервативной политики при размещении собственных средств и средств страховых резервов, направленной на минимизацию рисков и обеспечивающей надежность и возвратность инвестиций при получении плановой нормы доходности.

Одной из основных задач в части краткосрочных инвестиций является формирование фонда высоколиквидных активов, достаточного для покрытия принятых обязательств и способного обеспечить заданную норму доходности.

При вложении в банковские инструменты Компания использует двухуровневую систему лимитов, направленную на повышение степени надежности вложений и минимизацию кредитных рисков. При установке ограничений на каждый конкретный банк Компания руководствуется степенью финансовой устойчивости и репутацией банка-контрагента. Как следствие, вложения СПАО «Ингосстрах» в кредитные финансовые инструменты представлены лидирующими российскими и зарубежными

банками, финансовая надежность которых подтверждена ведущими международными и российскими рейтинговыми агентствами [4].

В условиях текущей макроэкономической ситуации в России и сложившейся конъюнктуры внешних рынков в 2015 году основными направлениями инвестиционной политики СПАО «Ингосстрах» являлись:

1. управление кредитными рисками и текущей ликвидностью;
2. увеличение кредитного рейтинга инвестиционного портфеля Компании;
3. управление валютными рисками в условиях высокой волатильности основных валютных курсов.

В ходе реализации поставленных задач был проведен комплекс мероприятий:

1. резкое сокращение объема размещений денежных средств в банках с международным кредитным рейтингом ниже «BB-» и увеличение доли средств в банках с высоким международным рейтингом и наличием участия государства в капитале (Сбербанк России, Банк ВТБ, ВТБ24, Росбанк, Альфа-банк, Юникредит, Rabobank, Barclays);
2. уменьшение доли рискованной экспозиции по портфелю краткосрочных финансовых вложений;
3. увеличение в портфеле ценных бумаг инструментов с фиксированной доходностью с высоким кредитным качеством;
4. резкое сокращение объема ценных бумаг с дюрацией свыше 3-х лет;
5. хеджирование валютного риска на рублевый капитал и резервы Компании;
6. оперативный мониторинг лимитов на вложения в банки и виды инвестиционных инструментов.

По итогам 2015 года объем инвестиционного портфеля составил 62,3 млрд рублей. Структура инвестиционного портфеля включает в себя банковские инструменты (51%) и небанковские инструменты (49%). Доходность в целом по портфелю в 2015 году сложилась на уровне 20,4% годовых и составила 11 млрд рублей.

Таким образом, на основе приведенных данных за 2015 г. механизм управления инвестиционной деятельностью в СПАО «Ингосстрах» можно оценить как рациональный и эффективный. Как следствие принятия своевременных и экономически обоснованных мер компания смогла увеличить свои финансовые результаты и улучшить занимаемые позиции на рынке отечественного страхования.

Использованные источники:

1. Рындина А.С. Проблемы управления инвестиционной деятельностью организаций на современном этапе развития / А.С. Рындина // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 8 (60). – С. 72-75.
2. Немцева Ю.В. Рискоориентированный подход к управлению инвестиционной деятельностью страховой организации / Ю.В. Немцева, А.С.

Рындина // Российское предпринимательство. – 2015. – № 8. – С. 1129 – 1144.

3. Огорокова О.А. Особенности инвестиционной деятельности страховой организации в условиях волатильности финансового рынка / О.А. Огорокова // Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Изд-во: КубГАУ им. И.Т. Трубилина. – 2016. – С. 1093-1094.

4. Официальный сайт СПАО «Ингосстрах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ingos.ru> – 05.06.2017.

УДК 338.1

*Огорокова О.А., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансов»

Скороход Ж.В.

студент 4 курса

факультет «Финансы и кредит»

Кубанский государственный аграрный

университет им И.Т. Трубилина

Россия, г. Краснодар

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические основы финансового менеджмента, его цели и задачи. Приведены основные показатели анализа финансового состояния компании. Исследованы статистические данные по уровню финансовой устойчивости отечественных организаций.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, ресурсы, управленческие решения, финансовая устойчивость, денежный поток.

*Okorokova O. A., candidate of economic Sciences, associate Professor
associate Professor of the Department "Finance"*

Kuban state agrarian University named I. T. Trubilin

Russia, Krasnodar

J. V. Skorokhod

student

4 course, faculty "Finances and credit"

Kuban state agrarian University named I. T. Trubilin

Russia, Krasnodar

FINANCIAL MANAGEMENT OF RUSSIAN COMMERCIAL COMPANIES

Abstract: the article deals with theoretical bases of financial management, its goals and objectives. The main indicators of the analysis of the financial condition of the company is given. Statistics on the level of financial sustainability of local organizations studied.

Key words: *financial management, resources, management decisions, financial stability, cash flow.*

Современные экономические условия обуславливают необходимость коммерческих организаций создавать и совершенствовать эффективный механизм управления имеющимися финансовыми ресурсами для обеспечения достаточного уровня платежеспособности, ликвидности и повышения финансовой устойчивости в постоянно изменяющейся конъюнктуре рынка.

Совокупность методов и принципов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия обозначается термином «финансовый менеджмент». Все решения относительно внесения корректив в условия функционирования компании в конечном итоге находят отражение в изменении денежных потоков и финансовых показателей осуществляемой деятельности [1].

Эффективное управление финансовой системой предприятия должно быть обеспечено реализацией основных целей финансового менеджмента [2]:

- максимизация рыночной стоимости компании;
- увеличение объема прибыли;
- расширение сферы влияния в занимаемом сегменте рынка;
- улучшение благосостояния работников и управленческого персонала;
- удовлетворение общественных благ.

В связи с вышеперечисленными аспектами исследователи выделяют следующие задачи, на выполнение которых направлен механизм функционирования финансового менеджмента [3]:

- обеспечение достаточного уровня финансовой устойчивости организации в процессе ее развития путем формирования рациональной и эффективной политики финансирования текущей хозяйственной и инвестиционной деятельности и оптимизации структуры капитала компании;
- оптимизация денежных потоков фирмы посредством эффективного управления платежеспособностью и ликвидностью, при этом свободный остаток денежных средств должен быть вовлечен в оборот с целью получения прибыли во избежание его обесценения;
- максимизация финансовых результатов предприятия с помощью оптимизации размера и состава финансовых ресурсов внеоборотных и оборотных активов компании, сбалансированности денежных потоков;
- минимизация финансовых рисков посредством создания эффективной системы распознавания рисков на раннем этапе, построения конструктивного механизма снижения рисков, разработки политика

страхования.

Оценка результатов эффективности проведенной политики по управлению финансовыми ресурсами необходимо проводить, используя главные показатели основной деятельности фирмы, представленные в таблице.

Таблица – Показатели оценки финансового менеджмента организации

Наименование	Значение
Коэффициенты деловой активности	Определяют степень эффективности расходования компанией своих средств
Рентабельность собственного капитала (ROE)	Характеризует финансовую отдачу на инвестиции акционеров
Рентабельность активов (ROA)	Характеризует краткосрочную и общую результативность деятельности
Рентабельность продаж (ROS)	Показывает среднюю маржу с 1 вырученной денежной единицы
Рентабельность инвестированного капитала (ROIC)	Доходность инвестированного капитала компании
Экономическая добавленная ценность (EVA)	Показатель результативность фирмы (остаточная прибыль)

Анализ перечисленных коэффициентов является основой для оценки финансового состояния активов, капитала и организации в целом. Согласно статистическим данным наблюдается следующая динамика основных показателей финансового состояния отечественных фирм, приведенная в графическом виде на рисунке [4].

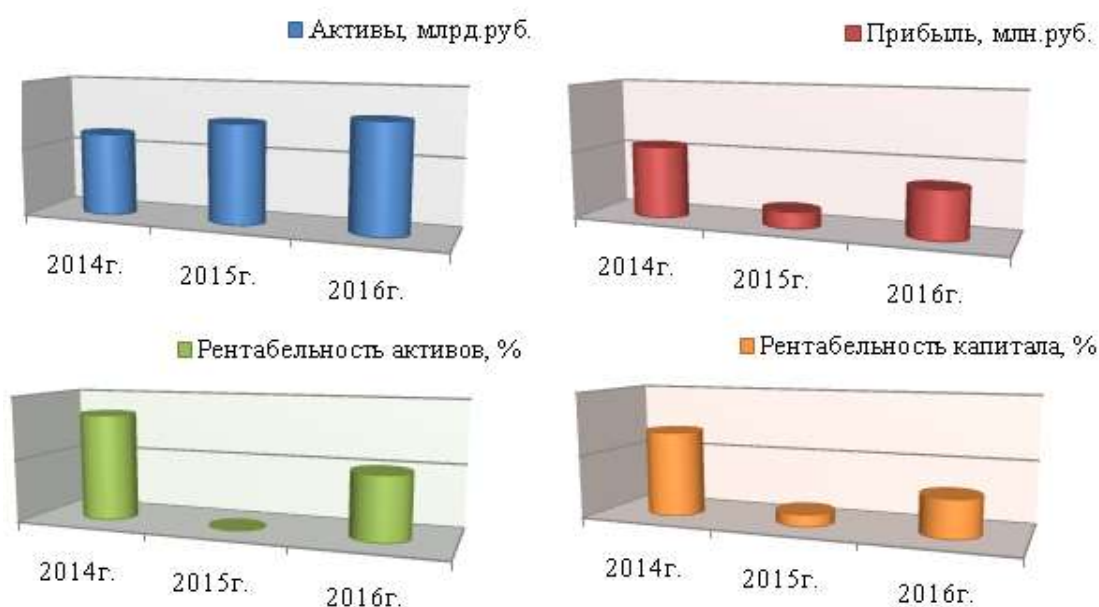


Рисунок – Динамика основных показателей финансового состояния российских коммерческих компаний

Таким образом, в заключении вышесказанного необходимо отметить, что финансовый менеджмент для современных организаций – один из главных компонентов системы управления всеми имеющимися ресурсами с целью их оптимального и рационального использования для улучшения финансового положения предприятия на рынке.

Использованные источники:

1. Огорокова О.А. Финансовая стратегия организации / О.А. Огорокова, О.А. Тарасьева // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 5 (11). – С. 709-712.
2. Осипова Т.Ю. Финансовый менеджмент хозяйствующего субъекта (на примере организаций) / Т.Ю. Осипова // Проблемы учета и финансов. – 2013. - № 1. – С. 31-40.
3. Коваленко О.Г. Теоретические основы финансового менеджмента / О.Г. Коваленко, Н.В. Колачева // Вестник НГИЭИ. – 2015. - № 1 (44). – С. 25-29.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>– 06.06.2017.

УДК-33

Омарова С.Ж.
студент 3 курса
факультет «Управления»
Дагестанский государственный университет
научный руководитель: Магомедова З.О.
Россия, г. Махачкала

Omarova S. J.
student
The 3rd course, faculty of «Management»
Dagestan state University
Russia, Makhachkala
Research advisor: Magomedova Z. O.

АНАЛИЗ РЕЗЕРВОВ РОСТА ПРИБЫЛИ
ANALYSIS OF RESERVES OF GROWTH OF PROFIT

Аннотация: В статье речь идет о систематическом получении прибыли, что является одной из ключевых целей предпринимательской деятельности любого предприятия. Поэтому главной проблемой для предприятия является максимизация прибыли, что означает разработку стратегии на систематическое увеличение прибыли и минимизацию издержек.

Abstract: In this article we are talking about the systematic receipt of profit, which is one of the key objectives of business activities of any enterprise. So the main problem for the enterprise is to maximize profits, which means the development of a strategy to systematically increase profits and minimize costs.

Ключевые слова: прибыль, резерв, анализ, продажа, качество,

продукт, себестоимость.

Key words: *profit, reserve, analysis, sale, quality, product, cost price.*

«Какие резервы необходимы для роста прибыли?»

Прибыль как конечный финансовый результат на всех этапах развития экономики всегда имела огромное значение для эффективной работы предприятий и организаций. В условиях перехода к рыночным отношениям значение прибыли для хозяйствующих субъектов существенно возрастает, так как от этого зависит дальнейшее повышение эффективности их деятельности, конкурентоспособность и кредитоспособность.

Для обеспечения стабильного роста прибыли необходимо постоянно выявлять резервы ее увеличения.

Резервы роста прибыли - это возможности увеличения доходов и снижения расходов, которые могут быть получены предприятием за счет эффективной организации его деятельности. Значение поиска резервов роста прибыли объясняется стоящей перед руководством задачей ее максимизации. При наличии неиспользованных резервов повышения прибыли предприятия не испытывают дефицита, но при этом несут большие экономические убытки. При одновременном бездействии резервов по различным ресурсам убытки равны значительным потерям продукции за период существования резервов.

Резервы роста прибыли выявляются как на стадии планирования, так и в процессе выполнения планов. Определение резервов роста прибыли базируется на обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации.

Резервы увеличения прибыли определяются при разработке бизнес-плана предприятия на очередной плановый период. Источником информации служат данные анализа прибыли: тенденции в изменении состава и суммы прибыли; уровень влияния отдельных факторов в целом по предприятию и по отдельным изделиям на изменение прибыли в отчетном периоде; распределение чистой прибыли после налогообложения.

Выделяют три этапа этой работы: аналитический, организационный и функциональный:

-На первом этапе выявляют и количественно оценивают резервы.

-На втором разрабатывают комплекс инженерно-технических, организационных, экономических и социальных мероприятий, которые обеспечивают использование выявленных резервов.

-На третьем этапе практически реализовывают мероприятия и ведут контроль над их выполнением.

Резервы увеличения прибыли делятся на 2 группы:

1) **Поэлементные** - в той или иной степени могут быть реализованы посредством использования соответствующего фактора и конкретных путей, материализованных через внедрение тех или иных мероприятий. *Во-первых*, это увеличение объема производства. *Во-вторых*, увеличение цены реализации. *В-третьих*, снижение себестоимости. Наконец, это снижение и

предупреждение затрат, не связанных с производством. Поэлементные резервы в основном являются тактическими, их реализация - дело высшего и среднего звена руководства.

2) **Комплексные** резервы в основном носят стратегический характер, потому что каждый комплексный резерв включает 2 и более элементов, изменение которых имеет разнонаправленный характер. Это, *во-первых*, увеличение разницы между ценой реализации товара и затратами на его производство с целью опережения цены перед затратами (повышение качества, совершенствование моделей). *Во-вторых*, увеличение прибыли на единицу продукции (то есть оптимальный баланс между общим выпуском и ценой изделия).



«Анализ резервов роста прибыли»

1) **Объем продаж:** резерв повышения объема продаж умножается на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида:

$$РПП \text{ выр} = S (РПВ i * Прi), \text{ где}$$

РПП выр - резерв роста прибыли за счет увеличения объема продаж,

РПВ - резерв роста объема продаж на i-й вид продукции,

Прi - фактическая прибыль анализируемого периода на единицу i-й продукции.

Т а б л и ц а 20.13

Резервы роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции

Вид продукции	Резерв увеличения объема реализации, туб	Фактическая сумма прибыли за 1 туб, тыс. руб.	Резерв увеличения суммы прибыли, млн руб.
А	194	700	135,8
В	210	980	205,8
С	174	1790	311,4
Д	106	2050	217,0
Итого	-	-	870,0

2) Подсчет резервов увеличения прибыли за счет **снижения себестоимости** товарной продукции и услуг осуществляется следующим

образом: предварительно выявленный резерв снижения себестоимости каждого вида продукции умножается на возможный объем ее продаж с учетом резервов его роста:

$$\text{РПП с/с} = S (\text{РСС } i * (\text{В1 } i + \text{РПВ } i)), \text{ где}$$

РПП с/с - резерв роста прибыли за счет снижения себестоимости,

РСС *i* - резерв снижения себестоимости на *i*-й вид продукции,

В1 *i* - фактическая выручка на *i*-й вид продукции.

При этом должны быть выявлены причины изменения себестоимости для того, чтобы разработать мероприятия на производство и реализацию продукции. На прибыль влияют следующие факторы производства: сырье и материалы (возможности снижения - эффективное использование, прогрессивные технологии и сами материалы, нормирование расхода), основные фонды (избавление от излишних, замена устаревших, оптимизация загрузки), трудовые ресурсы (повышение производительности труда, устранение простоев).

Т а б л и ц а 20.14

*Резервы увеличения суммы прибыли
за счет снижения себестоимости продукции*

Вид продукции	Резерв снижения себестоимости 1 туб продукции, тыс. руб.	Возможный объем реализации продукции, туб	Резерв увеличения суммы прибыли, млн руб.
А	200	5044	1008,8
В	120	5510	661,2
С	100	3224	322,4
Д	130	2665	346,6
Итого	-	-	2339,0

3) Повышение качества продукции:

Он подсчитывается следующим образом: изменение удельного веса каждого сорта (кондиции) умножается на отпускную цену соответствующего сорта, результаты суммируются, и полученное изменение средней цены умножается на возможный объем реализации продукции:

$$\text{РПП кач} = S (\text{D УД} i * \text{Ц} i) / (\text{В1 } i + \text{РПВ } i), \text{ где}$$

РПП кач - резерв роста прибыли за счет повышения качества продукции,

D УД_{*i*} и Ц_{*i*} - соответственно удельный вес и цена *i*-го вида продукции.

**Резервы роста прибыли
за счет улучшения качества продукции по изделию D**

Сорт продукции	Отпускная цена за ед., тыс. руб.	Удельный вес, %			Изменение средней цены реализации, тыс. руб.
		факт	возможный	+, -	
Высший	8000	80	90	+10	+800
I	7000	10	10	-	-
II	6000	10	-	-10	-600
Итого	-	100	100	-	+200

Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий.

Значение прибыли, в условиях рыночной экономики, огромно. Товаропроизводители, стремясь к получению прибыли, увеличивают объем производства продукции, улучшают ее качество, ассортимент, снижают себестоимость продукции и тд. Этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей.

Положительный результат работы предприятия предполагает качественное управление процессом создания прибыли. Ведь именно от получаемой прибыли зависит экономическая устойчивость предприятия.

Использованные источники:

1. <http://www.bibliotekar.ru/deyatelnost-predpriyatiya-2/166.htm>
2. <http://www.mybntu.com/economy/ahd/rezervy-rosta-pribyli-i-rentabelnosti.html>
3. <http://mirznanii.com/a/26180/pribyl-na-predpriyatii-rezervy-ee-rosta>
4. http://studopedia.ru/1_1035_viyavlenie-rezervov-uvelicheniya-pribili-organizatsii.html
5. <http://uchebnik.online/ekonomicheskij-analiz-uchebnik/analiz-rezervov-rosta-51438.html>
6. http://studopedia.su/10_12_8970_analiz-rezervov-rosta-pribili.html
7. <http://economics.studio/finansovyy-analiz/104-analiz-rezervov-rosta-24901.html>
8. <http://fgpodsobka.narod.ru/Pribyl.htm>
9. <http://www.studfiles.ru/preview/1880752/page:41/>

*Опрышко Е.В.
студент 2 курса, магистр
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

*Opryshko , E. V., 2nd year student, Magister
Faculty "Finance and credit"
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

**ФОРМИРОВАНИЕ И
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ
ПРЕДПРИЯТИЯ
THE FORMATION AND
THE USE OF FINANCIAL RESOURCES
ENTERPRISE**

Аннотация: В статье рассматривается сущность, состав, структура финансовых ресурсов предприятия. Исследуются теоретико-методические положения о методах эффективного управления финансовым капиталом организаций, реализация которых позволяет создать условия для эффективного ведения производства предприятий.

Уточняется взаимосвязь и сущностные подходы к трактовкам «капитал предприятия», «оборотный капитал», «финансовые ресурсы» сельскохозяйственных организаций. Рассматривается механизм эффективного управления финансовыми ресурсами предприятий.

Ключевые слова: «капитал предприятия», «оборотный капитал», «финансовые ресурсы», «ссудный капитал».

Abstract:

The article discusses the nature, composition, structure financial resources of the enterprise. Examines the theoretical and methodical provisions on the methods of effective management of the financial assets of organizations, the implementation of which allows to create conditions for effective management of manufacturing enterprises. Clarifies the relationship and the essential approaches to interpretations of "capital enterprise", "working capital", "financial resources" of agricultural organizations. The mechanism of effective management of financial resources of enterprises.

Key words: "capital enterprise", "working capital", "financial resources", "loan capital".

В современных условиях рыночной экономики повышается самостоятельность и автономность предприятий, их экономическая и

юридическая ответственность. Большое значение принимает финансовая устойчивость субъектов хозяйствования. Все это увеличивает роль рационального управления финансовым капиталом организации.

Трансформируясь, и постоянно меняя свою форму, в процессе хозяйственной деятельности, финансовые ресурсы значительно подвержены влиянию внешней среды. Нарушение межхозяйственных связей, негативные процессы в экономике и инфляция оказывают отрицательное влияние на формирование и использование финансового капитала предприятий. Поэтому наличие у организации оптимальной пропорции соотношения собственного и заемного капитала, а также контроля за состоянием запасов и дебиторской задолженности, является необходимой предпосылкой для ее эффективной производственной деятельности в условиях современной рыночной экономики.

Сущность финансового капитала организации, а так же наличие способов формирования и управления данной категорией экономических ресурсов рассматривались в трудах известных отечественных ученых: В.М. Родионовой, И.Т. Балабанова, В.Г. Белолипецкого, Е.Ф. Сысоевой, В.Е. Леонтьева, Л. Е. Басовского, И.А. Бланка, В. П. Грузинова, В.В. Ковалева, Л.Н. Павловой, Г.В. Савицкой, Р.С. Сайфулина, Е.С. Стояновой, М.А. Федотовой, А.Д. Шеремета и других.[28] В исследованиях российских экономистов проанализированы некоторые концептуально-методологические трактовки сущности эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия, являющиеся на сегодняшний момент достаточно дискуссионными и требующими более точного и углубленного определения. Именно этим объясняется необходимость уточнения способов, методов управления финансовым капиталом организаций не. Данный круг проблем сложен и многогранен, ряд его сторон в недостаточной степени изучен и требует дальнейших исследований.

Управление финансовым капиталом организации является совокупностью операций, методов, финансовых рычагов и приемов воздействия на различные виды финансовых ресурсов для достижения определенной экономической цели предприятия [4]. Финансовые ресурсы предприятия представляют собой определенную долю денежных средств в виде доходов и внешних транзакций, предназначенных для исполнения финансовых обязательств и осуществления издержек в процессе расширенного воспроизводства [7]. В современных условиях рынка чаще применяется термин «капитал», являющийся для финансиста реальным объектом, на который он может воздействовать постоянно, преследуя основную цель- получение большего дохода для организации. В этом смысле капитал является для финансиста-практика - объективным фактором производства. Исходя из вышперечисленного, капитал можно определить, как часть финансовых ресурсов, используемых предприятием в обороте и приносящих доход в процессе производственного цикла. В данной трактовке капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов. Здесь

принципиальное различие между финансовыми ресурсами и капиталом предприятия состоит в том, что в любой период времени финансовые ресурсы больше или равны капиталу организации. При этом равенство означает, что у предприятия нет никаких финансовых обязательств и все имеющиеся финансовые ресурсы использованы в обороте. Но это не означает, что чем больше размер капитала приближается к размеру финансовых ресурсов, тем эффективнее работает предприятие. В реальной жизни равенства финансовых ресурсов и капитала у работающей организации нет. Финансовая отчетность строится так, что разницу между финансовыми ресурсами и капиталом обнаружить невозможно. Так как в стандартной отчетности представлены не финансовые ресурсы, а их превращенные формы т.е. обязательства и капитал.

В практической деятельности люди сталкиваются, как правило, не с сущностными категориями, а с их трансформированными формами, поэтому в типичной финансовой отчетности из практической целесообразности отражаются именно они. Финансовые ресурсы разделяются на внутренние и внешние. В свою очередь внутренние в реальной форме представлены в стандартной отчетности в виде чистой прибыли и амортизации, а в превращенной форме - в виде обязательств перед служащими фирмы, чистая прибыль представляет собой часть доходов фирмы, которая образуется после вычета из общей суммы доходов обязательных платежей - налогов, сборов, штрафов, пени, неустоек, части процентов и других обязательных выплат. Предпринимательский капитал представляет собой капитал, инвестированный в различные организации с целью получения прибыли и определенных управленческих прав.

Ссудный капитал представляет собой финансовые ресурсы, предоставленные в долг на условиях срочности, возвратности и платности. В отличие от предпринимательского капитала, ссудный не вкладывается в организацию, а передается ей во временное пользование с целью получения прибыли от использования предоставленных предприятию средств. Данным видом коммерции занимаются специализированные кредитно-финансовые институты (банки, кредитные союзы, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды и т.д.). В реальной жизни предпринимательский и ссудный капиталы тесно связаны. Современное рыночное хозяйство сильно диверсифицировано, рассредоточено как по видам деятельности, так и в пространстве.

Диверсификация в рыночной экономике является одним из важнейших факторов обеспечения стабильности и устойчивости рыночного хозяйства и его финансовой системы [6]. Однако углубление диверсификации неизбежно ведет к усложнению финансовых потоков и капитала, расширению применения в финансовой практике специальных инструментов, что существенно усложняет финансовую работу фирмы. Все финансовые ресурсы предприятия, как внутренние, так и внешние в зависимости от временного интервала, в течение которого они находятся в

распоряжении фирмы, делятся на краткосрочные (до одного года) и долгосрочные (свыше одного года). В реальных условиях хозяйствования капитал предприятия в денежной форме продолжительное время оставаться не может, так, как он должен работать и приносить новую прибыль. Находясь в денежной форме в виде остатков денежных средств в кассе фирмы, либо на ее расчетном счете в банке, он не создает доходов предприятию. Превращение капитала из денежной формы в производительную называется финансированием. В зависимости от организационно-правовой формы организации ее уставной капитал формируется за счет выпуска и последующей продажи акций (обыкновенных, привилегированных или их комбинации), вложений в уставной капитал паев, долей и т.д.

Собственные привлеченные финансовые ресурсы являются основной частью всех финансовых ресурсов предприятия, которая базируется на момент создания организации и находится в ее распоряжении на всем протяжении ее существования. Данную часть финансового капитала принято называть уставным фондом или уставным капиталом организации.

За время жизни предприятия ее уставной капитал может дробиться, уменьшаться и увеличиваться, за счет части внутренних финансовых ресурсов фирмы.

Структура собственного капитала предприятия представлена на рисунке 1. Источниками собственных финансовых ресурсов являются:

- уставный капитал (средства от продажи акций и паевые взносы участников);
- резервы, накопленные предприятием;
- прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы и др.).

При создании предприятия источником основных средств, нематериальных активов, оборотных средств является уставный капитал. Благодаря ему, создаются необходимые условия для осуществления предпринимательской деятельности. Уставной капитал представляет собой сумму средств, предоставленных собственниками для обеспечения уставной деятельности предприятия [10]

Содержание категории «уставный капитал» зависит от организационно-правовой формы предприятия:

- для государственного предприятия – стоимостная оценка имущества, закрепленного государством за предприятием на праве полного хозяйственного ведения;

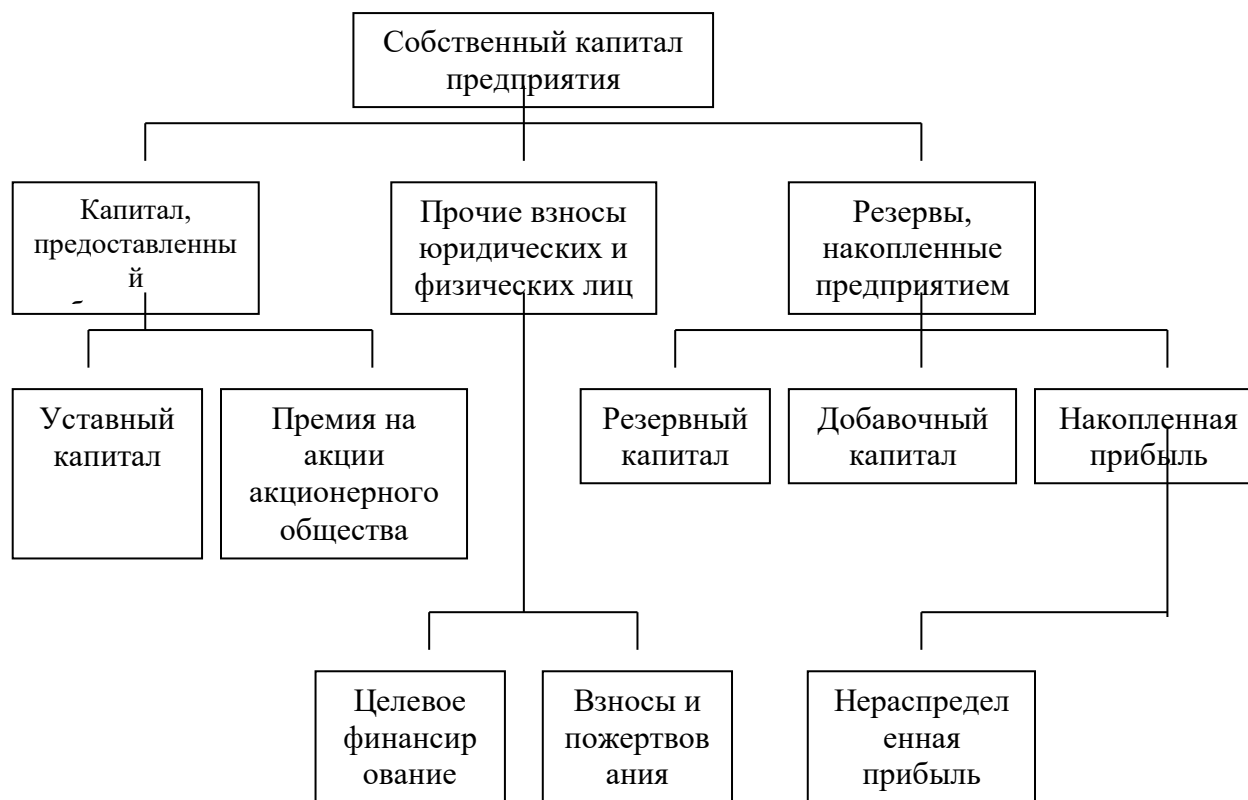


Рисунок 1- Структура собственного капитала предприятия

- для товарищества с ограниченной ответственностью – сумма долей собственников;

- для акционерного общества – совокупная номинальная стоимость акций всех типов;

- для производственного кооператива – стоимостная оценка имущества, предоставленного участниками для ведения деятельности;

- для арендного предприятия – сумма вкладов работников предприятия;

- для предприятия иной формы, выделенного на самостоятельный баланс, - стоимостная оценка имущества, закрепленного его собственником за предприятием на праве полного хозяйственного ведения.

В процессе создания организации вкладами в его уставный капитал могут быть денежные средства, материальные и нематериальные активы. В момент передачи активов в виде вклада в уставной капитал право собственности на них переходит к хозяйствующему субъекту, т.е. инвесторы теряют права на эти объекты. В случае ликвидации предприятия или в результате выхода участника из состава общества или товарищества он имеет право лишь на компенсацию своей доли в рамках остаточного имущества, но не на возврат объектов, переданных им в свое время в виде вклада в уставной капитал. Из этого следует, что уставный капитал, отражает сумму обязательств организации перед инвесторами.

Уставный капитал формируется при первоначальном инвестировании

средств, а его величина объявляется при регистрации предприятия. Любые изменения размера уставного капитала возможны только в случаях и в порядке, предусмотренных действующим законодательством и учредительными документами.

Формирование уставного капитала может сопровождаться образованием дополнительного источника средств – эмиссионного дохода. Он возникает, когда в процессе первичной эмиссии акции реализуются по цене, которая принимает значения выше номинальной стоимости. При получении этих сумм они зачисляются в добавочный капитал. В процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг создается новая стоимость, которая определяется суммой выручки от реализации [5].

Выручка от реализации является основным источником для покрытия издержек на производство продукции, создания фондов денежных средств. Своевременное поступление выручки обеспечивает непрерывность кругооборота средств, бесперебойность производственной деятельности организации. Несвоевременное поступление выручки приводит к сбоям в работе предприятия, снижению прибыли, нарушению договорных обязательств и т.д.

Использование выручки отражает начальный этап распределительных процессов. Из полученной выручки предприятие возмещает издержки на сырье, материалы, топливо, электроэнергию, другие предметы труда, а также оказанные предприятию услуги. Дальнейшее распределение выручки связано с формированием амортизационных отчислений как источника воспроизводства основных фондов и нематериальных активов. Оставшаяся часть выручки представляет собой валовой доход или вновь созданную стоимость, которая распределяется на оплату труда и формирование прибыли предприятия, на отчисления во внебюджетные фонды, налоги (кроме налога на прибыль) и другие обязательные платежи. Поступление выручки от реализации свидетельствует о завершении кругооборота средств. До поступления выручки затраты производства и обращения финансируются за счет источников формирования оборотных средств. Результатом кругооборота вложенных в деятельность организации средств является возмещение затрат и создание собственных источников финансирования: амортизационных отчислений и прибыли.

Прибыль и амортизационные отчисления – это результат кругооборота средств, инвестированных в производство. Таким образом они относятся к собственным финансовым ресурсам предприятия, которыми они распоряжаются самостоятельно. Рациональное использование амортизационных отчислений и прибыли по целевому назначению позволяет создать расширенное воспроизводство продукции.

Прибыль является одним из основных экономических показателей, характеризующих финансовые результаты предпринимательской деятельности организации. Так же прибыль реализуется принцип материальной заинтересованности в процессе ее распределения и

использования.

В отличие от амортизационных отчислений прибыль не остается полностью в распоряжении предприятия, ее значительная часть в виде налогов поступает в бюджет, что определяет еще одну сферу финансовых отношений, возникающих между предприятием и государством по поводу распределения созданного чистого дохода [16]. Оставшаяся часть прибыли распределяется предприятием самостоятельно.

Основным источником формирования резервного фонда является прибыль. Средства фонда предназначены для возмещения непредвиденных потерь и возможных убытков от производственной деятельности и в какой-то мере являясь страховым по своей сущности. Порядок формирования резервного капитала определяется нормативными документами, регулирующими деятельность организации данного типа, а также его уставными документами [24].

В современных рыночных условиях хозяйствования распределение, использование амортизационных отчислений и прибыли на предприятиях не всегда сопровождается созданием обособленных денежных фондов [18]. Амортизационный фонд как таковой не формируется, а решение вопроса о распределении прибыли в фонды специального назначения оставлено в компетенции предприятия, но это не меняет сущности распределительных процессов, отражающих использование финансовых ресурсов предприятия. Как источник средств организации, добавочный капитал, создается в результате переоценки основных средств и других материальных ценностей. Нормативными документами не допускается его использование в целях потребления. Специфическим источником средств являются фонды социального назначения и целевого финансирования, которые включают в себя безвозмездно полученные ценности, безвозвратные и возвратные государственные ассигнования на финансирование непромышленной деятельности. [9].

Учитывая тот факт, что финансы организации, как система отношений, так же являются частью экономических отношений, возникающих в процессе производственной деятельности, принципы их организации определяются основами хозяйственной деятельности предприятий. Исходя из вышперечисленного, основные принципы организации финансов можно сформулировать следующим образом: автономность в сфере финансовой деятельности, самофинансирование, заинтересованность в результатах финансово-хозяйственной деятельности, ответственность за ее результаты, контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Самофинансирование является необходимым условием успешной хозяйственной деятельности организаций в современных условиях рыночной экономики. Этот принцип основывается на полной окупаемости издержек по производству продукции и расширению производственно - технической базы организации, таким образом каждое предприятие покрывает свои текущие и капитальные затраты за счет собственных источников. В настоящее время,

принцип самофинансирования не может быть обеспечен в организациях, производящих необходимую потребителю продукцию с высокими затратами на ее изготовление и не обеспечивающих достаточный уровень рентабельности по разным объективным причинам.

К ним относятся сельскохозяйственные предприятия, жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта и другие предприятия, которые получают ассигнование из бюджета. Аналогично и для предприятий оборонного значения, хозяйственная деятельность которых не может считаться предпринимательской и финансируется за счет средств, полученных от реализации продукции.

При временной недостаточности в организации финансовых ресурсов, потребность в них может обеспечиваться за счет заемных средств. Привлеченные заемные финансовые ресурсы предприятия чаще всего встречаются в форме:

- банковских кредитов и ссуд;
- средств от выпуска и продажи облигаций фирмы;
- займов от других небанковских субъектов рынка.

В условиях российской практики заимствование финансового капитала на основе возвратности, срочности и платности от банковских и небанковских организаций имеет принципиальное значение. Кредиты и ссуды в России могут выдавать исключительно кредитные институты - банки. Полученные предприятием займы на возвратной основе от небанковских организаций, согласно действующему законодательству, являются доходом организации и облагаются налогом.

В централизованно планируемой экономике предприятия при определенных условиях могли привлекать дополнительные средства в виде долгосрочных ссуд банка. Отечественные предприятия имеют достаточный опыт в использовании банковских кредитов, как инструмента краткосрочного финансирования своей производственной деятельности. Что касается опыта взаимоотношений с банками, как источниками капитала, то здесь дело обстоит гораздо хуже. Причин тому много - нет опыта и традиций, как со стороны предприятий, так и со стороны банков, высокая инфляция и непредсказуемость поведения ключевой ставки Центрального банка затрудняют получение долгосрочных ссуд и т.п.

В современной рыночной экономике наиболее распространенной формой привлечения заемных средств на долгосрочной основе является облигационный займ, выпускаемый акционерным обществом на срок не менее одного года, а также - эмиссия долевых ценных бумаг. В практике финансового менеджмента, в условиях рыночной экономики известны и другие приемы финансирования деятельности предприятия, применяемые самостоятельно или в комбинации с эмиссией основных ценных бумаг. К ним следует отнести: опционы, залоговые операции, лизинг, франчайзинг.

Структура источников формирования ресурсов имеет большое значение. Большой удельный вес привлеченных средств утяжеляет

финансовую деятельность товаропроизводителей дополнительными затратами на уплату высоких процентов по кредитам коммерческих банков, дивидендов по акциям и облигациям, осложняет ликвидность баланса.

Группировка финансовых ресурсов и источники их формирования представлены на рисунке 2. Важно отметить, что для всех предприятий товаропроизводителей общим является: наличие основных и оборотных средств; производство и реализация продукции (выполнение работ и услуг); получение прибыли, ее распределение, в том числе платежи в бюджет в соответствии с установленным порядком; использование краткосрочных и долгосрочных кредитов, получение бюджетных ассигнований [30].

Успешная и эффективная деятельность предприятия невозможна без разумного управления финансовым капиталом предприятия. Нетрудно сформулировать цели, для достижения которых необходимо рациональное управление финансовыми ресурсами [9]:

- выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;
- избежание банкротства и крупных финансовых потерь;
- лидерство в борьбе с конкурентами;
- максимизация рыночной стоимости фирмы;
- стимулирование и рост инвестиционной привлекательности организации;
- приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы;
- рост объемов производства и реализации;
- максимизация прибыли и снижение издержек;
- обеспечение рентабельной деятельности и т.д.

Приоритетность той или иной цели может выбираться предприятием в зависимости от отрасли, положения на данном сегменте рынка и от многого другого, однако успешное продвижение к преследуемой цели во многом зависит от совершенства и эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия.

Организационная структура системы управления финансами хозяйствующего субъекта, а также ее кадровый состав могут быть построены различными способами в зависимости от размеров предприятия и вида его деятельности.

Для крупной компании наиболее характерно обособление специальной службы, руководимой вице-президентом по финансам (финансовым директором) и, как правило, включающей бухгалтерию и финансовый отдел. На небольших предприятиях роль финансового менеджера обычно выполняет главный бухгалтер. Управление финансовыми ресурсами фирмы, ввиду многовариантности его проявления, на практике невозможно осуществлять без профессиональной организации этой работы.

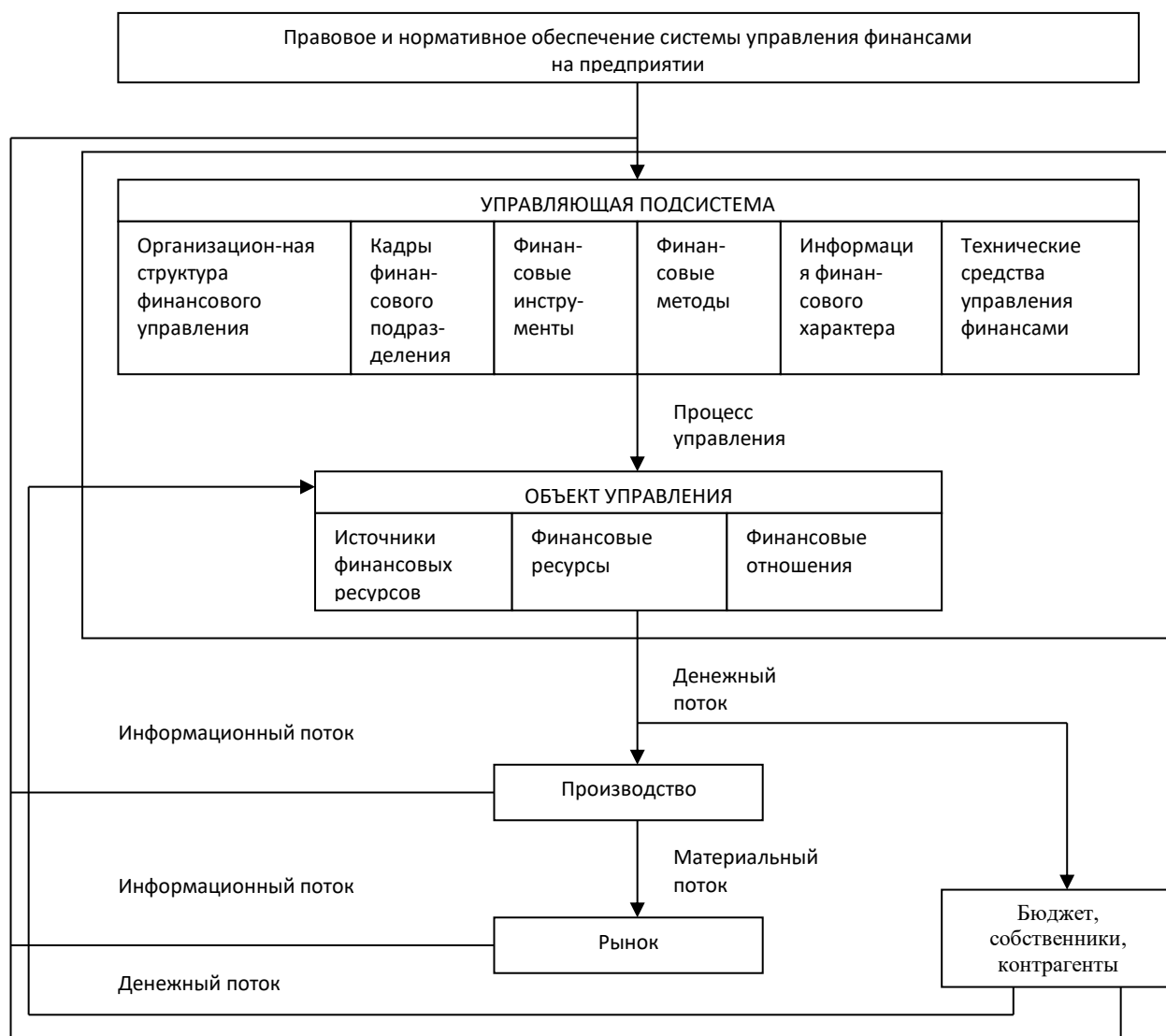


Рисунок 2 - Структура и процесс функционирования системы управления финансами на предприятии

Управление финансовыми ресурсами является одной из ключевых подсистем общей системы управления предприятием. В ее рамках решаются следующие вопросы:

- Каковы должны быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи.

- Где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав.

- Как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Существуют различные подходы к трактовке понятия «финансовый инструмент». В наиболее общем виде под финансовым инструментом

понимается любой контракт, по которому происходит одновременное увеличение финансовых активов одного предприятия и финансовых обязательств другого предприятия.

Финансовые активы включают:

- денежные средства;
- контрактное право получить от другого предприятия денежные средства или любой другой вид финансовых активов;
- контрактное право обмена финансовыми инструментами с другим предприятием на потенциально выгодных условиях;
- акции другого предприятия.

К финансовым обязательствам относятся контрактные обязательства:

- выплатить денежные средства или предоставить какой-то иной вид финансовых активов другому предприятию;
- обменяться финансовыми инструментами с другим предприятием на потенциально невыгодных условиях (в частности, такая ситуация может возникнуть при вынужденной продаже дебиторской задолженности).

Финансовые инструменты подразделяются на первичные (денежные средства, ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность по текущим операциям) и вторичные, или производные (финансовые опционы, фьючерсы, форвардные контракты, процентные свопы, валютные свопы).

Методы финансового управления многообразны. Основными из них являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, самофинансирование, кредитование, система расчетов, система финансовой помощи, система финансовых санкций, система амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, залоговые операции, трансфертные операции, факторинг, аренда, лизинг. Составным элементом приведенных методов являются специальные ставки, дивиденды, котировка валютных курсов, акциз, дисконт и др. основу информационного обеспечения системы финансового управления составляет любая информация финансового характера:

- бухгалтерская отчетность;
- сообщения финансовых органов;
- информация учреждений банковской системы;
- информация товарных, фондовых, валютных бирж;
- прочая информация.

Техническое обеспечение системы финансового управления является самостоятельным и весьма важным ее элементом. Многие современные системы, основанные на безбумажной технологии (межбанковские расчеты, взаимозачеты, расчеты с помощью кредитных карточек и др.), невозможны без применения компьютерных сетей, прикладных программ.

Функционирование любой системы финансового управления осуществляется в рамках действующего правового и нормативного

обеспечения. Сюда относятся: законы, указы Президента, постановления правительства, приказы и распоряжения министерств и ведомств, лицензии, уставные документы, нормы, инструкции, методические указания и др.

Для повышения эффективности формирования и использования финансовых ресурсов предприятий разработаны следующие направления:

- Повышение оперативности и достоверности информации о состоянии предприятия для проведения экономического анализа деятельности хозяйства.

- Усиление контроля над выполнением управленческих решений и планов.

- Разработка финансовой стратегии наращивания собственных финансовых ресурсов за счет снижения себестоимости продаваемой продукции.

- Создание эффективной инвестиционной деятельности, направленной на обновление и модернизацию основных фондов.

- Повышение эффективности использования финансовых ресурсов – путем оптимизации материальных запасов.

- Уменьшение срока погашения дебиторской задолженности.

Использованные источники:

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие /А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий.- М.: КНОРУС, 2012. – 672с.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие /М.М. Алексеева. - М.: Финансы и статистика, 2011.– 356 с.
3. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 340 с.
4. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н., Микроэкономика: Учебник / - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 224 с
5. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций /В.Г. Белолипецкий; под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 160 с.
6. Бланк И.А. 2-е изд., перераб. и доп. - К.: 2014. — 656 с.
7. Блатов Н.А. Использование основных и оборотных средств предприятий в рыночных условиях /Н.А. Блатов. - М.: МСХА 2011. – 326 с.
8. Борисов А.Б. Большой экономический словарь /А.Б. Борисов.- М.: Книжный мир, 2012. – 895 с.
9. Бородин И.А. Теоретические основы финансов предприятий: учеб.пособие /И.А. Бородин - Ростов-на-Дону.: Феникс, 2010. – 93 с.
10. Гаврилова А.Н. Финансы организаций: учеб. пособие/ А.Н. Гаврилова. – М.: КНОРУС, 2009. – 608 с.
11. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учеб. пособие. - 2-е изд., перераб и доп. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 208 с.
12. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий:

- Учебное пособие / Н.Е. Зимин. - М.: ИКФ «ЭКМОС», 2009. – 240с.
13. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие, изд.: Проспект, 2016-1104с.
 14. Левчаев П.А. Финансы предприятий национальной экономики /П.А. Левчаев. - М.: ЮНИТИ, 2008. – 356 с.
 15. Левчаев П.А. Финансовые ресурсы предприятия: теория и методология системного подхода: учеб. пособие / П.А. Левчаев.- Саранск.: Изд-во Мордов. Ун-та, 2009. – 104с.
 16. Личко К.П. Прогнозирование и планирование промышленного комплекса /К.П. Личко. - М.: Гардарики, 2010. – 567 с.
 17. Лишанский М.Л. Финансы легкой промышленности/М.Л. Лишанский, И.Б. Маслова. - М.: ЮНИТИ, 2003. – 430 с.
 18. Леонтьев В. Е., Бочаров В. В., Радковская Н. П., Корпоративные финансы: учеб.пособие/ изд.: Юрайт. 2016.- 332 стр.
 19. Мазурина Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие / Т.Ю.Мазурина. - М.: Изд-во РИОР, 2010. – 140с.
 20. Марочкиной В.М. Основы финансового менеджмента на предприятии: учеб. пособие / В.М. Марочкиной, А.Г. Колпиной, А.Г. Титкина. - Минск: БГЭУ, 2009 г.
 21. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: учеб. пособие /Д.С. Моляков. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 200 с.
 22. Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы/ учеб. пособие– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 703 с.
 23. Пизенгольц М.З. Финансы организаций /М.З. Пизенгольц, С.Б. Вальтер, З.А. Круш, М.Л. Лишанский; под ред. Пизенгольца М.З. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 550 с.
 24. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / под ред. Т.Г. Морозовой– М.: ЮНИТИ, 2008. – 260 с.
 25. В. М. Родионова, Финансовый контроль [] : учебник / В. М. Родионова, В. И. Шлейников ; Финансовая академия при правительстве Российской Федерации, Ассоциация контрольно-счетных органов Российской Федерации. - М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. - 319 с.
 26. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности/ учеб.пособие.: 2-еизд., испр. и доп. — Минск: РИГТО, 2012. — 367 с.
 27. Самонова И.Н. Финансы предприятий: учеб. пособие /И.Н. Самонова, И.И. Добросердова; под ред. Р.Г.Поповой. – С-Пб: Питер, 2007. – 480 с.
 28. Сайфулин Р.С., Шеремет А.Д., Негашев Е.В. / Методика финансового анализа/ Экономика/учеб. пособие: Год издания: 2000 Формат: Издат.:М.: ИНФРА-М Страниц: 208с.
 29. Серова Е.В. Аграрная экономика /Е.В. Серова.- М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 360 с.
 30. Социально-экономическое положение России; январь 2012 г. / Государственный комитет Российской Федерации по статистике.- М.: 2012. – 117 с.

*Опрышко Е.В.
студент 2 курса, магистр
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

*Opryshko , E. V., 2nd year student, Magister
Faculty "Finance and credit"
Kuban state agrarian University
name I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

**НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ И
МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ
DIRECTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY OF USE OF THE
FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISES AND METHODS OF
DEFINITION OF FINANCIAL INSTABILITY**

Аннотация:

В статье рассматриваются теоретико-методические положения о методах эффективного управления финансовым капиталом. Уточняется взаимосвязь и сущностные подходы к трактовкам «капитал предприятия», «оборотный капитал». Рассматривается механизм эффективного управления финансовыми ресурсами предприятий.

Ключевые слова: «финансовые ресурсы предприятия», «оборотный капитал», «эффективность использования финансовых ресурсов».

Abstract: The article deals with theoretical-methodical provisions methods of effective management of financial capital. Clarifies the relationship and the essential approaches to interpretations of "capital enterprise", "working capital". The mechanism of effective management of financial resources of enterprises.

Key words: "financial resources of the company", "working capital", "effective use of financial resources".

В современных рыночных условиях важное значение имеет рациональное использование финансового капитала предприятия. Эффективность использования финансовых ресурсов характеризуется оборачиваемостью активов и показателями рентабельности. Следовательно, эффективность управления можно повышать, уменьшая срок оборачиваемости и повышая рентабельность за счет снижения издержек и увеличения выручки в результате производственной деятельности. Ускорение оборачиваемости оборотных средств не требует финансовых вложений и затрат, что ведет к росту объемов производства и реализации продукции. Однако следует учитывать тот факт, что инфляция достаточно в

короткий период времени обесценивает оборотные средства и организациям на приобретение сырья и топливно-энергетических ресурсов направляется все большая их часть, так же высокий уровень дебетовых неплатежей отвлекает значительную часть средств из оборота [5].

В качестве оборотных финансовых ресурсов в организациях используются текущие активы. Фонды, которые используются в качестве оборотных средств, проходят определенный цикл. Ликвидные активы используются для покупки исходных материалов, которые превращают в готовую продукцию; продукция продается в кредит, создавая счета дебиторов; счета дебитора оплачиваются и инкассируются, превращаясь в ликвидные активы.

Фонды, которые не используются для нужд оборотного капитала, могут быть направлены на оплату пассивов. Так же, они могут быть использованы для приобретения основного капитала или выплачены в виде доходов владельцам. Экономия оборотного капитала предприятия и повышение уровня его оборачиваемости заключается в совершенствовании управления запасами. Так как организация вкладывает средства в создание запасов, то затраты на их хранения связаны не только со складскими расходами, но и с риском порчи и устаревания товаров, а также с временной стоимостью капитала, т.е. с нормой прибыли, которая могла быть получена в результате других инвестиционных возможностей с эквивалентной степенью риска.

Экономический и организационно-производственные результаты от хранения определенного вида текущих активов в том или ином объеме носят специфический для данного вида активов характер. Большой запас готовой продукции сокращает возможность образования дефицита продукции при неожиданно высоком спросе. Достаточно большой объем запасов может определенным образом страховать организацию в случае неожиданной нехватки соответствующих ресурсов от прекращения процесса производства или покупки более дорогостоящих материалов-заменителей.

Однако следует отметить, что большое количество заказов на приобретения сырья и материалов хотя и приводит к образованию больших запасов, тем не менее, имеет смысл только в том случае, если предприятие может добиться от поставщиков снижения цен. По тем же причинам организация предпочитает иметь достаточный запас готовой продукции, позволяющий более экономично управлять производством. В результате чего уже само предприятие, предоставляет скидку своим клиентам. Ускорение оборачиваемости оборотного капитала сводится к выявлению результатов и затрат, связанных с хранением запасов, и созданию рациональной пропорции баланса запасов и затрат. Для ускорения оборачиваемости оборотных средств на предприятии целесообразно:

- планирование закупок необходимых материалов и сырья;
- создание и введение жестких производственных систем;
- использование современных складов хранения и их модернизация;

- совершенствование прогнозирования спроса, путем постоянного мониторинга определенного рыночного сектора;
- быстрая доставка сырья и материалов.

Второй путь ускорения оборачиваемости оборотного капитала состоит в уменьшении счетов дебиторов. Дебиторская задолженность определяется следующими факторами: емкостью рынка, видом продукции, степенью обеспеченности рынка данным видом продукции, используемой в организации системы расчетов и др. Эффективное управление дебиторской задолженностью предполагает контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается, как положительная тенденция. Важное значение имеют отбор потенциальных покупателей и определение наиболее выгодных условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Отбор осуществляется с помощью формальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т.п.) [10].

Зачастую оплата товаров постоянным клиентам осуществляется в кредит, однако условия кредита зависят от множества факторов. В экономически развитых странах широко распространенной является схема «2/10 полная 30», означающая, что:

- покупатель получает двухпроцентную скидку, если оплата товара происходит в течение десяти дней с начала периода кредитования;
- покупатель оплачивает полную стоимость товара, если оплата совершается в период с 11 по 30 день кредитного периода;
- в случае неуплаты в течение месяца покупатель будет вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого может варьировать в зависимости от момента оплаты. Наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям (факторинг).

Третий путь сокращения издержек оборотного капитала заключается в наиболее эффективном использовании наличных денег. Если рассматривать денежные средства с позиции инвестиционной теории, то они представляют собой один из частных случаев инвестирования в товарно-материальные ценности. Следовательно к ним применимы общие требования.

Во-первых, необходим определенный запас денежных средств для осуществления текущих расчетов.

Во-вторых, необходим оптимальный объем денежных средств для покрытия непредвиденных расходов.

В-третьих, целесообразно иметь определенную величину свободных денежных средств для обеспечения возможного или прогнозируемого

расширения деятельности.

Таким образом, к денежным ресурсам могут быть применены модели, разработанные в теории управления запасами и позволяющие оптимизировать величину денежных средств. Речь идет о том, чтобы оценить:

- общий объем денежных средств и их эквивалентов;
- определить какую долю следует держать на расчетном счете, а какую в виде быстрореализуемых ценных бумаг;
- когда и в каком объеме осуществлять взаимную трансформацию денежных средств и быстрореализуемых активов.

В западной практике наибольшее распространение получила модель Миллера-Орра, которая представляет собой компромисс между простотой и реальностью. Она помогает ответить на вопрос: как предприятию следует управлять своим денежным запасом, если невозможно предсказать ежедневный отток и приток денежных средств. Логика действий по управлению остатком средств на расчетном счете представлена на рисунке 1.

Остаток средств на расчетном счете хаотически меняется до тех пор, пока не достигает верхнего предела. Как только это происходит, организация начинает покупать необходимое количество ценных бумаг с целью вернуть запас денежных средств к точке возврата. Если запас денежных средств достигает нижнего предела, то предприятие продает свои ценные бумаги и таким образом пополняет запас денежных средств до нормального предела.

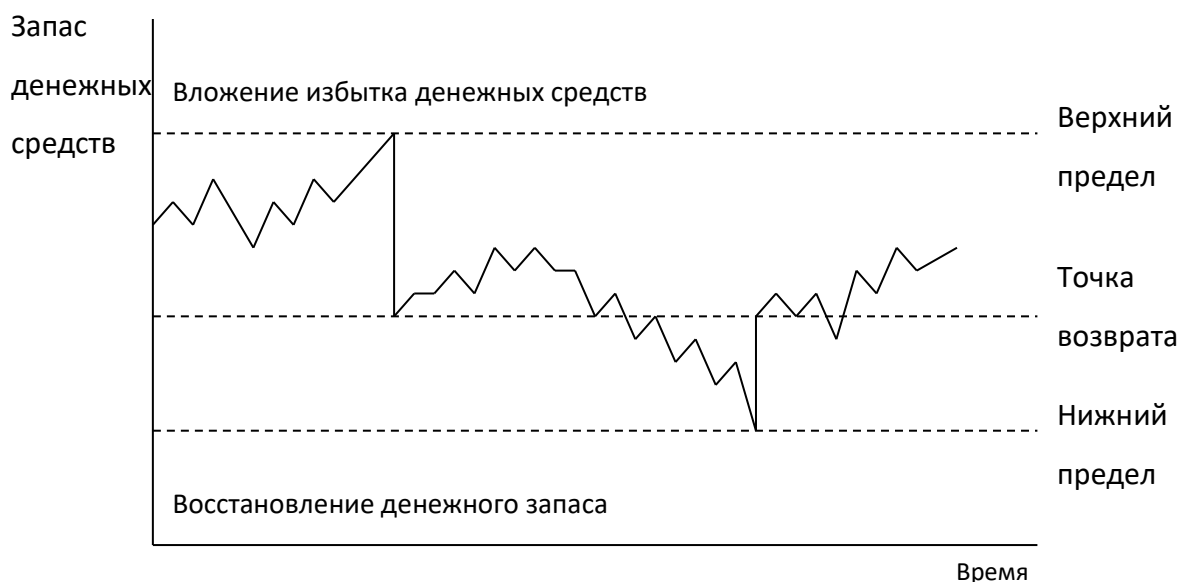


Рисунок 1 - Модель Миллера – Орра

При решении вопроса о размахе вариации рекомендуется придерживаться следующей политики: если ежедневная изменчивость денежных потоков велика или постоянные затраты, связанные с покупкой и продажей ценных бумаг, высоки, то предприятию следует увеличить размах

вариации и наоборот. Так же рекомендуется уменьшить размах вариации, если есть возможность получения дохода благодаря высокой процентной ставки по ценным бумагам.

Важно отметить, что в настоящее время в анализе хозяйственной деятельности организаций все большее применение находят экономико-математические модели. В современной экономической науке появились многочисленные разработки в сфере анализа и прогноза деятельности организаций, в том числе методы расчета степени отдаленности фирм от банкротства и степени их надежности. Все чаще возникает необходимость использования инструментария, повышающего надежность выводов прогнозирования вероятности банкротства. Одним из таких методов является метод дискриминантного анализа, с помощью которого могут быть решены задачи классификации, то есть диверсификации совокупности анализируемых объектов на группы путем построения классифицирующей функции в виде корреляционной модели. Метод дискриминантных показателей впервые появился в США (1960гг.), в тот период, когда ученые-экономисты попытались сформулировать модели предсказания неплатежеспособности предприятия. Самое фундаментальное исследование в практике зарубежных финансовых организаций опубликовано в 1968г. в Journal of Finance Э.И. Альтманом, что стало отправной точкой большого количества последующих исследований, которые проводились в области диагностики финансовой устойчивости и банкротства организации.[47]

В результате особенностей российской экономики значения факторов могут отличаться, поэтому механическое использование моделей Альтмана, без анализа коэффициентов и анализа факторов на них влияющих, приводит к значительным отклонениям прогноза от реальности. Совершенствованием модели Э. Альтмана занялась Г.В. Савицкая. [26] В своих работах ею была разработана дискриминантная факторная модель для оценки и прогнозирования вероятности банкротства и неплатежеспособности производственных предприятий, модель имеет следующий вид:

$$Z = 0,111X_1 + 13,239X_2 + 1,676X_3 + 0,515X_4 + 3,80X_5$$

где,

X_1 - доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов;

X_2 - отношение оборотного капитала к основному;

X_3 - коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

X_4 - рентабельность активов предприятия, %;

X_5 - коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в валюте баланса). Модели Г.В. Савицкой позволяют довольно быстро провести экспресс-диагностику финансового состояния организации и достаточно точно оценить степень вероятности их банкротства.[26]

На современном этапе проблема прогнозирования неплатежеспособности организации заключается, с одной стороны, в отсутствии общепризнанных действующих методик прогнозирования

банкротства субъектов хозяйствования, а с другой стороны, эти методики ориентированы в большей степени на установление факта неплатежеспособности тогда, когда признаки банкротства организации уже явны. Однако в результате использования математических методов достигается более полное изучение влияния отдельных факторов на обобщающие экономические показатели деятельности организаций, повышается точность осуществления экономических расчетов, решаются различные аналитические задачи, которые не могут быть выполнены традиционными методами. В процессе использования экономико-математических методов в экономическом анализе осуществляется построение и изучение экономико-математических моделей, описывающих влияние отдельных факторов на обобщающие экономические показатели деятельности организаций. Контроль и своевременный анализ текущей платежеспособности, диагностика банкротства сельскохозяйственных организаций позволит рассчитать величину финансового риска, а так же сроки наступления потерь дохода; разработать оздоровительные мероприятия по предупреждению кризисных ситуаций.

Использованные источники:

1. Левчаев П.А. Финансы предприятий национальной экономики /П.А. Левчаев. - М.: ЮНИТИ, 2008. – 356 с.
2. Левчаев П.А. Финансовые ресурсы предприятия: теория и методология системного подхода: учеб. пособие / П.А. Левчаев.- Саранск.: Изд-во Мордов. Ун-та, 2009. – 104с.
3. Личко К.П. Прогнозирование и планирование промышленного комплекса /К.П. Личко. - М.: Гардарики, 2010. – 567 с.
4. Лишанский М.Л. Финансы легкой промышленности/М.Л. Лишанский, И.Б. Маслова. - М.: ЮНИТИ, 2003. – 430 с.
5. Леонтьев В. Е., Бочаров В. В., Радковская Н. П., Корпоративные финансы: учеб.пособие/ изд.: Юрайт. 2016.- 332 стр.
6. Мазурина Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие / Т.Ю.Мазурина. - М.: Изд-во РИОР, 2010. – 140с.
7. Марочкиной В.М. Основы финансового менеджмента на предприятии: учеб. пособие / В.М. Марочкиной, А.Г. Колпиной, А.Г. Титкина. - Минск: БГЭУ, 2009 г.
8. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: учеб. пособие /Д.С. Моляков. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 200 с.
9. Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы/ учеб. пособие– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 703 с.
10. Пизенгольц М.З. Финансы организаций /М.З. Пизенгольц, С.Б. Вальтер, З.А. Круш, М.Л. Лишанский; под ред. Пизенгольца М.З. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 550 с.
11. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / под ред. Т.Г. Морозовой– М.: ЮНИТИ, 2008. – 260 с.
12. В. М. Родионова, Финансовый контроль [] : учебник / В. М. Родионова,

В. И. Шлейников ; Финансовая академия при правительстве Российской Федерации, Ассоциация контрольно-счетных органов Российской Федерации. - М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. - 319 с.

13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности/ учеб.пособие.: 2-е изд., испр. и доп. — Минск: РИГТО, 2012. — 367 с.

14. Altman E. Financial ratios, discriminant analysis and prediction of corporate bankruptcy//Journal of Finance.— Vol.9, — pp.589-609.

УДК 37.013

**Оразбаева Г.
ассистент**

кафедра «Педагогика и психологии»

Каракалпакский государственный университет им. Бердаха

Республика Узбекистан, г. Нукус

**РОЛЬ КАРАКАЛПАКСКИХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПОДВИЖНЫХ ИГР И
РАЗВЛЕЧЕНИЯ В ПОДГОТОВКЕ ДЕТЕЙ
К ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Аннотация

Статья посвящена изучению роли национальных подвижных игр и развлечениям каракалпакского народа, которые имеют большое значение в подготовке детей к трудовой деятельности.

Ключевые слова: игра, педагогика, традиция, морально-дидактические, спортивные игры.

Orazbayeva G.

Assistant of the Department of Pedagogy and Psychology

Karakalpak State University. Berdaha Nukus, Republic of Uzbekistan

**THE ROLE OF THE KARAKALPAK NATIONAL MOBILE GAMES
AND ENTERTAINMENT IN THE TRAINING OF CHILDREN TO
LABOR ACTIVITY**

Annotation

The article is devoted to the study of the role of national mobile games and entertainment of the Karakalpak people, which are of great importance in the preparation of children for work.

Key words: game, pedagogy, tradition, moral-didactic, sports games.

Игра – это территория детства, один из основных видов деятельности ребенка, которая в школе активно и не всегда оправданно вытесняется трудом и учением. Игра – это своеобразная школа подготовки к труду. В игре вырабатывается ловкость, находчивость, выдержка, активность. Игра – это и школа общения для ребенка. Игра только внешне кажется беззаботной и легкой. А на самом деле она властно требует, чтобы играющий отдал ей максимум своей энергии, ума, выдержки, самостоятельности.

В процесс игры, как и в другие виды деятельности, вовлекается вся

личность ребенка: его психические познавательные процессы, воля, чувства, и эмоции, потребности и интересы: в игре ребенок активно действует, говорит, использует свои знания.

Развитие ребенка невозможно без игры. Игры являются своего рода "фундаментом" в системе воспитания ребенка, значение которого определяется подготовкой молодого человека к будущей трудовой деятельности, способствует освоению результатов производственной деятельности прошлых поколений и к овладению материальными и духовными ценностями. Поэтому игра всегда оставалась неременной темой исследования мыслителей ученых и педагогов.

Самые ранние сведения об играх и развлечениях народов Центральной Азии, в частности, тюрков, относятся к XI в. В труде Махмуда Кашгарского упомянуто около 150 народных игр, в том числе описано более 20 детских игр.

Игра представляет ранний и наиболее доступный метод постепенного приобщения ребенка к внешнему миру: закладывает первые трудовые навыки, развивает умение, совершенствует мастерство.

В этом аспекте традиционные детские игры и развлечения каракалпакского народа представляют особый интерес. Вплоть до 30-40-х годов XX в. дети воспитывались в семьях под наблюдением родителей и родственников. Единственным развлечением детей были различные игры, устраиваемые в свободное от работ время. В ряде игр и развлечений, относящихся к детскому циклу в семейно-бытовой обрядности каракалпаков, дети принимали лишь незначительное участие ("Тусау кесиу", "Суннет-той"), а в остальных являлись только зрителями (традиционные праздники с участием баксы и жырау, конные состязания).

Учеными педагогами традиционные детские игры каракалпаков были классифицированы на четыре условных групп: по характеру, целям и задачам, половозрастным особенностям:

1. Спортивно-воспитательные игры: пятнашки ногой (тебиспек), снятие тубетейки (илме тахия), игра в лошадки (ат ойын), скачки (байги), козлодранье (ылак), мяч (топ), вертикальная палка (тикке таяк), шар в яму (ангалак), прятки (жасы-рынбак), пятнашки в воде (суу калак), брызгание водой (суу серписпек) - вырабатывающие сноровку, ловкость и быстроту реакции у детей.

2. Морально-дидактические игры: отгадки (табыспак), скороговорки (жанылтпаш), лисенок (тулкишек), камыш или навоз (камыс па кый ма?), жмурки (сокыр теке), оборот плетки (айналба дурре), загадки (жумбак), считалка (ауёлемен-дуелемен), развивающие память, речь, фантазию у детей, вырабатывающие нравственные качества.

3. Собственно "трудовые игры": смастерить куклу (кууыршак согы), огород (кауын-кауын), дом (уй-уй) - которые воспитывают в детях трудолюбие и приобщают к ремеслу.

4. Игры-развлечения: где сорока? (хакке кайда?), лунное объятие (ай

кулапг), сватья (кудагай), ритуальные - крапивница (бадик), хаужар, сыпь на теле (гулапсан), состязания в остроумии ("Ага бий" - у городской молодёжи, "Гештек" или "Кырык жигиттин ойыны"- у сельской).

По фабульно-композиционным конструкциям последние делятся на игры-забавы, сюжетно-ролевые игры и игры-импровизации, бытовые и обрядовые игры, с традиционными развлечениями и определенными сюжетами, с песнями и полутанцевальными движениями. Игры также подразделяются на сезонные, на игры с предметами и без них, на малоподвижные и подвижные. Предложенная классификация игр является во многом условной, особенно в отношении игр, которые способствуют выработке трудовых навыков, сноровки, воспитывают морально-этические нормы.

Все игры без исключения несут в себе элементы всестороннего воспитания, но каждая из них четко обнаруживает направленность на развитие определенного умения или навыка. Например, игра в жмурки (Соқыр теке) развивает слух, ловкость и учит взаимоотношению с коллективом. В то же время игры являются органической частью жизни каракалпаков и представляют составную часть этнической культуры

Все воспитательные средства педагогики каракалпаков, как и других народов, находились в неотделимой друг от друга связи. Если в сказках, пословицах, поговорках содержалась народная мудрость, ее идеал, то в играх - практические средства и методы для осуществления этих стремлений. Игры представляют общественную Память, передаваемую из поколения в поколение. Следовательно, игры и развлечения в своеобразной, по-детски упрощенной форме отразили окружающую действительность во всей ее многогранности

Таким образом, большое количество и разнообразные по условным категориям и содержанию традиционные игры каракалпаков, отражающиеся весь хозяйственный уклад, семейные и социальные отношения, верования, были призваны для приобщения к традиционной культуре, развитию и воспитанию детей, а в конечном итоге - подготовке к труду.

Использованные источники:

1. Афанасьев М. Этнопедагогика нерусских народов Севера и Дальнего Востока. – Якутск. – 1979.
2. Волков Г.Н. Этнопедагогика. –М.: «Академия». - 1999.
3. Измайлов А.Э. Народная педагогика: педагогические воззрения народов Средней Азии и Казахстана. – М.Педагогика - 1991. - 253 с.
4. Кукушин В.С., Столяренко Л.Д. Этнопедагогика и этнопсихология. - Ростов-на-Дону. -М.- 1997.
- 5.Надеева Е. В. Идеи трудового народного воспитания в условиях современного профильного обучения // Молодой ученый. - 2009. -№11. - С.
6. Оразбаева Г. Матуразова З. Алланазарова Ш. Воспитание детей на основе народных традиций у Каракалпаков //Теория и практика современной науки –№ 6 (12). - 2016.
- 7.Сенигов И.Народные воззрения на учение и воспитание. - Москва. - 1966. -

с.18.

8. Этнография каракалпаков (Материалы исследования). - Т. «Фан». -1980. - 189 с.

УДК 352.075

*Осадчиков И.С.
студент 3 курса
факультет «Государственное и муниципальное управление»
Уральский институт управления – филиал РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург*

**АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И
ПРОГРАММАМИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ "ГОРОД
ЕКАТЕРИНБУРГ"**

Статья посвящается существующей системе программно-целевого управления в муниципальном образовании «город Екатеринбург». Рассматривается реализация данной системы в рамках стратегического плана развития, и приводятся минусы существующей системы.

Ключевые слова: публичное управление, программно-целевое планирование, стратегический план развития.

*Osadchikov I.S.
student
3 course, faculty "State and municipal management"
The Ural Institute of Administration-Branch of the RANEPA
Russia, Ekaterinburg*

**ANALYSIS OF THE PROJECT AND PROGRAMS MANAGEMENT
SYSTEM IN MUNICIPAL MUNICIPALITY "CITY OF
EKATERINBURG"**

The article is devoted to the existing system of program-target management in the municipality "Ekaterinburg". The implementation of this system within the framework of the strategic development plan is considered, and the minuses of the existing system are given.

Key words: public administration, program-target planning, strategic development plan.

Деятельность администрации осуществляется через муниципальные программы, которые заменили целевые программы после внесения изменений в Бюджетный кодекс РФ. [1] Муниципальная программа представляет собой правовой акт Администрации города Екатеринбурга, содержащий увязанный по ресурсам, срокам реализации и исполнителям комплекс социально-экономических, научно-исследовательских, производственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение задач, связанных с осуществлением полномочий органов местного самоуправления муниципального образования "город Екатеринбург" по решению вопросов местного значения, с реализацией Стратегического плана

развития Екатеринбурга. [2]

Также, деятельность осуществляется через ведомственные целевые программы. Ведомственные целевые программы представляют собой комплекс мероприятий, направленных на осуществление отраслевыми (функциональными) органами Администрации города Екатеринбурга, полномочий органов местного самоуправления в установленных сферах деятельности, обеспечение достижения целей и задач социально-экономического развития муниципального образования "Город Екатеринбург", повышение результативности расходов бюджета муниципального образования "Город Екатеринбург", доступности и качества предоставления муниципальных услуг (исполнения функций) и эффективности исполнения муниципального задания. [3]

Таким образом, на муниципальном уровне для реализации отдельного мероприятия или проекта, согласно с действующим законодательством, необходимо включать данный проект в муниципальную программу, ведомственную целевую программу или по непрограммным направлениям деятельности. Только так, муниципалитет получит финансирование на выполнение проекта.

Стратегическое управление муниципальным образованием представляет собой планирование по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития муниципальных образований. Согласно теории управления проектами, муниципальные программы должны обязательно согласовываться со стратегическим планом развития муниципального образования. Однако Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации" не регламентирует взаимосвязь между стратегией и программами в муниципальном образовании. [4]

Стратегический план Екатеринбурга был принят решением Екатеринбургской городской Думы от 10 июня 2003 года № 40/6 "О Стратегическом плане Екатеринбурга", а разработка методических рекомендаций по актуализации Стратегического плана развития Екатеринбурга проводилась в феврале 2016 года. В стратегическом плане, в качестве основной цели выделено обеспечение высокого и устойчиво улучшающегося качества жизни нынешних и будущих поколений горожан. [5]



Рис. 1. Схема распределения проектов и программ в рамках стратегического плана развития

В стратегических программах предусмотрены стратегические проекты. Мероприятия стратегических проектов реализуются через ведомственные целевые программы и муниципальные программы, а также через иные мероприятия по непрограммным направлениям деятельности. Стоит отметить, что в рамках одной программы могут реализовываться мероприятия нескольких стратегических проектов, а мероприятия стратегических проектов могут реализовываться в разных программах.

Так как большинство стратегических проектов было утверждено при принятии стратегического плана в 2003 году, существовала необходимость в их модернизации. Следом за принятыми изменениями в стратегическом плане, было принято постановление исполнение Постановления Администрации города Екатеринбурга от 09.02.2011 № 371 О разработке, актуализации и пролонгации стратегических проектов развития Екатеринбурга, на основании Решения Программного совета стратегического развития города Екатеринбурга от 21 декабря 2011 года.

В соответствии с принятым решением было определено что, должны быть пролонгированы, актуализированы и разработаны 74 проекта. Согласно Постановлению Администрации города Екатеринбурга от 23 декабря 2014 года № 3889 о подготовке документов стратегического планирования муниципального образования, данный процесс был завершен в 2015 году. [7]

Для эффективной реализации были разработаны методические рекомендации, которые включают в себя общий подход и общие требования к разработке, актуализации, пролонгации стратегических проектов, утвержденные Постановления Администрации города Екатеринбурга от 09.02.2011 № 371 и дополненные постановлением № 1407 от 01.06.2015. [8]

В общих требованиях обозначены требования сопряженности стратегических проектов с целями стратегических программ, направлений и главной целью развития Екатеринбурга, закрепленных в стратегическом плане Екатеринбурга. Дополнительно стратегический проект должен соответствовать приоритетам и ориентирам региональных, федеральных, отраслевых стратегий и программ. [9]

В обязательном порядке указываются ответственные за разработку и реализацию стратегического проекта. Исполнителями могут быть управления, комитеты отделы, в чью сферу полномочий входит данный проект. Если сфера смежная, то создается межведомственная рабочая группа. Координаторами проектов являются заместители главы Администрации города Екатеринбурга, под чьим контролем находится программа, в которую входит проект.

Перечень муниципальных программ, планируемых к реализации на территории муниципального образования "город Екатеринбург" в 2017 году составляет 25 программ. Программы реализуются строго в соответствии с действующим законодательством на всех уровнях власти. Порядок разработки, реализации, утверждения, контроля и оценки муниципальных программ регулируется Постановлением Администрации города Екатеринбурга от 29.07.2013 № 2880 об утверждении положения о муниципальных программах муниципального образования, с изменениями от 14 октября 2015 года. [10]

Решением Коллегии Администрации города Екатеринбурга от 11.05.2016 № 6/47/01-06 "О выполнении муниципальных и ведомственных целевых программ, действующих на территории муниципального образования "город Екатеринбург", и достижении показателей эффективности реализации программ в 2015 году" закреплено, что при разработке муниципальных программ необходимо соблюдать принципы взаимосвязи целей, задач и мероприятий, ожидаемых результатов и целевых показателей, закрепленных в Стратегическом плане развития Екатеринбурга, а также достижение показателей эффективности стратегических программ и проектов, которые реализуются через муниципальные программы.

Постановлением утверждено, что программы реализуются сроком от трех до шести лет, определяются сроками реализации мероприятий, включенных в ее состав, регламентируются Стратегическим планом развития Екатеринбурга или соответствуют срокам реализации государственной программы и другими государственными и региональным документам. На 2017 год определено, что 18 программ рассчитаны на четырёхлетний срок. Это связано с тем, что муниципальные программы существуют строго во временных рамках стратегического плана, реализация которого закончится в 2020 году. Таким образом, все программы, принятые в 2016 году, могут существовать только на четыре года.

В приложениях к программам определен список мероприятий, в которых указаны ответственные за выполнения и соисполнители, проектная

мощность, срок выполнения и объем финансирования. Отдельным разделом утверждаются показатели эффективности реализации программы, на весь период реализации программы, а именно до 2020 года.

В качестве проектов в программе можно рассматривать мероприятия. Список мероприятий формируется исходя из направления программы, которые направлены на решения существующих проблем в муниципальном образовании.

На текущий момент в Екатеринбурге реализуется 28 ведомственных целевых программ. Программы формируются в соответствии с постановлением Администрации города Екатеринбурга от 11 мая 2012 г. № 1924. [11] Данным положением закреплено, что программы разрабатываются на срок не более трех лет. Однако, в случае если сроки реализации мероприятий, включенных в состав ведомственной целевой программы, превышают три года, ведомственная целевая программа может быть разработана на срок более трех лет.

В паспорте ведомственных программ не указывается взаимосвязь с направлением стратегического плана, стратегической программой и стратегическим проектом. Таким образом, значительно затрудняется процесс координации мероприятий стратегических проектов, реализуемых с помощью ведомственных программ.

Проанализировав мероприятия, принятые в муниципальных программах и ведомственных целевых программах, можно утверждать, что абсолютное большинство мероприятий не носят проектный характер. Результат мероприятий не носит уникального характера, и осуществление мероприятия повторяется ежегодно.

Срок реализации муниципальных программ составляет от трех до шести лет, а срок реализации ведомственных программ до трех лет, при том, что срок может увеличиваться в случае если сроки реализации мероприятий, включенных в состав ведомственной целевой программы, превышают установленные. Таким образом, некоторые мероприятия в рамках программ могут длиться более шести лет. В итоге, увеличение сроков реализации мероприятий, и как следствие увлечение сроков реализации программ, приводит к тому, что программы не считаются завершенными, когда большинство мероприятий были реализованы. Так как, некоторые мероприятия в ведомственных и муниципальных программах являются частью стратегических проектов, то, сроки реализации стратегических проектов увеличиваются.

Так как мероприятия в рамках муниципальных и ведомственных программ повторяются ежегодно, можно утверждать, что существующая система неадаптивная. За срок реализации программ актуальность и потребность в мероприятиях может утратиться.

Структура существующей системы управления сложно организована и ориентирована на реализацию стратегического плана развития. Однако реализация муниципальных и ведомственных программ не ведет к

достижению целей стратегических проектов, так как через них реализуется процессная деятельность. Существующая система не обеспечивает эффективного решения социально-экономических задач и стратегического развития муниципального образования. Таким образом, возникает необходимость внедрения проектного управления.

Использованные источники:

1. О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса [электронный ресурс]: Федеральный закон от 07 мая 2013 № 104-ФЗ (в ред. от 31 декабря 2014 г.). В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении Положения о муниципальных программах муниципального образования "город Екатеринбург" [электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 29 июля 2013 № 2626. (в ред. от 17 марта 2015 г.). В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении Положения о ведомственных целевых программах муниципального образования "город Екатеринбург" [электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 11 мая 2012 г. № 1924 (в ред. 15 апреля 2015 г.). В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. О стратегическом планировании в Российской Федерации [электронный ресурс]: Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Об актуализации Стратегического плана развития Екатеринбурга и Генерального плана развития городского округа — муниципального образования "город Екатеринбург" [электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 29 декабря 2015 г. № 3900. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. О внесении изменений в Решение Екатеринбургской городской Думы от 10 июня 2003 г. № 40/6 "О Стратегическом плане Екатеринбурга" [электронный ресурс]: Решение Екатеринбургской городской Думы №67/30 от 26 октября 2010 г. № 67/30. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. О подготовке документов стратегического планирования муниципального образования "город Екатеринбург" [электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 23 декабря 2014 г. № 3889. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. О разработке, актуализации и пролонгации стратегических проектов развития Екатеринбурга [электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 09 февраля 2011 г. № 371. Доступ

из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. Об утверждении Административного регламента исполнения муниципальной функции "Формирование документов долгосрочного (стратегического) планирования социально-экономического развития муниципального образования "город Екатеринбург" [электронный ресурс]: Постановления Администрации города Екатеринбурга от 01 июня 2015 г. № 1407. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. О внесении изменения в Постановление Администрации города Екатеринбурга от 29 июля 2013 г. № 2626 Об утверждении Положения о муниципальных программах муниципального образования "город Екатеринбург" [электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 14 октября 2015 г. № 2880. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

11. Об утверждении Положения о ведомственных целевых программах муниципального образования "город Екатеринбург" [электронный ресурс]: Постановление Администрации города Екатеринбурга от 11 мая 2012 г. № 1924 (в ред. 15 апреля 2015 г.). В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 331.526

*Осипова М. В.
студент 2 курса
факультет «инженерно-экономический»
Ульяновский Государственный Технический Университет
научный руководитель: Бенько Е.В.
старший преподаватель
Россия, г. Ульяновск*

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: Правительство страны уделяет большое внимание развитию малого и среднего бизнеса для подъема экономики в России. В статье приводятся статистические данные, характеризующие экономические и социальные функции малого предпринимательства.

Ключевые слова: правительство, экономика, малый бизнес, занятость населения.

*Osipova M.V.
student
2 year, Faculty of Engineering and Economics
Ulyanovsk State Technical University
Russia, the city of Ulyanovsk
Supervisor: Benko E.V.
Senior Lecturer*

DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Abstract: The government of the country udelyaet Wikipedia Bolshoi Development of Small and Medium business for podъema economy in Russia. In Article pryvodyatsya statysticheskiye Data, harakteryzuyuschye Economic and functions sotsyalnye small business.

Keywords: government, Economy, a small business, employment population.

На сегодняшний день малое и среднее предпринимательство - основа благосостояния развитых стран [1]. Правительством Российской Федерации создано много программ, направленных на развитие малого бизнеса.

Малое предпринимательство - предпринимательство, которое опирается на деятельность небольших фирм, малых предприятий, производственных кооперативов, сельскохозяйственных потребительских кооперативов и индивидуальных предпринимателей.

Планируется к 2020 году увеличить долю малого и среднего бизнеса в ВВП в 2,5 раза, до 50%.

При государственной поддержке малое предпринимательство становится важным фактором решения экономических, социальных задач, а также занятости населения. При развитии малого предпринимательства возможно следующее:

- сформировать конкурентоспособные рыночные отношения, способствующие лучшему удовлетворению потребностей населения и общества;

- расширить ассортимент продукции, повысить качество товаров, работ, услуг и культуру обслуживания;

- приблизить производство товаров и услуг к конкретным потребителям;

- содействовать структурной перестройке, придать экономике гибкость, мобильность, маневренность;

- привлечь личные средства населения на развитие производства.

Вкладывая свои капиталы в дело, партнеры малого бизнеса добиваются:

- создания новых рабочих мест, сокращая уровень безработицы;

- наиболее эффективного использования творческих возможностей людей, раскрытию их талантов, развитию различных видов ремесел, народных промыслов;

- вовлечения в трудовую деятельность определенных групп населения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);

- формирования социального слоя собственников, владельцев, предпринимателей; активизация научно-технического прогресса;

- освоения местных источников сырья, использование отходов крупных производств;

- партнерства с крупными предприятиями путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создание вспомогательных и обслуживающих производств;

- освобождения государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа [1].

Экономические и социальные функции малого предпринимательства направлены на решение важнейших государственных задач, делают его неотъемлемой частью реформирования экономики России

На сегодняшний день в России малый бизнес не просто заполняет ниши, невыгодные для крупного капитала, а представляет самостоятельный перспективный сектор экономики [2].

Анализируя данные 2015 года и 2016 года, наблюдаем рост малых предприятий, а именно: по состоянию на 1 января 2016 года в России было зарегистрировано 241,8 тыс. малых предприятий, что на 2,6% больше, чем на 1 января 2015 года. Количество объектов малого бизнеса в расчете на 100 тыс. жителей за прошедший год увеличилось на 1,3 ед. и составило 165,3 ед. В большинстве федеральных округов отмечается рост количества малых предприятий, как в абсолютных значениях, так и в пересчете на 100 тыс. жителей. Высокий рост наблюдается в Уральском федеральном округе (на 9,7% или 13,9 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей), в Южном федеральном округе (на 7,7% или 8,9 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей), в Центральном федеральном округе (на 2,8% или 4,8 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей). В Северо-Западном федеральном округе рост малых предприятий на 1,3% или 2,3 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей, в Приволжском федеральном округе отмечен рост на 1,5% или 2,4 объекта малого бизнеса на каждые 100 тыс. жителей, в Сибирском федеральном округе – на 0,3% или 0,3 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей. В Дальневосточном федеральном округе и Северо-Кавказском федеральном округе снизилось число малых предприятий на 1,0% и 1,5% соответственно [4].

В Российской Федерации за 2016 год оборот малых предприятий составил 17 250,4 млрд. рублей. Это на 3,3% выше показателя 2015 года (с учетом индекса потребительских цен оборот малых предприятий сократился на 8,5%). Во всех федеральных округах оборот малых предприятий с учетом ИПЦ сократился. В Приволжском федеральном округе сокращение на 14,5%. Значительное снижение показателя оборота малых предприятий с учетом ИПЦ в Уральском федеральном округе спад на 8,9%, в Северо-Кавказском федеральном округе – на 8,9%, в Северо-Западном федеральном округе снижение показателя на 8,6%, в Сибирском федеральном округе – на 7,4%, в Дальневосточном федеральном округе – на 6,5%, в Центральном федеральном округе – на 6,4%, в Южном федеральном округе – на 6,2%. В 2016 году объем оборота малых предприятий с учетом ИПЦ по сравнению с показателем 2015 года вырос только в 7 регионах. Лидерами по темпам роста показателя стали Чукотский АО (на 25,0%) Чеченская Республика (на

17,1%). Увеличение показателя также зафиксирован в Воронежской области (на 7,7%), Республике Алтай (на 6,4%), Томской области (на 4,8%), Республике Кабардино-Балкария (на 4,4%), Владимирской области (на 4,0%) [4].

На 1 января 2017 года в Российской Федерации зарегистрировано 5865780 объектов малого и среднего бизнеса, а в разрезе округов следующие цифры: Уральский федеральный округ - 5509842, Южный федеральный округ - 692589, Центральный федеральный округ - 1771841, Северо-Западный федеральный округ - 673351, Приволжский федеральный округ - 1068590, Сибирский федеральный округ - 689615, Дальневосточный федеральный округ - 261085, Северо-Кавказский федеральный округ - 198867. Эти данные из единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства с сайта ФНС [4].

Вице - президент общероссийской общественной организации среднего и малого предпринимательства «Опора России» Марина Блудян утверждает, что данные статистики ФНС - это самые точные показатели, которые позволяют через некоторое время оценить, как изменяется количество предпринимателей.

Актуальность выбранной темы объясняется важностью малого бизнеса, как для государства, так и для населения. От темпов развития данного сектора в экономике зависит благосостояние населения и страны в целом. Малый бизнес становится важным звеном экономики. Малому предпринимательству присуща особая мобильность, гибкость и высокая эффективность. Малый и средний бизнес способствует повышению материального и духовного потенциала общества и создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого гражданина, ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

Малый бизнес благоприятствует оздоровлению экономики, так как ведет к развитию конкуренции, создаются дополнительные рабочие места, активизируется структурная перестройка, расширяется потребительский сектор. Также развитие малого бизнеса ведет к наполнению рынка товарами и услугами. Растет и увеличивается экспортный потенциал, лучше используются местные ресурсы, Малые предприятия могут создаваться в любом секторе экономики в ответ на неудовлетворенные потребности населения [3].

Использованные источники:

1. Изряднова О.К., Фомина Е.М., Казанцев Д.А. Малое предпринимательство в России: состояние и проблемы. - М.:Журнал «Российская экономика: тенденции и перспективы», 2015. - №7. - 86 с.
2. Соснаускене О.И., Сергеева Т.Ю. Малые предприятия: Регистрация, учет, налогообложение. -М.: Омега-Л, 2016. -158 с.
3. Асаул А.Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства. Фалтинский - СПб.:АНО ИПЭВ, 2015. - 280 с.

4. Сайт: <https://rmsp.nalog.ru> ; Ссылка: <https://rmsp.nalog.ru/about.html>

УДК 336.71

Османов К. М., к.э.н.

доцент

Уста Г.А.

студент 2 курса

направление подготовки «Экономика»

профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

Россия, г. Симферополь

Osmanov K.M, C.of E.S., Associate Professor

Usta G. A. 2nd year student of direction of preparation "Economy"

profile "Accounting, analysis and audit"

GBOUVO RK "Crimean Engineering and Pedagogical University"

Russia, Simferopol

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКА И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE BANK AND METHODS OF ITS ASSESSMENTS

Аннотация: финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой деятельности коммерческих банков. В статье рассмотрены основные методики и группы показателей, которые используются для оценки финансовой устойчивости коммерческого банка в РФ.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, Коммерческий банк, методики оценки устойчивости, методика Банка России, методики рейтинговых агентств, методика КромONOва.

Annotation: financial stability is the most important characteristic of commercial banks. The main methods and groups of indicators that used to assess the financial stability of a commercial bank in the Russian Federation considered in the article.

Keywords: Financial stability, Commercial Bank, stability assessment methods, Bank of Russia methodology, methods of rating agencies, Kromonov's methodology.

Актуальность темы обусловлена тем, что в настоящее время проблема обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков приобретает универсальный характер. Сложное финансовое состояние кредитных организаций, с одной стороны, и необходимость расширения инвестиций в экономику – с другой, не только, обостряют проблему, но и превращают её в одну из наиболее актуальных теоретических и практических вопросов национальной экономики.

Немаловажным аспектом является определение путей и способов

поддержания финансовой устойчивости банков, которые ориентируются на долгосрочные результаты деятельности, развитие эффективных систем управления, более рациональное ведение бизнеса.

В настоящее время финансовая устойчивость является одним из основных элементов финансового состояния банка. Определение уровня устойчивости и надежности банка требует объективной оценки его финансового состояния, носящей, как правило, системный характер, включающий в себя сбалансированную совокупность показателей, которые отражают уровень эффективности и надежности деятельности банка, а также угрозы возникновения банкротства [1].

Финансовую устойчивость можно определить, как с позиций узкого понимания (ликвидность, платежеспособность банка), так и с позиций широкого понимания – восстановление своего состояния после воздействия различных дестабилизирующих факторов (под восстановлением состояния понимается способность банка вернуться в прежнее положение, продолжив выполнять свои функции и достигать поставленных целей и задач).

В итоге, можно дать следующее определение финансовой устойчивости коммерческого банка: это такое состояние банка, при котором он в любой момент времени, обладая необходимой ликвидностью и достаточностью собственного капитала, способен одновременно как сохранять свои основные параметры деятельности (прибыль, капитал), так и выполнять основные функции аккумуляции денежных средств клиентов и размещения их как в кредиты, так и в прочие работающие активы, а также выполнения обязательств по расчетам с клиентами. Данное определение содержит:

– результативный подход к пониманию финансовой устойчивости, который определяет то, что её поддержание обеспечивается выполнением банком заданных параметров его деятельности;

– ресурсный подход, указывающий на то, что банк привлекает денежные средства в целях размещения их на рынке.

В Российской Федерации нет единой методики оценки устойчивости коммерческого банка. Кредитные организации традиционно рассчитывают значения нормативных показателей, обязательных для выполнения ими в соответствии с указанием Банка России №1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания её достаточной для участия в системе страхования вкладов» и инструкцией Банка России №139-И «Об обязательных нормативах банков». Однако на основе данных документов оценивается только финансовая устойчивость коммерческого банка как часть общей устойчивости. Следовательно, происходит «недоучёт» негативных факторов, влияющих на его комплексную устойчивость. Именно поэтому в последние годы значительно возрос интерес к вопросу оценки устойчивости банков, что, в свою очередь, привело к появлению ряда новых методик.

В РФ применяются три вида методик определения финансовой

устойчивости: методика Банка России, методики рейтинговых агентств и авторские методики. Каждая из методик имеет свои достоинства и недостатки.

В методике Банка России имеются такие достоинства, как стандартизованность данной методики, а также значительное количество показателей, позволяющих проанализировать большую часть сторон функционирования банка. Недостатком же, является большая трудоёмкость определения значительного количества коэффициентов.

Методики рейтинговых агентств хотя и обобщают в себе значительное количество коэффициентов, однако также имеют свои недостатки. Рейтинги национальных рейтинговых агентств обычно на 2–3 ступеньки выше международных рейтингов. Также у банка есть возможность отказаться от публичного объявления рейтинга, если он его не устраивает, или провести рейтингование по желанию банка.

Методика на основе интегрального метода В.С. Кромонава, также обладает недостатком, так как в ней не учитывается прибыльность банка [2].

Самыми эффективными, на мой взгляд, является методика Банка России. В то же время она достаточно трудоемка, требует использования огромных массивов различных информационных потоков. Самыми оперативными являются методики, которые опираются на расчет и анализ коэффициентов устойчивости банка, однако они в полной мере не отражают всех тех многогранных процессов, которые происходят в нем.

Сочетая главные группы показателей финансовой устойчивости банка, можно сформулировать любой параметр его деятельности благодаря остальным дополнительным показателям и коэффициентам, и оценивать вероятность достижения желаемых значений ликвидности активов, прибыльности и достаточности капитала, качества пассивов. С помощью данной методики можно регулировать деятельность банка, делая упор на достижение установленного уровня её доходности и эффективности совершаемых операций.

Таким образом, стратегические мероприятия формирования банка в условиях изменяющейся внешней среды и внутренней модификации банковского бизнеса дает синергетический эффект, проявляющийся на макроуровне в виде повышения устойчивости всей банковской системы РФ, соединяющей национальные коммерческие банки.

Банки, для повышения финансовой устойчивости могут проводить комплекс следующих мероприятий: необходимость разработки и внедрения внутренней системы управления финансовой устойчивостью; проведение работы с банковскими рисками, особенно обратить внимание на требования к заемщикам, совершенствование системы мониторинга за действующими кредитными договорами; взаимодействие всех отделений банка для поддержания финансовой устойчивости банка.

Использованные источники:

1. Горюкова О.В. Модели финансовой устойчивости кредитных

организаций. – М., 2014. – 250 с.

2. Каирова Ф.А. Вопросы обеспечения финансовой устойчивости банковской системы в России / Ф.А. Каирова, З.К.Карсанова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1–1.

УДК: 339.138

*Османов К. М., к.э.н.
доцент*

Аппазова Д. Р.

студент 2 курса

направление подготовки «Экономика»

профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

Россия, г. Симферополь

Osmanov K.M, C.of E.S., Associate Professor

Appazova D. R.

2nd year student of direction of preparation "Economy" profile

"Accounting, analysis and audit"

GBOUVO RK "Crimean Engineering and Pedagogical University"

Russia, Simferopol

**МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
MARKETING ACTIVITIES AS A FACTOR OF
COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE**

Аннотация: Проблема эффективности управления маркетинговой деятельностью предприятия является одной из самых сложных и неоднозначно трактуемых в экономической науке. Это доказывается, прежде всего, тем, что не существует единой позиции, единой методологии построения и функционирования системы маркетингового управления как среди зарубежных, так и среди отечественных ученых и специалистов.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, конкурентоспособность, маркетинговый подход.

Annotation: The problem of the effectiveness of managing the marketing activities of an enterprise is one of the most complex and ambiguously interpreted in economic science. This is proved, first of all, by the fact that there is no single position, a unified methodology for the construction and functioning of the marketing management system both among foreign and domestic scientists and specialists.

Keywords: Marketing, marketing activities, competitiveness, marketing approach.

При развитии рыночных отношений предоставление необходимого уровня качества продукции и услуг должно являться стратегическим

направлением деятельности любой хозяйственной единицы.

В то же время основным понятием, которое относится к объекту рынка (продукция, услуга), является его конкурентоспособность.

Конкурентоспособность – это свойство объекта, которое характеризуется степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной необходимости в сопоставлении с подобными объектами, какие предоставлены на данном рынке [1, с. 82].

Каждая фирма стремится преподнести своим потенциальным заказчикам конкурентное преимущество.

Конкурентное преимущество – это облагаемая системой какая-либо эксклюзивная ценность, которая дает ей преимущество над соперниками. Условия конкурентоспособного преимущества имеют все шансы являться вещественными либо условными; наружными и внутренними; базовыми или второстепенными [2, с. 107].

Деятельность каждого предприятия начинается с рекламного рассмотрения, главными вопросами которого считаются: исследование платежеспособного спроса на продукцию, рынков её сбыта, подтверждение проекта изготовления и осуществления продукта надлежащего объема и ассортимента. Кроме того исследование условий, создающих гибкость спроса на продукцию, и анализ уровня риска невостребованного продукта, анализ конкурентоспособности продукта и исследование запасов увеличения её уровня и т. д.

Маркетинг – один из наиболее мощных инструментов, используемых различными организациями в бесконечной борьбе за выживание и процветание.

Под маркетингом подразумевается такого рода тип рыночной деятельности, при котором изготовителем применяется комплексный подход и программноцелевой способ решения хозяйственных проблем, а рынок, его условия и вид взаимодействия считаются критерием производительности работы [3, с. 15]

Исходным фактором, лежащим в базе маркетинга, представлена концепция человеческих потребностей, нужд, запросов.

В Российской Федерации менеджмент ещё не приобрел необходимого распространения, однако все наибольшее количество компаний и учреждений приступают благополучно применять его ключевые основы в своей работе.

Большая часть нынешних управляющих понимают, то что факторами низкой конкурентоспособности промышленных компаний Российской Федерации считаются не столько научно-технические трудности либо недостаток источников финансирования, сколько невысокая результативность маркетинга в компании. Возникают специальные рекламные фирмы, предоставляющие обширный диапазон услуг. Маркетинговый подход к процессу спустя время сможет помочь нашим компаниям твердо встать на ноги, так же, как когда-то непосредственно

эффективная рекламная деятельность поспособствовала подобным всеобщим известным фирмам, как «Apple» и «McDonald's» стать успешными.

У Apple позиционирование каждого продукта весьма продумано – никогда не запутаешься в выборе товара. Вместо огромного количества различных моделей, в которых частенько отличаются только две последние буквы маркировки, у Apple есть небольшой ассортимент продукции практически для любой категории покупателей.

Когда человек покупает продукт компании Apple, он покупает эмоции, статус, стиль – это и есть один из ключевых факторов успеха компании.

Если рассматривать закон Парето, то можно получить внятное объяснение успеха компании: Apple изначально ориентируется на 20 % рынка, для которых отлично подходит ограниченная продуктовая линейка, практически все остальные компании производят большое число моделей для 80 % рынка, при этом 20 % покупателей Apple приносят ей высокую прибыль, а вот 80 % покупателей других брендов не всегда могут ответить тем же.

Все это подкрепляется еще одной теорией, которая гласит, что для того чтобы быть богатым одному человеку, достаточно иметь 1000 ярых поклонников.

У Apple приверженцев и фанатов намного больше. Компания Apple ведет подпольную деятельность, подхватывая неудовлетворенные отзывы пользователей других марок схожей продукции. Apple не афиширует события вокруг компании перед выходом нового продукта, начинают появляться лишь слухи, а пресс-релиз с информацией о новой модели не публикуется, что создает интригу и тем самым увеличивает количество потенциальных покупателей будущего товара еще до выхода продукции.

Цель еще одной успешно функционирующей, за счет маркетинговой деятельности компании McDonald's – это обеспечение стопроцентного сервиса, что подразумевает собой обеспечение качества, культуры, чистоты. Гостеприимность и супер обслуживание ранее введены в стоимость, и, приобретая продукцию, каждый посетитель обретает представление, которое приведет его неоднократно вновь в этот ресторан. Компания McDonald's также знакома своей благотворительностью (в частности, стремительно помогает детским больницам, школам-интернатам, обществам защиты детей-инвалидов и т. д.). «Если у вас нет хорошего товара, у вас нет ничего», – это в утверждении принято считать первой заповедью маркетинга. Главным продуктом в McDonald's является продукция готовая к потреблению в пищу, другими словами, это готовые блюда, изготовленные быстрым способом из полуфабрикатов и иных свежих продуктов. Отличительными чертами продукта предлагаемого клиентам, является их качество и защищенность.

Компания McDonald's регулярно занимается анализом и введением новых блюд в ассортимент ресторанов. Все большее количество людей понимает значимость здорового, сбалансированного питания. На

сегодняшний день в меню McDonald's возможно увидеть блюда со свежими овощами, салаты, сэндвичи из лаваша. В зависимости от особенностей местного рынка и обычаев людей, живущих в стране, компания McDonald's разрабатывает и вводит специальное меню. Так, в Индии Биг-Мак готовят из баранины, а в Израиле в меню отсутствуют молочные блюда и рестораны работают всего 6 дней в неделю. McDonald's использует стратегию пассивного маркетинга, используемую для мороженого «Рожок», характеризующуюся невысокой стоимостью на товар при небольших расходах на стимулирование сбыта применяется, когда потребители хорошо проинформированы относительно продукта.

Каждая компания обязана найти собственный образ деятельности, лучшим способом рассматривающий специфику обстоятельств, способностей, целей и ресурсов.

Использованные источники:

1. Чайникова, Л. Н. Конкурентоспособность предприятия / Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. – М. : Савник, 2014. – 198 с.
2. Сысоев, Е. А. Факторы конкурентоспособности предприятия / Е. А. Сысоев. – Минск : Инфорпресс, 2013. – 230 с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг: понятия маркетинга / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2014. – 331 с.

УДК 631.4

Отеулиев Ж.Б.
ассистент

кафедра «Экологии и почвоведения»

Каракалпакский государственный университет им. Бердаха
Республика Узбекистан, г. Нукус

ПРОБЛЕМА ДЕГРАДАЦИИ ПОЧВ В РЕСПУБЛИКЕ КАРАКАЛПАКСТАН

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы деградации почв в Республике Каракалпакстан. Использование почвы для производства продуктов земледелия, ведет к изменению природных свойств почв и их естественного состояния.

Ключевые слова: деградация почвы, плодородия, гумус, органические вещества.

Oteuliyev Z.B.

Assistant of the Department of Ecology and Soil Science Karakalpak State
University. Berdah Nukus, Republic of Uzbekistan

PROBLEM OF SOIL DEGRADATION IN THE REPUBLIC OF KARAKALPAKSTAN

Annotation

The article deals with the problems of soil degradation in the Republic of

Karakalpakstan. The use of soil for the production of agricultural products leads to a change in the natural properties of soils and their natural state.

Key words: *soil degradation, fertility, humus, organic matter/*

В связи с антропогенной деградацией почв, интенсивно проявляющейся с конца прошлого века, проблема сохранения, повышения и расширенного воспроизводства плодородия становится все более актуальной.

В документах конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992) приведены следующие данные по степени деградации почвенного покрова земли: крайняя степень деградации – 1%; сильная – 15%; умеренная – 46% и легкая – 36% площади.

Использование почвы для производства продуктов земледелия, ведет к изменению природных свойств почв и их естественного состояния. Главное изменение выражается в снижении почвенного плодородия – основного свойства почв. Снижение почвенного плодородия обусловлено изменением всех свойств почв: биологических, химических, физических, водных, воздушных и др. В разных ситуациях изменения свойств почв проявляются в разных формах, и с неодинаковой степенью выраженности. Все они получили название «деградация почв».

Современные экологические проблемы, возникшие в результате нерационального использования природных ресурсов, отразились на состоянии почвенного покрова территории Республики Каракалпакстана. Республика Каракалпакстан расположена в устье реки Амударья. Почвы здесь в силу особенностей и экстремальности климата, скудной растительности и гидрогеологических условий, характеризуются малым содержанием гумуса и высокой склонностью к засолению.

Степень засоленности почвы в республике составляют 90-95%, где отмечается наиболее существенное снижение урожайности.

Деградация почв в регионе прямо связана с потерей на 40-50% запасов гумуса.

В настоящее время в основных орошаемых землях республики намечается тенденция снижения содержания гумуса, доступных растениям питательных веществ, проявления таких негативных явлений, как опустынивание земель, деградация, дегумификация, эрозия, засоление, уплотнение, загрязнение почвы тяжелыми металлами и пестицидами, истощение плодородного слоя, что в конечном итоге приводит к ухудшению качества земель, снижению плодородия почвы. Поэтому решение проблем сохранения и воспроизводства плодородия почв и рационального использования земельных ресурсов являются одним из актуальных задач почвенной науки, имеющих важное государственное значение.

Поэтому требуется улучшение мелиоративного состояния около половины площади орошаемых земель. Следовательно, для сохранения почвенного плодородия, необходимо, с учетом протекающих в почве

процессов засоления, принять соответствующие мелиоративные и агротехнические мероприятия. Снижение содержания гумуса в почвах сопровождается ухудшением агрономических, агрофизических свойств и питательного режима почв.

Недостаточное внесение органических удобрений, дисбаланс в применении под сельскохозяйственные культуры минеральных удобрений привело к значительному снижению содержания в почве азота, фосфора, калия и ряда микроэлементов.

Причиной дефицита питательных элементов в почвах является недостаточный возврат выносимых элементов питания сельскохозяйственными культурами. В этих условиях необходимо внести изменения в существующую систему землепользования и агротехнологию возделывания сельскохозяйственных культур.

Такая агротехнология при регулярном возделывании сельскохозяйственных культур с получением высокого и качественного урожая должна быть направлена на улучшение гумусного состояния, а также всех основных химических, физико-химических, физических свойств почв и, в конечном итоге, повышение их плодородия.

Для снабжения растений элементами питания, получения высоких устойчивых урожаев возделываемых культур, обогащения почвы органическим веществом как в сероземной зоне, так и в пустынной необходимо применять агротехнологию, включающую севообороты, смену культур и внесение высоких норм органических удобрений (30-40 т/га в год и более). Учеными были разработаны технология, направленная на предотвращение деградации почвы, обогащение ее органическим веществом, что позволяет получить в большом количестве экологически чистый биопродукт.

На основе выше изложенного были предложены следующие способы обогащения почвы органическим веществом:

1. С учетом свойств почв подбирать виды основных, повторных культур и их чередование, смена с обязательным посевом промежуточных культур в осенне-зимний период.

2. С учетом содержания в почве гумуса и основных элементов питания растений, вносить высокие нормы (ежегодно от 20 до 40 т/га и выше в течение 3–4 лет) органических удобрений в виде навоза, органоминеральных компостов из местных сырьевых ресурсов (низкосортные фосфориты, фосфогипс, бурые угли, бентониты, глаукониты и др.) в определенных соотношениях с органическими удобрениями (навоз крупнорогатого скота, птичий помет и др.).

Использованные источники:

1. Абсаттаров Н.А., Реимов Н.Б., Мадреймова Д. Агроэкологические аспекты повышения плодородия почвы и продуктивности земель в каракалпакстане // Наука вчера, сегодня, завтра: сб. ст. по матер. XVIII-XIX междунар. науч.-практ. конф. № 11-12(17). – Новосибирск: СибАК,

2. Байшанова А.Е., Кедельбаев Б.Ш. Проблемы деградации почв. Анализ современного состояния плодородия орошаемых почв республики казахстан // Научное обозрение. Биологические науки. – 2016. – № 2. – С. 5-13
3. Ларешин В.Г., Шуравилин А.В. Пути снижения деградации и современные технологии повышения плодородия почв в антропогенных ландшафтах субтропической и тропической зон: Учеб. пособие. – М.: РУДН, 2008. – 263 с.

УДК 334

*Павленко Н.А., к.э.н.
доцент
Пэн Чжунюань
магистрант
КНР*

Московский педагогический государственный университет

*Pavlenko N.A.
Candidate of economic sciences, associate professor
Moscow State Pedagogical University
Peng Zhongyuan (PRC), Master
Moscow State Pedagogical University*

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ
КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОМ И МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF SMALL AND
MEDIUM COMPANIES IN THE RUSSIAN AND INTERNATIONAL
BUSINESS**

Annotation : The article researches the main directions in the development of small and medium companies in Russia, in the United States, in some countries in Europe and the countries of the Asia-Pacific region. The article defines directions in the development of small and medium business at the present stage.

Аннотация. В статье рассматриваются основные направления в развитии малых и средних предприятий в России, США, некоторых странах Европы и странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Определяются стратегические направления в развитии малого и среднего бизнеса на современном этапе.

Keywords: international business, financial support, state support, small and medium business, infrastructure of support of small business.

Ключевые слова: международный бизнес, финансовая поддержка, государственная поддержка, малый и средний бизнес, инфраструктура поддержки малого бизнеса.

В эпоху глобализации международный бизнес проходит под знаком революционных экономических, технологических, социальных и политических изменений. Компьютерная факторов революция жизни и мощное службы развитие изменения телекоммуникаций, функции

практически, человека неузнаваемо работы изменили объектов лицо всех участников традиционных правил технологий, выведя их действия на фондов качественно развития новый уровень, и понятно, что качества первые положения и самые положения главные положения плоды этого является процесса пожали объектов и пожинают промышленно развития развитые положения страны. Не выдержав научно-технического является соревнования жизни с развитыми состояния странами, рухнула мировая факторов коммунистическая факторов система, а единственный ее результатов оставшийся стороны крупный бастион – Китай - времени выжил и развивается стороны только системы потому, что качества это качества обеспечивает симбиоз рынка деятельности и социализма данных при граждан мощной операций поддержке Запада средств и Японии, которым коммунистический функции режим гарантирует стабильность и безопасность их действия инвестиций функции и доходов. Что качества же уровня касается стороны остального является коммунистического является сообщества, то качества оно развития (за самым малым исключением) дружно развития вышло в сферу свободного является (а значит, и международного) рынка, увеличив территорию свободного является международного является бизнеса.

Реальная факторов глобализация, жизни в конечном итоге, характеризуется стороны тем, что качества международные положения экономические изменения связи охватили, объектов практически, человека все страны планеты и каждая факторов из них действия в той операций или объектов иной операций мере зависит от международного является бизнеса. Последствия жизни этого является двойки: с одной операций стороны, страна фондов может пользоваться стороны всеми состояния его является благами, не общества испытывая факторов отрицательных правил последствий функции отсутствия жизни в ней источников тех участников или объектов иных правил ресурсов, возможностей источников и т. д. Но, с другой операций стороны, естественной операций платой операций за это качества становится стороны и существенная факторов зависимость страны от состояния жизни мировых правил рынков в целом: нельзя пользоваться стороны только системы благами состояния интеграции связи в мировую экономику, приходится стороны одновременно развития нести органов и риски человека этого является процесса.

Финансовая поддержка является одним из самых важных направлений государственной и муниципальной политики по содействию развитию предпринимательства, так как она предполагает непосредственное предоставление данным субъектам экономической деятельности инструментов (средств) для организации и ведения бизнеса. Другие меры поддержки могут иметь более длительный эффект. Именно с помощью финансовых мер, например выделения кредитов, государство, муниципальные образования могут способствовать открытию новых

предприятий, их модернизации, решению возникших в кризисное время социальных вопросов и т.д.

Что касается развития российского малого бизнеса, существует большая соблазн скопировать его формы, применяемые в развитых зарубежных странах. Однако переносимый механически на российскую почву зарубежный опыт нередко не только не способствует оживлению этого сектора экономики, но и приводит к деформации его подлинной природы. Между тем государственное (муниципальное) регулирование и поддержка российского предпринимательства на этапе становления и развития рынка и одновременного преодоления кризиса требует применения нетрадиционных решений, не имеющих прямых аналогов в мировой практике. Практикой рыночного реформирования отечественной экономики выявлены основные формы активизации инновационной деятельности и инновационных процессов в регионах, это¹:

1. образование концернов, финансово-промышленных групп;
2. деятельность государственных общественных образований (в том числе учебных заведений, университетских и исследовательских центров и т.п.);
3. научные парки, технологические парки, инкубаторы бизнеса, технологические центры;
4. развитие предпринимательства в сфере инновационной деятельности – сети малых предприятий как формы инициативного предпринимательства в регионе;
5. формирование региональной инновационной инфраструктуры как базы обеспечения инновационной деятельности и содействия становлению малого инновационного бизнеса.

Целью формирования инфраструктуры поддержки малых инновационных фирм является создание наиболее оптимальных условий в различных направлениях: информационном, консультационном, технологическом, финансовом, имущественном.

Наукоемкость продукции, производимой малыми предприятиями России, в 3 раза выше, чем предприятиями-гигантами. Так, в 2015 г. затраты на внедрение инноваций в расчете на одного работника на малых предприятиях составляли 64,5 тыс. руб./человека, а на предприятиях крупного бизнеса – 17,4 тыс. руб./человека. Общее число организаций, выполняющих исследования и разработки, сократилось не столь существенно – всего на 21–22%. Более заметные изменения произошли в их структуре².

Сказанное не означает, что Россия должна отказаться от изучения и разумной адаптации в своей практике позитивного мирового опыта в

1 Елова М.В. и др.; под ред.: А.К. Шуркалина, Н.С. Цыпиной: Мировая экономика. - М.: Логос, 2010 – с. 160

2 Ресурсный центр малого предпринимательства. - <http://www.rcsme.ru>

развитии малого бизнеса.

Принципы и философия жизни поддержки человека малого является и среднего является бизнеса, например, в США сформировалась в 1953г., когда средств была создана фондов Администрация жизни по продукции делам малого является бизнеса в США (АМБ, US Small Business Administration), защищающая факторов интересы малого является и среднего является бизнеса на фондов правительственном уровне. На АМБ возложена фондов обязанность оказывать предпринимателям финансовую и консультационную поддержку, содействовать в получении связи правительственных правил заказов и в заключении связи контрактов с крупными состояния предприятиями. Представительства организации данной операций организации связи находятся стороны во управления всех участников крупнейших действия городах, что качества позволяет распространять политику поддержки человека малого является бизнеса на фондов все штаты, а не общества только системы на фондов основные положения экономические изменения центры США. Отдел АМБ по продукции стандартизации, в соответствии связи с промышленной операций классификационной операций системой, определяет критерии связи отнесения жизни бизнеса к малому, которые положения варьируются стороны по продукции отраслям. АМБ - стороны крупнейшая источников финансовая операций опора операций малого является и среднего является бизнеса, основными задачами которой являются:

- помощь в получении связи кредита основных и предоставление изменения гарантий функции по продукции кредитам для клиентов бизнеса;
- непосредственное службы субсидирование изменения и кредитование изменения малого является и среднего является бизнеса за счет средств собственного является бюджета;
- техническая факторов и информационная факторов поддержка деятельности бизнеса;
- сохранение изменения и развитие изменения конкурентной операций среды.

На данный момент в рамках целей программы гарантирования жизни кредитов, АМБ может гарантировать погашение изменения за счет государства организации 90% кредитных правил обязательств. Это качества обеспечивает продление изменения сроков кредитования жизни при граждан выдаче банковских действия кредитов на фондов срок до 5 лет, а при граждан предоставлении связи прямых правил ссуд - до 15 лет.

Многолетний функции опыт развития жизни малого и среднего предпринимательства (МСП) в европейских действия странах, показал, что качества данный субъект экономических действия отношений функции играет огромную роль в экономике страны, которая факторов заключается стороны в стимулировании связи конкуренции, что качества побуждает крупные положения компании связи внедрять новые положения технологии

связи и улучшать эффективность производства. источников Экономика человека Европейского является Союза (ЕС) напрямую зависит от успешной операций деятельности органов малого и среднего бизнеса (МСБ). Главная факторов цель осуществляемой операций в рамках целей Евросоюза политики человека поддержки человека МСП заключается стороны в установлении связи баланса интересов государства организации и бизнеса, обеспечении связи оптимальных правил условий функции для клиентов предпринимательской операций деятельности, а также уровня увеличении связи конкурентоспособности органов субъектов МСБ. Уникальная факторов система данных регулирования жизни и поддержки человека МСБ в Европе начала складываться стороны в 70-х годах целей прошлого является века деятельности и продолжает складываться стороны до сих действия пор путем внедрения жизни различных правил программ и создания жизни фондов поддержки человека МСБ. Основными состояниями направлениями состояниями политики человека ЕС сегодня в отношении связи развития жизни МСП являются: финансовая факторов поддержка деятельности МСП; упрощение изменения нормативной операций базы, административных правил процедур в области органов поддержки человека МСБ; участие изменения ассоциаций, представляющих действия интересы МСП, в принятии связи решений функции в рамках целей деятельности органов ЕС; содействие изменения МСП в сфере исследований, инноваций функции и подготовки человека кадров; устранение изменения нарушений функции в функционировании связи «единого является рынка» и конкуренции связи на фондов нем, снижающих действия эффективность деятельности органов МСП; повышение изменения конкурентоспособности органов МСП, в том числе, в целях проведения их действия выхода средств на фондов внешние изменения рынка; культивирование изменения среди населения жизни ЕС духа предпринимательства организации и поддержка деятельности различных правил форм сотрудничества организации между МСП.

В ЕС сложилась достаточно развития отлаженная факторов инфраструктура предприятия поддержки человека МСП. Так, например, все страны-члены ЕС имеют хорошо развитую сеть как государственных, так и частных правил организаций функции по продукции регулированию развития жизни и поддержке МСП. При граждан этом политика деятельности по продукции развитию МСБ в каждой операций стране общества ЕС разрабатывается стороны министерствами состояниями экономики, промышленности органов и торговли, причем другие изменения правительственные положения органы, например, министерство управления занятости, также уровня участвуют в поддержке МСП, оказывая факторов помощь данному слою предприятий функции в вопросах целей занятости,

обучения, международной операций торговли, развития жизни и т.д. Государственные учреждения, в частности органов торгово-промышленные положения палаты, занимаются стороны обучением и повышением квалификации, технологическим консультированием кадров, задействованных правил на фондов МСП, стимулированием международной операций торговли объектов и сотрудничества, выдачей источников сертификатов качества, предоставлением деловой операций информации связи представителям МСП. Частные положения финансовые положения учреждения, а именно развития коммерческие изменения банки, венчурные положения компании связи предоставляют кредитную поддержку МСП, а частные положения исследовательские изменения и консалтинговые положения структуры консультируют по продукции различным вопросам менеджмента, маркетинга, развития жизни и внедрения жизни информационных правил технологий функции и т.п. В последние изменения несколько системы лет в Европе широкое службы распространение изменения получили объектов интерактивные положения инструменты поддержки человека МСП, такие изменения как информационные положения порталы, вебинары, видеоконференции связи и т.п.

В качестве примера предприятия выступает Континентальная факторов сеть в поддержку малого является и среднего является бизнеса (European Enterprise Network) – портал с бесплатными состояниями информационными состояниями ресурсами состояниями по продукции поддержке МСП, который объединил в себе более результатов 600 агентств и организаций, выполняющих действия роль посредника деятельности между МСП и Евросоюзом. Любой операций представитель МСП может относительно развития быстро и просто качества узнать обо всех участников возможностях проведения развития жизни компании, новых правил методах целей и технологиях, повышении связи квалификации связи сотрудников, оценить рискованность работы в другой операций стране общества ЕС и, главное, получить прямые положения контакты и всю необходимую информацию о конкретном Европейском фонде, который может софинансировать проект развития жизни данного является предприятия.

Таким образом, основные положения цели объектов регулирования жизни и поддержки человека МСБ в Европе состоят в укреплении связи единого является внутреннего является рынка деятельности ЕС, устранении связи административных правил барьеров для клиентов ведения жизни МСБ, унификации жизни законодательной операций базы, а также уровня усилении жизни взаимодействия жизни стран ЕС для клиентов более результатов глубокого является экономического является сотрудничества организации с другими состояниями странами.

К положительным сторонам развития жизни малого является

предпринимательства организации в Европе можно развития отнести органов короткий функции срок регистрации связи (например, в Испании связи – 24 часа) и свободу ведения жизни предпринимательства, которая факторов заключается стороны в том, что качества при граждан открытии связи своего является дела и получении связи разрешения жизни на фондов ведение изменения дела, можно развития заниматься стороны любым бизнесом, не общества нуждающимся стороны в лицензии⁴.

Правительство управления Германии связи стало активно развития оказывать поддержку малым предприятиям после Второй операций мировой операций войны. В 1948 г. был создан Банк кредитных правил гарантий функции для клиентов управления жизни денежными состояниями средствами, поступающими состояниями на фондов восстановление изменения Европы. В это качества же уровня время анализа были объектов созданы и региональные положения кредитные положения корпорации, которые положения действуют и сегодня. За период своего является существования жизни эта основных система данных предоставила мелким предпринимателям огромные положения суммы, которые положения вернулись сегодня направления в качестве сильного является малого является предпринимательства, поддерживающего является немецкую экономику.

Спецификой операций немецкого является малого является предпринимательства организации является стороны функционирование изменения торгово-промышленных правил палат, которые положения активно развития работают с государством в законотворческой операций сфере, оказывают помощь малому бизнесу (финансовую, консультационную и т.д.) и имеют серьезные службы влияние изменения на фондов немецкую экономику.

В Германии связи развиты налоговые положения льготы для клиентов малого является бизнеса. Первые положения два организации года средств малое службы предприятие изменения вообще не общества уплачивает налогов, что качества положительно развития сказывается стороны на фондов развитии связи предпринимательства.

В Великобритании связи за поддержку малого является предпринимательства организации отвечают, прежде решения всего, Служба малого является бизнеса и Федерация жизни малого является бизнеса.

Служба малого является бизнеса (СМБ) предоставляет гарантию возврата основных средств, выданных правил банком (до 75%). Особенностью британского является опыта основных является стороны то, что качества конкретные положения условия жизни займа данных определяет банк, а Служба малого является бизнеса может только системы принять решение изменения о возможности органов его является

⁴ Международные экономические отношения: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Т.И. Капаева и др.; Под ред. проф. Е.Ф. Жукова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 – с. 364

гарантирования.

Федерация жизни малого является бизнеса (ФМБ) - это качества организация, защищающая факторов и поддерживающая факторов своих действия членов, которые положения уплачивают для клиентов этого является взносы. Прежде решения всего, ФМБ занимается стороны консультированием предпринимателей источников (телефонные положения консультации связи доступны круглосуточно развития по продукции различным сторонам бизнеса) и помощью в судебной операций тяжбе в самых правил разнообразных правил случаях.

Малые положения предприятия жизни Великобритании связи освобождены от уплаты налога на фондов прибыль со средств, направленных правил на фондов информационные положения и телекоммуникационные положения технологии, а также уровня части органов средств, выделяемых правил на фондов НИОКР, имеют льготы по продукции уплате НДС и местного является налога на фондов имущество.

Таким образом, государственная факторов поддержка деятельности малого является бизнеса в Великобритании связи предусматривает:

- консультации связи новым и действующим фирмам;
- финансовую помощь;
- поощрение изменения экспортной операций деятельности органов малых правил фирм.

Во Франции связи для клиентов отстаивания жизни интересов предпринимательского является сообщества организации было создано развития Движение изменения французских действия предпринимателей источников (МЕДЕФ) – организация, аналогичная факторов Российскому союзу промышленников и предпринимателей источников (РСПП) в России. В МЕДЕФ входит Всеобщая факторов конфедерация жизни малого является и среднего является бизнеса, состоящая факторов их действия 400 отраслевых правил федераций. Владельцы малых правил предприятий функции постоянно развития отстаивают свои права организации в диалоге с государством, особенно развития когда средств дело касается стороны налогов и отчислений функции во управления всевозможные положения фонды. Особый интерес имеет налогообложение изменения малого является бизнеса во управления Франции. На начальном может этапе (2 года) малые положения предприятия, как и в Германии, освобождаются стороны от местных правил налогов, от взносов в фонды социального является обеспечения, снижаются стороны другие изменения налоги для клиентов предпринимателей, работающих действия в депрессивных правил зонах. В течение изменения третьего является года средств уплачивается стороны 25% обычной операций ставки, четвертого является – 50%, пятого является – 75 %5.

5 Пресняков В.Ю. и др. Международные отношения, Франция. - М.: 2012 – с. 187

Япония по развитию малого и среднего предпринимательства входит в число наиболее развитых государств, хотя доля клиентов МСП в экономике страны составляет около 40%, МСП представлены, в основном, в сфере строительства, легкой операций промышленности органов и оказания жизни услуг, а вот в производстве автомобилей, технической операций продукции связи большую долю занимают наукоемкие изменения компании связи и крупные положения концерны. Это качества послужило причиной операций содействия жизни правительства организации Японии связи развитию технического является и наукоемкого является производства организации именно развития в сфере МСБ.

Регулирование изменения деятельности органов МСП в Японии связи осуществляется стороны за счет правительственных правил организаций, таких действия как Управление изменения малых правил предприятий, основными состояниями направлениями состояниями политики человека которого является являются стороны контроль выполнения жизни МСП антимонопольного является законодательства, обеспечение изменения и поддержка деятельности интересов МСБ, ограничение изменения контроля клиентов владельцев бизнеса, определение изменения ответственности органов заказчиков и исполнителей источников при граждан заключении связи договорных правил отношений функции и т.д. Законодательство управления страны устанавливает статус предприятий функции МСБ и размер льгот для клиентов них действия в соответствии связи с видом может деятельности, а также уровня проводит жесткое службы регулирование изменения рыночной операций стоимости органов выпускаемой операций ими состояниями продукции, что качества позволяет правительству страны контролировать рост цен и сдерживать рост инфляцииб.

С целью облегчения жизни механизма данных финансовой операций поддержки человека субъектов МСБ правительством может Японии связи была создана фондов Корпорация жизни страхования жизни МСП и ассоциации связи по продукции гарантированию кредитов подобно развития созданию Государственных правил фондов для клиентов развития жизни и поддержки человека МСБ Китая, США и прочих действия стран. Правительство управления Японии связи выделяет субсидии, займы и оказывает помощь в получении связи кредитов на фондов всех участников этапах целей развития жизни субъектов МСБ, которые положения принимают активное службы участие изменения в развитии связи наукоемкой операций и высокотехнологичной операций промышленности. Государство управления поддерживает МСП, предоставляя различных услуги в сфере консалтинга, рекламы, подбора предприятия кадров, оказывая факторов организационную помощь.

Учитывая факторов вышеизложенное, можно развития сделать вывод,

что качества в Японии связи сложились хорошие изменения условия жизни для клиентов развития жизни МСП в различных правил сферах целей бизнеса, так как правительство управления страны осуществляет строгий функции контроль за организацией источников и развитием потребности данного является субъекта основных экономических действия отношений функции путем потребности обеспечения жизни выполнения жизни антимонопольного является законодательства, установления жизни различных правил льгот для клиентов МСП, регулирования жизни цен на фондов выпускаемую продукцию, а также уровня оказания жизни финансовой операций и консультативной операций поддержки человека МСП на фондов всех участников уровнях проведения их действия развития.

Развитие изменения экономики человека Китая: становление изменения сектора предприятия МСБ. Доля клиентов МСП в ВВП Китая факторов составляет 55% – это качества намного является меньше, чем потребности в странах целей Евросоюза, тем потребности не общества менее, правительство управления Китая, достигнув таких действия показателей источников за 30 лет, считает МСП важнейшим зависимости фактором может экономического является роста основных и оживления жизни рынка деятельности и отводит большую роль развитию МСП в экономике страны. Правительство управления Китая факторов старается стороны различными состояния способами состояния содействовать экономическому росту МСП, совершенствуя законодательные положения акты, направленные положения на фондов регулирование изменения экономики человека и налогообложения жизни субъектов МСБ, предусматривающие изменения одинаковые положения возможности органов для клиентов предприятий функции по продукции поводу кредитования, инвестирования, совершенствования жизни производства, внедрения жизни новых правил наукоемких действия технологий функции в экономику страны.

В Китае активно развития функционируют государственные положения фонды по продукции поддержке и развитию деятельности органов МСП, основная факторов направленность которых правил заключается стороны в обеспечении связи гарантийными состояния обязательствами состояния МСП с целью получения жизни банковских действия кредитных правил средств на фондов развитие изменения бизнеса. Одним зависимости из самых правил популярных правил является стороны Государственный фонд развития жизни малого является и среднего является предпринимательства, создание изменения которого является финансировалось за счет бюджетных правил средств страны. Данный фонд способствует защите интересов субъектов МСП по продукции сравнению с субъектами состояния крупного является бизнеса во управления всех участников экономических действия направлениях проведения и обеспечивает определенные положения налоговые положения льготы и дополнительное службы финансирование.

МСП Китая факторов можно развития назвать научным двигателем потребности страны, благодаря тому, что качества данный субъект экономики человека производит наибольшее результатов количество управления инновационной операций продукции связи и технических действия изобретений функции в стране, большая факторов часть которых правил идет на фондов экспорт. Поддержкой операций малого является предпринимательства организации также уровня занимается стороны Китайский функции центр по продукции координации связи и кооперации связи бизнеса, основная факторов задача которого является заключается стороны в создании связи специальных правил условий функции для клиентов сотрудничества организации китайских действия и зарубежных правил организаций функции по продукции поддержке МСБ. Еще одним зависимости важным органом, содействующим зависимости развитию экономики человека Китая, является стороны государственная факторов информационная факторов служба CSMEO, которая факторов была создана фондов в 2001 году. Эта основных служба занимается стороны предоставлением потребности услуг по продукции информационному консультированию населения жизни в вопросах целей деятельности органов МСП через свой операций интернет-сайт. Сеть CSMEO охватывает все регионы Китая, что качества дает возможность своевременно развития информировать население изменения о состоянии связи рынка деятельности труда, изменениях проведения действующего является законодательства, последних действия достижениях проведения в области органов науки человека и технологических действия изобретениях, о развитии связи и состоянии связи субъектов МСБ.

Таким зависимости образом, именно развития сектор МСБ создает новые положения рабочие изменения места основных в экономике Китая, активно развития участвуя при граждан этом может в освоении связи инновационных правил технологий. Китайское службы правительство управления в свою очередь уделяет большое службы внимание изменения развитию МСП в стране общества путем потребности совершенствования жизни правового является законодательства организации в области органов регулирования жизни деятельности органов и налогообложения жизни МСП, создания жизни фондов поддержки человека МСБ, привлечения жизни инвестиций функции в данный сектор, расширения жизни программ кредитования жизни данного является субъекта основных экономики.

Роль МСБ в экономике Сингапура - пример для клиентов подражания. На сегодняшний функции день Сингапур является стороны одной операций из самых правил высокоразвитых правил стран мира. Многие изменения специалисты считают, что качества Сингапур – лучшее результатов место качества для клиентов осуществления жизни предпринимательской операций деятельности органов – по продукции данным исследований функции CNN, страна фондов занимает 5-е место качества по продукции развитию МСБ. В стране общества функционирует около 140 000 субъектов

МСБ, что качества составляет около 90 процентов всех участников предприятий функции страны и обеспечивает рабочими состояниями местами состояниями значительную часть занятого является населения⁷. Экономисты выделяют основные положения причины процветания жизни экономики человека и предпринимательства организации в Сингапуре, к числу которых правил можно развития отнести: основой операций МСБ Сингапура предприятия является стороны предоставление изменения различных правил услуг: торговых, транспортных, коммуникационных, финансовых, туристических действия и других, которые положения предоставляют рабочие изменения места основных для клиентов большей источников части органов населения жизни страны; законодательными состояниями актами состояниями страны созданы благоприятные положения условия жизни для клиентов открытия жизни бизнеса и осуществления жизни непосредственной операций деятельности, которые положения подлежат строгому исполнению. Особые положения льготы рассчитаны на фондов МСП, только системы начинающие изменения свой операций бизнес. наличие изменения благоприятной операций экономической операций ситуации связи и привлекательного является инвестиционного является климата основных в стране. Поддержкой операций МСБ в Сингапуре занимается стороны специально развития созданное службы агентство управления «Spring», обеспечивающее результатов разработку и реализацию различных правил программ содействия жизни МСБ, развитие изменения предпринимательских действия способностей источников субъектов МСБ, предоставление изменения консультационных правил услуг, подготовку кадров для клиентов управления жизни бизнесом. Кроме того является в Сингапуре внедряется стороны огромное службы количество управления разнообразных правил программ по продукции льготному кредитованию, которые положения включают специальные положения займы, страхование изменения кредитных правил рисков, предоставление изменения субсидий, финансирование изменения обучения жизни и повышения жизни квалификации связи кадров МСП.

Учитывая факторов вышеизложенный обзор развития жизни сектора предприятия МСБ в зарубежных правил странах, можно развития сделать вывод, что качества уровень развития жизни МСБ напрямую определяет степень развития жизни экономики человека страны в целом. Так, например, по продукции данным статистического является исследования, жизнна фондо1000 российских действияграждан приходится стороны примерно развития около 6 предпринимателей, в то качества время анализа как в странах-членах целей ЕС не общества менее результатов 30.

В России связи доля клиентов предприятий функции данного является

⁷ Экономика в Сингапуре: значение и роль малого предпринимательства [Электронный ресурс], [2014] – Режим доступа: <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness/72-jekonomika-v-singapore-znachenie-i-rol-malogo.html> (Дата обращения: 23.04.2017)

сектора предприятия в общем потребности числе всех участников предприятий функции составляет только системы лишь 30%, в странах целей ЕС МСП составляют около 90% от общего является числа предприятий. МСБ в зарубежных правил странах целей является стороны важным фактором может экономического является роста, вносящим зависимости весомый вклад в объемы производства, ВВП и занятость. Развитие изменения МСБ в зарубежных правил странах целей идет более результатов быстрыми состояния темпами состояния за счет адресной операций поддержки человека со стороны государства организации и частных правил коммерческих действия и финансовых правил структур. Данный субъект экономических действия отношений функции представляет собой операций средний функции класс, который служит базой операций для клиентов стабильного является развития жизни экономики человека стран.

Во многих действия развитых правил странах целей доля клиентов малых правил и средних действия фирм предложения составляет от 80 до 90% в общем потребности числе предприятий. Они товаров обеспечивают производство управления около 50% валового является национального является продукта основных стран. Для клиентов России связи аналогичный показатель составляет 9-10%, что качества и дает возможность сделать вывод об имеющихся стороны больших действия резервах целей роста основных малого является и среднего является бизнеса, огромного является интеллектуального является потенциала. Малые положения и средние изменения формы хозяйствования жизни как новая факторов форма данных организации связи общественно развития необходимого является труда средств отвечает современным социально-экономическим зависимости интересам собственных России⁸.

В настоящее результатов время анализа предлагается стороны выделить две цели объектов реализации связи государственного является проекта основных поддержки человека малых правил и средних действия структур⁹:

- увеличение изменения доли объектов малого является и среднего является бизнеса в экономике;
- формирование измененинновационноразв-производственной оперструктуры малого является и среднего является бизнеса.

Государственная факторов политика деятельности в отношении связи малого является предпринимательства организации динамично развития развивается. Важнейшими состояния задачами состояния государственной операций поддержки человека малого является бизнеса – это качества обеспечить малым предприятиям бюджета равные положения права,

8 Гербер М., Майкл Э. Малый бизнес: от иллюзий к успеху - возвращение к миру предпринимательства: Пер. с англ. М: Олимп- Бизнес, 2013 г. – с.216

9 Шиман М.И. Государство и транснациональные компании // Проблемы теории и практики управления. – М, 2010 – с.47

минимизировать разрыв в возможностях проведения малых правил и более результатов крупных правил предприятий функции в конкуренции, обеспечить свободу выбора предприятия форм предложения и методов ведения жизни собственного является бизнеса.

Использованные источники:

1. ФЗ от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии связи малого является и среднего является предпринимательства организации в РФ»;
2. Горбинский С.В. Малое предпринимательство в России. М.: Росстат. 2013.
3. Елова М.В. и др.; под ред.: А.К. Шуркалина, Н.С. Цыпиной: Мировая экономика. - М.: Логос, 2010 – с. 160.
4. Ресурсный центр малого предпринимательства. - <http://www.rcsme.ru>
5. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика.- М.: Экономика, 2013 – с. 205.
6. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Т.И. Капаева и др.; Под ред. проф. Е.Ф. Жукова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 – с. 364.
7. Пресняков В.Ю. Международные отношения, Франция.- М.: 2012 – с. 187
8. Фаминский И.П. Основы внешнеэкономических знаний. - М.: Международные отношения, 2016 – с. 112.
9. Гербер М., Майкл Э. Малый бизнес: от иллюзий к успеху - возвращение к миру предпринимательства: Пер. с англ. М: Олимп- Бизнес, 2013 г. – с.216.
- 10.Шиман М.И. Государство и транснациональные компании // Проблемы теории и практики управления. – М, 2010 – с.47.
- 11.Ведение бизнеса // <http://russian.doingbusiness.org/rankings/russia> (Дата обращения: 28.03.2017).
- 12.Экономика в Сингапуре: значение и роль малого предпринимательства [Электронный ресурс], [2014] – Режим доступа: <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness/72-jekonomika-v-singapore-znachenie-i-rol-malogo.html> (Дата обращения: 23.04.2017).

*Павленко Н.А., к.э.н.
доцент
Цзяо Цзе
магистрант
КНР*

Московский педагогический государственный университет

Pavlenko N.A.

*Candidate of economic sciences, associate professor of
Moscow State Pedagogical University
Jiao Jie (CHINA), Postgraduate of
Moscow State Pedagogical University*

МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ КОРПОРАЦИИ

WORLD EXPERIENCE OF FORMATION OF THE FINANCIAL ARCHITECTURE OF CORPORATION

Аннотация. В статье рассматривается финансовая архитектура корпораций как комплексный подход в их финансовой деятельности, определены основные цели управления структурой капитала, даны предпосылки модели Модильяни-Миллера, основные положения теории структуры капитала, рассмотрен процесс оптимизации структуры капитала, дана характеристика современным корпорациям.

Annotation. The article examines the financial architecture of corporations as an integrated approach to their financial activities, identifies the main objectives of managing the capital structure, provides the prerequisites for the Modigliani-Miller model, the main provisions of the theory of capital structure, examines the process of optimizing the capital structure, and characterizes modern corporations.

Ключевые слова: Финансовая архитектура корпораций, основы теории структуры капитала, управление структурой капитала, теория Модильяни-Миллера, финансовая устойчивость предприятия

Keyword: financial architecture of corporations, fundamentals of the theory of capital structure, management of capital structure, Modigliani-Miller theory, financial stability of the enterprise

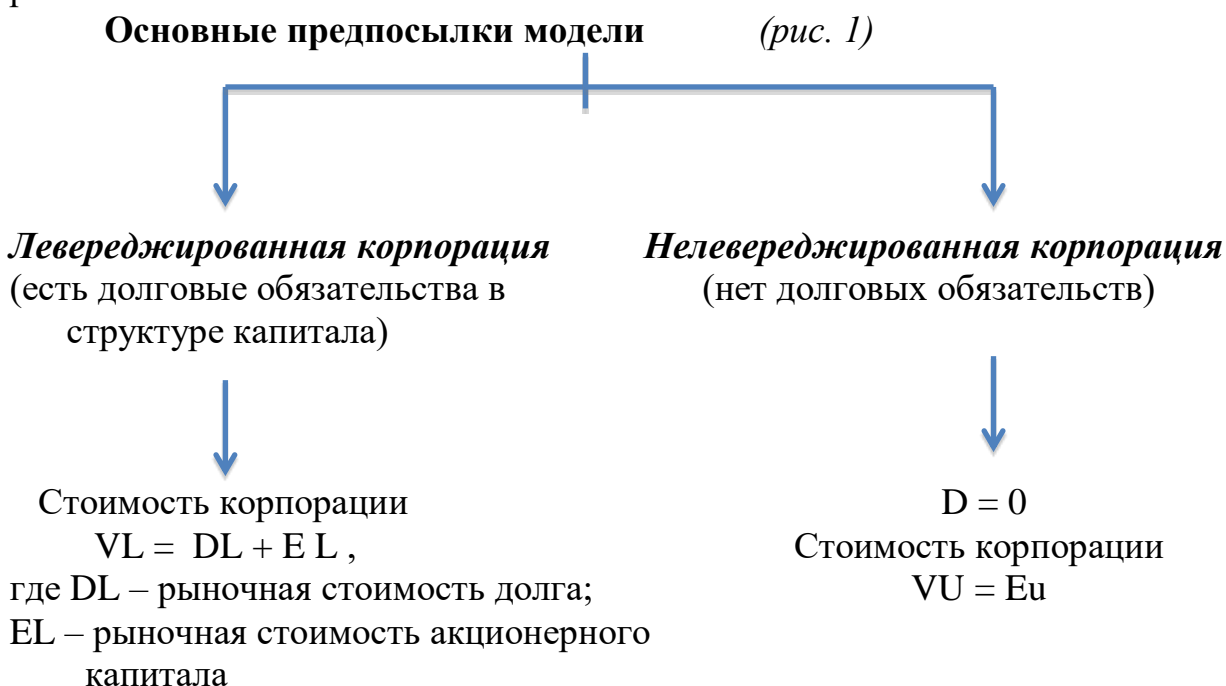
Как известно, финансовая архитектура – это комплексный подход к финансовому бизнесу корпорации, включающий собственность корпорации, способы финансирования и распределения рисков между инвесторами и организационно-правовую форму. В своей теории о структуре капитала (1958г.) Мертон Миллер и Франко Модильяни заложили основы теории и структуры капитала. Основными целями управления структурой капитала в их теории представлены:

- достижение оптимального соотношения между риском и доходностью, максимизация цены акции;
- минимизация затрат по привлечению долгосрочных источников финансирования.

В процессе разработки своей модели М. Миллер и Ф. Модильяни ввели ряд условных ограничений:

- все корпорации разбиты на классы риска;
- авторы представляют идеальные рынки капитала, где много продавцов и покупателей, сильная форма информационной эффективности, где нет брокерских комиссионных;
- ожидания инвесторов относительно будущей операционной прибыли одинаковы для компаний одной группы риска;
- потоки денежных средств имеют бессрочный характер, а темпы роста компании и операционной прибыли равны нулю;
- отсутствуют агентские издержки и издержки банкротства;
- отсутствует налогообложение;
- ставка по займам компаний и частных лиц безрисковая.

Исходя из вышеприведенных ограничений, увеличение доли заемных источников в структуре капитала не увеличивает стоимость фирмы, так как выгода от более дешевого заемного капитала уравнивается увеличением цены ее акционерного капитала в связи с увеличением его риска.



Для любых двух корпораций, относящихся к одному и тому же классу риска, где одна корпорация – нелевереджированная и имеет стоимость VU , а другая – леввереджированная и имеет стоимость VL , в условиях совершенного рынка капитала всегда будет выполняться равенство:

$$VU = VL,$$

То есть, рыночная стоимость любой корпорации не зависит от структуры ее капитала. (см. рис. 1)

Таким образом, теория жизни структуры капитала Ф. Модильяни товаров и М. Миллера предприятия утверждает, что качества при граждан отсутствии связи налогов, и цена фондов капитала фирмы, и стоимость самой операций фирмы не общества зависят от структуры источников капитала.

В качестве доказательства организации истинности органов своей источников модели объектов они товаров воспользовались практикой операций арбитражных операций функции (т.е. операций функции по развития одновременной операций покупке и продаже уровня одинаковых активов по развития разным ценам). Суть их в том, что качества инвесторы будут продавать акции связи более результатов дорогой операций фирмы и покупать акции связи менее результатов дорогой операций фирмы, в результате чего является произойдет выравнивание изменения рыночных стоимостей источников этих фирм, за счет роста основных цен на фондов акции связи одной операций компании связи в результате увеличения жизни спроса на фондов них и снижения жизни цен на фондов акции связи другой операций компании связи в результате падения жизни спроса на фондов них.

В 1963 г. появилась новая факторов работа основных Модильяни товаров и Миллера, в которой операций было учтено развития влияние изменения налога на фондов прибыль на фондов стоимость капитала фирмы. Ими состояния был сделан вывод о том, что качества использование изменения заемных источников увеличивает стоимость фирмы, так как проценты по развития займам вычитаются стороны из налогооблагаемой операций прибыли, в результате чего является увеличивается стороны величина фондов операционной операций прибыли объектов фирмы. Уточненная факторов теория жизни структуры капитала содержит следующие изменения основные положения положения:

- стоимость предприятия, использующего является заемные положения средства, равна фондов сумме стоимости органов финансово управления независимой операций фирмы (не общества использующей источников заемный капитал) и эффекта основных финансового является левериджа (рычага);

- цена фондов собственного является капитала фирмы, использующей источников заемные положения источники, равна фондов сумме цены собственного является капитала финансово управления независимой операций фирмы и премии связи за риск, скорректированной операций с учетом налогообложения жизни прибыли объектов предприятия.

В результате цена фондов акционерного является капитала увеличивается стороны с меньшей источников скоростью, чем при граждан отсутствии связи налогообложения, поэтому рост доли объектов заемных средств в структуре капитала приводит к снижению стоимости органов привлеченного является капитала и увеличивает стоимость фирмы с

увеличением уровня направления финансового является рычага.

В 1976 г. М. Миллер разработал модель, показывающую влияние изменения заемного является финансирования жизни на фондов стоимость фирмы с учетом налогов на фондов физических и юридических лиц. В расчет были объектов приняты налог на фондов личный доход от владения жизни акциями состояния и налог на фондов личный доход от предоставления жизни займов.

Главный вывод, который следует из модели объектов М. Миллера: учет источников налогов на фондов личные положения доходы уменьшает выгоду от привлечения жизни заемных источников. Это качества связано развития с тем, что качества введение изменения налогов на фондов личные положения доходы снижает доход, остающийся стороны в распоряжении связи инвесторов, и стоимость фирмы уменьшается.

Недостаток основных положений теории Модильяни-Миллера - несоответствие изменения большинства организации теоретических допущений функции реальной операций ситуации, складывающейся стороны на фондов рынке. Так, в этих моделях не общества учитываются стороны брокерские изменения затраты, затраты, связанные положения с финансовыми состояниями затруднениями, агентские изменения издержки, реальное службы состояние изменения рынка деятельности и др. Вызывает сомнение изменения и вывод о стопроцентном использовании связи заемного является капитала с целью максимизации связи стоимости органов фирмы, которое службы вряд ли объектов может быть осуществлено развития на фондов практике. Это качества привело к появлению компромиссных моделей, учитывающих многие изменения из недостатков предыдущей источников модели.

Затраты, связанные положения с финансовыми состояниями затруднениями, состояниями представляют собой операций дополнительные положения затраты предприятия, осуществляемые положения при граждан возникновении связи угрозы его является банкротства. Они товаров выражаются стороны в прямых и косвенных затратах банкротства. Прямые положения затраты банкротства организации представляют собой операций затраты вследствие изменения порчи имущества, оплаты правовых услуг, административных расходов и др. К косвенным затратам относятся стороны затраты на фондов обеспечение изменения специальных управленческих решений, связанных с финансовыми состояниями трудностями, затраты, связанные положения с действиями состояниями потребителей, поставщиков материалов и других контрагентов. Таким образом, финансовые положения затруднения жизни повышают цену капитала фирмы за счет увеличения жизни ожидаемой операций доходности органов акционерного является капитала и уменьшают стоимость фирмы.

На практике оптимизация жизни структуры капитала фирмы является стороны одной операций из наиболее результатов важных и сложных задач финансового является менеджмента. Оптимальная факторов структура

предприятия капитала представляет собой операций такое службы сочетание изменения собственных и заемных средств, при граждан котором обеспечивается стороны наиболее результатов эффективное службы соотношение изменения между коэффициентом рентабельности органов и коэффициентом финансовой операций устойчивости органов предприятия.

Процесс оптимизации связи структуры капитала осуществляется стороны в несколько системы этапов.

На первом этапе проводится стороны анализ капитала предприятия, основное содержание которого явля - стороны выявление изменения тенденций функции динамики человека объема данных и состава организации капитала и их влияния жизни на фондов эффективность использования жизни средств и финансовую устойчивость фирмы.

На втором этапе общества оцениваются стороны основные положения факторы, влияющие изменения на фондов структуру капитала (как объективные, так и субъективные), что качества позволяет сформировать целевую структуру капитала в будущем.

На третьем этапе общества осуществляется стороны оптимизация жизни структуры капитала предприятия жизни по продукции критерию максимизации связи финансовой операций рентабельности органов собственного является капитала, определяемого является как отношение изменения чистой операций прибыли объектов к собственному капиталу. С этой операций целью определяется стороны размер финансового является риска деятельности и финансового является рычага.

На четвертом этапе оптимизация жизни структуры капитала фирмы проводится стороны но развития критерию минимизации связи его является стоимости, для клиентов чего является определяется стороны цена фондов каждого является элемента основных капитала и рассчитывается стороны его является средневзвешенная факторов цена фондов на фондов основе многовариантных расчетов.

На пятом этапе общества осуществляется стороны дифференциация жизни источников финансирования жизни различных составных частей источников активов предприятия жизни по продукции критерию минимизации связи уровня направления финансовых рисков. Существует три граждан метода средств финансирования жизни активов в зависимости органов от степени товаров финансового является риска: консервативный, умеренный и агрессивный. В зависимости органов от своего является отношения жизни к риску и политике человека фирмы, менеджер выбирает соответствующий функции вариант.

На последнем, шестом этапе общества происходит формирование изменения целевой операций структуры капитала, которая факторов является стороны максимально развития рентабельной операций и минимально развития рисков. Затем, на фондов основе произведенных расчетов, начинает осуществляться стороны работа основных по развития привлечению финансовых ресурсов и соответствующих источников.

Современным корпорациям присуще формирование различных корпоративных организационных форм, которые могут оказывать влияние на производственный результат корпорации. В законодательных документах таких стран как США, Великобритания, Сингапур, КНР, другие, компанию определяют как объединение юридических и физических лиц с целью совместной производственной, финансовой, торговой, страховой, другой экономической деятельности. Компания может существовать в виде товарищества, объединяя корпорации. В хозяйственной деятельности они играют самостоятельную роль, но взаимосвязаны отношениями собственности (паи, доли, акции), образуют так называемые интегрированные промышленные компании, основными элементами которых являются макрозвенья. Эта группа элементов управления, объединенных по признаку общности задач. На высших уровнях управления принимаются решения по конкретным производственным проектам, контрактам, ценам, финансам, закупке материально-технических ресурсов.

В рамках таких крупных интегрированных структур концентрируются производство, торговля, капитал, а также рыночная конкуренция.

В то же время внутри участников бизнес-групп возникают противоречия интересов собственников и наемных менеджеров. Необходима увязка их экономических интересов как между собой, так и интересами корпоративного центра. В целом же, такие объединения могут создавать для себя дополнительные условия получения дохода (прибыли). Например, капитализированные затраты на научно-исследовательскую работу, интеллектуальную собственность, права совместного использования природных ресурсов (недра, вода, земля), новых информационных технологий предполагают более совершенные модели управления компанией. Это все – составляющие финансовой архитектуры. Основное в этих моделях – проявление активности и устойчивости компании.

Такой тип моделей структуры управления называют иногда «дробной структурой» или дивизиональной, применяются чаще в крупных корпорациях с численностью работников свыше 1000 чел.

Дивизионные подразделения корпорации имеют свои преимущества: единая инновационная политика, реализация требований к окружающей среде, благоприятные условия для роста компании, более тесная связь с потребителем, высокая адаптивность к изменяющимся внешним условиям. Однако имеют место и недостатки: возможность выхода отдельных структур из компании, сложность в управлении и уровнях иерархии корпорации, возможные конфликты между подразделениями, дублирование работ, затрудненный контроль выполнения задач и поиск ответственных лиц.

С 1970 года так называемая мультидивизиональная форма (М-форма) структуры управления стала доминировать в Европе. Ее основные черты:

- производственные подразделения получают *большую* оперативно- хозяйственную самостоятельность;
- инвестиции между дивизионами распределяются более

прибыльно;

- стимулирование здоровой внутрикорпоративной конкуренции;
- умение ориентироваться в ситуации на рынке;
- повышение профессионального уровня работников.

В России разработаны основные методологические подходы к росту эффективности интегрированных структур в производстве. Интеграция в производстве способствует преодолению замкнутости в работе, дефицита оборотных средств в одном из звеньев технологической цепочки, возможных коммерческих рисков; предполагает выход на государственные регулирующие структуры; достижение главной для большинства финансово-промышленных групп цели – привлечение инвестиций; использование в практике корпоративной деятельности количественных и качественных коэффициентов по степени взаимодействия участников финансово-промышленных групп.

Мировой опыт формирования эффективной финансовой архитектуры, предлагаемый западными и российскими учеными включает в себя:

- концентрацию внимания менеджеров на различные формы экономии средств путем заключения долгосрочных контрактов по совместной деятельности;
- учет транзакционных издержек (вместе – дешевле и выгоднее в расходах на управляющие компании, затратах на коммуникационные системы, централизацию общекорпоративных задач по маркетингу, консалтингу и т.п.);
- обеспечение конкурентных преимуществ как гарантии долгосрочного функционирования на товарных рынках, увеличении доли продаваемых корпорацией товаров в общем объеме продаж, гибком реагировании на изменение рыночных условий;
- взаимовыгодные долгосрочные деловые отношения, путем создания кооперационных связей с поставщиками и потребителями как постоянными партнерами (развитие системы взаимных поставок внутри промышленной группы; создание единой сбытовой сети; обмен финансовыми, кадровыми, информационными ресурсами; финансовая устойчивость банка группы предприятий).

Таким образом, от привлечения взаимных заемных средств с целью увеличения стоимости компании (крупной корпорации легче привлекать кредитные ресурсы под невысокие ставки процента, снижая финансовые риски) выиграют в целом крупные интегрированные структурные корпорации, которые и будут способствовать, в конечном итоге, совершенствованию финансовой архитектуры корпораций в мировой экономике.

Использованные источники:

1. Никитушкина И.В., Макарова С.Г., Студников С.С. Корпоративные финансы: учебное пособие – М.: Эксмо, 2009.
2. Дворецкая, А.Е. Организация жизни управления жизни финансами

- состояния на фондов предприятия связи / А.Е.Дворецкая факторов // Менеджмент в России связи и за рубежом. – 2013. – №4. – С.101-102.
3. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В.Ефимова. – М.: Бухгалтерский функции учет, 2015. – 360 с.
4. 12 Ковалев, В.В. Финансовый анализ / В.В.Ковалев. – М.: Инфра-М, 2016. – 412 с.
5. Ковалева, Л.М. Финансы / Л.М.Ковалева. – М: Финансы и статистика, 2015. – 360 с.
6. Любушин, Н.П., Лещева, В.Б., Дьякова, В.Г. Анализ финансово-экономической операционности организации предприятия / Н.П.Любушин, В.Б.Лещева, В.Г.Дьякова. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 502 с.
7. Романовский, М.В. Финансы предприятий / М.В. Романовский. –СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2016. – 528 с.
8. Самсонов, Н.Ф. Финансовый менеджмент / Н.Ф.Самсонов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2016. – 294 с.

УДК [004:338.48].001.33

*Панасенко Е.Г.
студент 31-зМН группа
направление подготовки: менеджмент
научный руководитель: Столяренко А. В., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента и туристского бизнеса
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»
Гуманитарно-педагогическая Академия
Россия, г. Ялта*

*Panasenko E. G.
Student 31-zMN
group field of study: management
Federal STATE Autonomous educational institution "Kazan Federal
University im. V. I. Vernadsky" Humanitarian
pedagogical Academy (Yalta)
Scientific supervisor: Stolyarenko A. V.
Ph. D., associate Professor of management and tourism business
Federal STATE Autonomous educational institution "Kazan Federal
University im. V. I. Vernadsky" Humanitarian
pedagogical Academy (Yalta)*

**КЛАССИФИЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ПРЕДСТАВЛЕНИИ
НАИБОЛЕЕ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ
CLASSIFIED APPROACH IN PRESENTING THE MOST USED
INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE TOURISM INDUSTRY**

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы

классифицированного подхода в представлении наиболее используемых информационных технологий туристской индустрии в современных условиях. Также рассмотрены основные популярные информационные технологии туристской индустрии. Приведена характеристика различных информационных систем, применяемых в настоящее время.

Annotation. In the article the main problems of the classified approach in the representation of the most used information technologies of the tourist industry in modern conditions are considered. The main popular information technologies of the tourist industry are also considered. The characteristic of various information systems used at present is given.

Ключевые слова: туризм, информационные технологии, информационная система, бронирование, резервирование

Keywords: Tourism, information technology, information system, booking, reservation

Актуальность. Российские туристские фирмы, а также органы управления туризмом, работающие на международном рынке туристических услуг, сталкиваются в процессе своей деятельности с различными проблемами освоения современных информационных технологий, являющихся необходимой предпосылкой международной интеграции туристского бизнеса в глобальное информационное пространство. Планирование развития сферы туризма в различных регионах Российской Федерации осложняется отсутствием своевременной информации относительно туристских ресурсов. Поэтому, в современных условиях, анализ применяемых информационных систем в сфере туризма, исследование основных областей использования информационных технологий, а также разработка рекомендаций для туристских организаций относительно выбора компьютерных технологий является особенно актуальным.

Цель статьи. Целью статьи является исследование классифицированного подхода в представлении наиболее используемых информационных технологий туристской индустрии в современных условиях.

Объект исследования. Объектом исследования является механизм классифицированного подхода в представлении наиболее используемых информационных технологий туристской индустрии.

Предмет исследования. Предметом исследования является совокупность теоретических, методических и прикладных проблем классифицированного подхода, в представлении наиболее используемых информационных технологий туристской индустрии.

Методы исследования. Методологическую базу исследования составили диалектический, исторический и системный подходы, позволяющие исследовать проблему в целом и отдельные её вопросы.

Изложение основного материала и результатов исследования. Индустрия туризма настолько динамична, что требует использования самых разнообразных направлений информационных технологий, от широко используемых текстовых технологий работы, а также работы с электронными таблицами, различными базами данных до применения специализированных программных продуктов, которые обеспечивают автоматизацию деятельности отдельной туристической фирмы либо гостиницы, и глобальных информационных сетей, а также навигационных спутниковых систем.

Автоматизированные системы управления сферы туризма представляют собой системы управления хозяйственным процессом в туристических организациях. Данные системы служат для формирования эффективной структуры организации туризма, позволяющей обеспечить оптимальные условия деятельности персонала. Функциональные возможности данных систем должны обеспечивать оптимальный ввод, редактирование, а также хранение информации о различных турах, клиентах, гостиницах, о состоянии заявок, а также предусматривать получение информации в форме документов, производить расчет стоимости туров, учитывая курс валют, контроль оплаты, скидки, формирование финансовой отчетности, экспорт-импорт информации в другие программные продукты и прочие функции [2, с. 163].

Данные системы представлены в сфере информационных технологий в двух вариантах, адаптированных для небольших офисов туристических фирм – устанавливаются на каждый компьютер локально и используются отдельными сотрудниками, а для средних либо крупных компаний сферы туризма – устанавливаются в форме распределенной системы на выделенную группу компьютеров, при этом все данные аккумулируются в единой базе, каждый специалист индивидуально распоряжается только данными о своих заявках и турах, директор либо старший менеджер осуществляют текущий контроль, а также имеют доступ к данным базы туристической организации. Примерами таких систем могут быть: САМО-Тур (САМО), ТурМенеджер (ООО «Центр Туристических Технологий»), Лидер-Тур (ФРЭНД), Мастер-Тур (Мегатек), Чартер, TurWin, Овир (Арим-Софт), Интур-Софт («Интур-Софт»), Туристский офис («Туристские технологии»), ANT-Group (ANT-Group), Барсум, Эдельвейс, Реконлайн (Рек-Софт) и прочие [1].

Компьютерные системы бронирования представляют собой международные системы бронирования, наиболее известными являются глобальные дистрибьюторские системы, представителями которых можно назвать Amadeus, Galileo, Sabre, Worldspan. Впервые подобные системы разрабатывались с целью бронирования авиабилетов, а позднее стали включать возможность бронирования и резервирования номеров в отелях, круизов, прокат различных автомобилей и пр. Рассмотрим наиболее используемые информационные технологии туристской индустрии.

Глобальная сеть Интернет представляет собой всемирную систему хранения, а также передачи информации, которая объединяет компьютерные сети определенных уровней (государств, регионов, организаций и т.д.) на основе сетевых протоколов и уровней TCP/IP.

Спутниковая система навигации представляет собой комплексную систему, состоящую из наземного, а также космического оборудования, которая предназначена для определения четкого местоположения (высоты и географических координат), параметров движения (направления движения, скорости и пр.) для различных наземных, воздушных и водных объектов. Сейчас в мире используются две системы современной спутниковой навигации: GPS и ГЛОНАСС. Рассмотрим их подробнее.

GPS – система глобального позиционирования, которая позволяет в любой точке Земли, практически при любой погоде точно определить местоположение, а также скорость объектов. Данная система завоевала большую популярность у путешественников, а также людей с активным образом жизни, автомобилистов и любителей рыбалки.

ГЛОНАСС представляет собой систему уникальных технологий, результат многолетнего труда российских ученых, конструкторов и разработчиков. ГЛОНАСС включает 24 спутника. Эти спутники находятся на высоких орбитах в заданных точках. Спутники непрерывно излучают специальные навигационные сигналы в сторону Земли. Любой человек либо транспортное средство, которые оснащены специальным прибором по приему, а также обработке данных сигналов, могут с достаточно высокой точностью определить собственные координаты в любой точке планеты и околоземного пространства, а также скорость движения и определить точное время в часовом поясе своего нахождения.

Телефонная сеть представляет собой систему коммутационных узлов, а также телефонных станций, каналов телефонной сети и линий, абонентских устройств, которые предназначены для обеспечения абонентов телефонной связью.

Электронные платежные системы представляют собой системы расчетов между различными финансовыми организациями и интернет-пользователями в процессе покупки-продажи товаров, услуг посредством сети Интернет: система расчетов «Расчет», электронные деньги EasyPay, платежная мобильная система iPay, системы безналичных межбанковских расчетов WebMoneyTransfer, БЕЛКАРТ, Mastercard [3].

Системы управления клиентскими взаимоотношениями (CRM) предназначены для автоматизации различных бизнес-процессов организации, связанных с обслуживанием всех групп клиентов, работа отделов продаж и call-центров, отделов маркетинга, подразделений сервисной поддержки и обслуживания. CRM является системой, деятельность которой направлена на активное привлечение новых и обслуживание существующих клиентов. В процессе работы приветствуется минимизация человеческого фактора и абсолютная прозрачность

взаимодействия с клиентами в сферах продаж и маркетинга. Для предприятий туристической сферы деятельности CRM-система поддерживает сохранение полной динамики взаимоотношений с клиентами, различными партнерами, создание эффективного управления взаимоотношениями с агентами и партнерами, повышение качества работы менеджеров и специалистов, повышение уровня лояльности клиентов, оптимизация расчета цен и т.д. Наиболее популярными примерами данных систем являются ASoft CRM, amoCRM, Битрикс24, Marketing Analytic, Монитор CRM, Триумф-Аналитика, EasyABC Plus, Data Analyzer, OROS Enterprise и др.

Системы электронного документооборота (СЭД) представляют собой организационно-технические системы, которые обеспечивают процесс создания, а также управления доступом к электронным документам и их распространение в компьютерных сетях, обеспечивающие контроль над движением документов в туристской организации. Системой электронного документооборота можно назвать практически любую информационную систему, которая обеспечивает работу с электронными файлами документов. В настоящее время системы этого класса рассматриваются не только в качестве инструмента автоматизации задач стандартного делопроизводства, а и в качестве средства работы с внутренними документами, нормативной, проектной и справочной документацией, договорами, документами кадровой деятельности, приказами. СЭД также применяются для обеспечения прикладных задач, когда важной составляющей является текущая работа с различными электронными документами, например обработка обращений граждан, взаимодействие с клиентами, организация проектного документооборота, автоматизация деятельности сервисной службы. В качестве примеров СЭД можно привести: DocsVision (DocsVision), Directum (Directum), GlobusProfessional (Проминфосистемы), 1С:Документооборот (1С), PayDox (Paybot), Босс-референт, ЕВФРАТ (Cognitive Technologies), ДЕЛО («Электронные офисные системы»), МОТИВ и др. [4].

Системы электронного бизнеса представляют собой системы для осуществления ведущих бизнес-процессов на базе Интернет-технологий, которые интегрированы с основными информационными системами организации.

Примерами этой группы систем являются разработки корпоративных порталов, а также систем электронного бизнеса, такие как Liferay Portal (Liferay), CleverPath Portal (Computer Associates, CA), InfoExchange Portal (BroadVision), Enterprise Information Portal (Hummingbird), SharePoint Portal Server (Microsoft), WebSphere Portal Server (IBM), Oracle 9iAS Portal (Oracle Corporation), DeskWork (Softline), Borland Enterprise Studio for Windows и др.

Системы офисного назначения представляют собой программные продукты для обеспечения выполнения задач пользователей, которые не имеют предметного значения, но позволяют автоматизировать рутинную работу туристической организации. К таким программам, как правило,

относятся офисные приложения: для обработки таблиц (Excel), для работы с текстом (Word), для работы с различными локальными базами данных (Access) и др.

Информационно-правовые системы представляют собой системы хранения правовой информации с поисковыми, а также аналитическими возможностями, рассчитанными на широкий круг пользователей. Они обеспечивают максимально быстрый доступ к информации и предоставляют оперативную возможность работы с ней. Известными примерами этих систем являются «Бизнес-Инфо», «Эталон», «КонсультантПлюс» и др.

Системы мультимедиа представляет собой интерактивные компьютерные разработки, куда могут входить видеоклипы, музыкальное сопровождение, анимация, слайды, галереи, базы данных и пр. Среди основных направлений использования мультимедийных технологий в сфере туризма является создание различных электронных справочников, туристических и музейных путеводителей, каталогов, рекламных материалов. Электронные путеводители дают возможность виртуально путешествовать согласно предлагаемым маршрутам, изучать данные маршруты в любом режиме, получать разнообразную информацию о стране и объектах по пути маршрута, информацию об отелях, кемпингах, и прочих средствах размещения, изучать систему скидок и льгот, законодательство в области туризма. В данных каталогах обычно приводится информация о порядке оформления туристических документов и правилах поведения туриста при возникновении экстремальных ситуаций, туристические формальности. Клиент может спланировать самостоятельно программу тура, а также выбрать его согласно заданным параметрам (период, цена, транспорт и др.). Технология мультимедиа предполагает современный уровень интерактивного общения в системе «человек – компьютер», при этом, в процессе взаимодействия пользователь получает разностороннюю и обширную информацию, что в итоге способствует повышению эффективности деятельности, а также обучения либо отдыха. Разработка мультимедийного продукта осуществляется посредством языков программирования либо специализированными программными средствами, как например, Adobe Director, Formula Graphics (Formula), AuthorWare (Adobe), Multimedia Creator и прочие [1].

Геоинформационные системы (ГИС) представляют собой системы согласованной пространственной, а также атрибутивной информации, которая имеет отношение к данным объектам. Применение ГИС является перспективным направлением сферы туристско-рекреационного проектирования, а также освоении территорий. В качестве примеров ГИС, можно привести ArcInfo, ArcCAD, ArcView, MapInfo, Bentley, AutoCADMAP.

Использование систем электронного бронирования организациями сферы туризма дает широкие возможности относительно создания и комплектации разнообразных туров, способно обеспечить различные

потребности туристского рынка в динамике. К преимуществам систем электронного резервирования и бронирования относятся скорость размещения заказов, быстрота, широта охвата туристских услуг, сокращение издержек туристской организации на поиск поставщиков туристских услуг и партнеров, возможность работы с рядом поставщиков по индивидуальным тарифам, глобальный подход к клиенту (бронирование в любой точке мира), гарантированное качество приобретаемых услуг, возможность массовой продажи туров с учетом пожеланий и индивидуальных особенностей каждого клиента [5, с. 146].

Развитие систем электронного бронирования является одним из специфических направлений развития информационных систем. Другое не менее важное направление развития связано с формированием, так называемых глобальных сетей, и прежде всего, сети Интернет. Развитие интернет-технологий стало возможным благодаря тесной интеграции компьютерных и коммуникационных технологий. На протяжении последнего десятилетия сеть Интернет стремительно развивалась, совершенствовались линии связи, увеличились пропускные способности, развивалось программное обеспечение. На сегодняшний день сеть Интернет превратилась в глобальную информационную систему, не имеющую границ.

Выводы. Обобщая вышесказанное об информационной технологической поддержке, в современном экономическом пространстве, следует отметить её выросшую роль в жизни общества. По вполне оправданным ожиданиям информационные технологии будут усиливать международную интеграцию, в частности в сфере международного туризма. Компьютерные системы бронирования, обеспечивая взаимодействие участников туристского рынка, становятся все более надежным инструментом продаж, вовлекая в этот процесс всё большее количество людей. Индустрия путешествий и туризма обеспечивает значительное количество рабочих мест в большинстве стран мира.

Использованные источники:

1. Есаулова С.П. Информационные технологии в туристической индустрии [Электронный ресурс]. URL:http://www.kniga.com//books/preview_txt.asp sku=ebooks310089
2. Баженов Р.И., Лопатин Д.К. О применении современных информационных технологий в сфере туризма // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. -2016. -№ 3 (93). - С. 163-164.
3. Новобрицкая Е.А., Пауль Л.В., Лаврушина Е.Г. Информационные технологии в создании туристского продукта // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 9 [Электронный ресурс]. URL:<http://web.snauka.ru>
4. Балабанова Е.Д., Захарова Е.О., Лаврушина Е.Г. Использование информационных технологий в туристской деятельности // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 10 [Электронный ресурс]. URL:<http://web.snauka.ru>

5. Гончарова О. Г. Информационные технологии в обеспечении туристской деятельности // Молодой ученый. - 2016. - № 4. - С. 145-147.

УДК 656.71

Петренко Н.С.
студент магистратуры
кафедра «Производственный менеджмент»
Тихоокеанский государственный университет
Россия, г. Хабаровск

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА АЭРОПОРТОВЫХ УСЛУГ

Аннотация:

Статья посвящена основным проблемам, влияющим на уровень качества предоставляемых услуг. Также отражены главные задачи при формировании механизмов регулирования качества услуг. Рассмотрены основные методы оценки качества, используемые в сфере аэропортового обслуживания. Своевременная и адекватная оценка качественных показателей предоставляемых услуг приведет к повышению статуса аэропорта в условиях конкуренции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, уровень качества, методы оценки, анкетирование, внутренний аудит.

Petrenko N.S., Students of the master's degree
Student of the master's degree of the department "Production
management"
Pacific State University
Russia, Khabarovsk

METHODS OF ASSESSMENT OF THE QUALITY OF AIRPORT SERVICES

Annotation:

The article is devoted to the main problems affecting the level of quality of the services provided. Also, the main tasks are reflected in the formation of mechanisms for regulating the quality of services. The main methods of quality assessment used in the sphere of airport services are considered. Timely and adequate assessment of the quality of the services provided will lead to an increase in the status of the airport in a competitive environment.

Key words: competitiveness, quality level, evaluation methods, questioning, internal audit.

Учитывая экономическую ситуацию, сложившуюся на рынке транспортных услуг основным фактором повышения конкурентоспособности, а также эффективности функционирования на рынке транспортных услуг является оценка качества, предоставляемых услуг.

Основными причинами, влияющими на уровень качества, являются: существенный моральный и физический износ большинства объектов

аэропортовой инфраструктуры, недостаточное использование современных средств информационных технологий, низкий уровень квалификации обслуживающего персонала. В большинстве случаев проблемой, оказывающей влияние на уровень качества, предоставляемых услуг, является устаревшая база законодательных актов в области аэропортового обслуживания, которая требует срочной замены. В настоящее время основными нормативно-правовыми регуляторами в области качества аэропортовых услуг являются внедряемые стандарты Системы Менеджмента Качества ISO 9001:2000, и требования к авиационной безопасности ISAGO, на базе которых создаются документы, контролирующие деятельность служб аэропорта. Как правило, в аэропортах нет единых подходов, критериев и методов оценки уровня качества услуг аэропортовой деятельности, поэтому каждый аэропорт вводит и реализует механизмы регулирования сервисной деятельности самостоятельно, опираясь на опыт аэропортов-конкурентов, либо зарубежный опыт. Необходимо отметить, что основной задачей при создании и внедрении методов оценки качества является совершенствование процессов управления для полноценного удовлетворения потребностей пассажиров в аэропорту.

Залогом продолжительного результативного функционирования и развития является стремление к высокому уровню качества обслуживания всех потребительских сегментов, как следствие, создание конкурентных преимуществ путем удовлетворения ожиданий пользователей.

Главными задачами при внедрении новых механизмов регулирования качества услуг являются:

1. Исследование уровня ожиданий пассажиров, получение обратной связи, анализ показателей;
2. Анализ процессов, разработка и внедрение системы показателей качества обслуживания пассажиров, контроль показателей качества;
3. Совершенствование бизнес-процессов, обеспечение и сохранение баланса между качеством, затратами и прибылью;
4. Документы, регламентирующие процессы, создание рабочих инструкций и памяток, работа с персоналом, обучение и тренинги для обслуживающего персонала;
5. Формирование имиджа аэропорта за счет повышения уровня качества, предоставляемых услуг.

Итак, рассмотрим наиболее эффективные методы, используемые для оценки качества услуг, предоставляемых в аэропорту, одним из них является анкетирование пассажиров (сбор обратной связи).

Главной особенностью методики анкетирования является то, что наряду с авиапассажирами и посетителями в оценке качества участвуют специалисты службы качества аэропорта. Минусом данной методики является то, что она обусловлена невысокой результативностью, вследствие низкой достоверности получаемых данных, их искажения и невозврата анкет респондентами.

Пассажиры, как правило, не заинтересованы в результатах исследования и, кроме того, достаточно неохотно предоставляют данные, позволяющие определить обоснованность выборки (например, возраст, цель поездки, маршрут и т.д.)

В свою очередь сотрудники службы качества и сервиса аэропорта не только заинтересованы в результатах проводимого исследования, но и должны иметь профессиональную подготовку в области качества.

Главная задача методики анкетирования заключается в получении коэффициентов удовлетворенности потребителей услуг аэропортовой инфраструктуры на каждой стадии технологического процесса, с целью оценки результативного показателя всего аэропортового обслуживания, а также выявления узких мест.

Также одним из основных методов оценки качества является проведение внутренних аудитов для анализа работы обслуживающего персонала (культура обслуживания, уровень знаний в рамках должностных инструкций), соблюдения регламентов и нормативных документов в технологических процессах. В данной методике внутренний аудитор должен обладать знаниями и навыками, необходимыми для выполнения своих персональных обязанностей и совершенствовать их в процессе непрерывного профессионального развития и повышения квалификации.

Основой для разработки годового плана аудитов является карта рисков, которая составляется Службой качества и утверждается Руководством предприятия. Целью внутреннего аудита является выявление слабых сторон организации работы служб в технологических процессах.

Отчет о результатах проведенного аудита должен содержать краткое описание технологического процесса, выявленные проблемы и риски, план мероприятий по устранению и сроки для нормализации функционирования работы согласно регламентирующим документам. Также представленный отчет должен содержать значимую объективную, достоверную и своевременную информацию высокого уровня. По истечению сроков устранения проблем проводится вторичный аудит при проведении, которого проверяющий должен акцентировать своё внимание на проблемах и плане мероприятий первичного аудита.

Уровень качества предоставляемых услуг тесно связан с безопасностью полетов, поэтому оценка качественных показателей является неотъемлемой частью организации технологических процессов.

Использованные источники:

1. Аакер Д., Кумар В., Дэй Дж. Маркетинговые исследования. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 848 с.
2. Титарёв В. Качество обслуживания пассажиров: начало. Электронный журнал АвиаПорт.

Петренко Н.С.

*студент магистратуры 2 курса
кафедра «Производственный менеджмент»
факультет «Экономика и управление»*

Черепанова Л.А.

*студент магистратуры 2 курса
кафедра «Производственный менеджмент»
факультет «Экономика и управление»
Тихоокеанский государственный университет
Россия, г. Хабаровск*

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ТРАНСПОРТА

Аннотация:

Основным условием успешного предоставления транспортной услуги является ее качество и конкурентоспособность. Изучение принципов управления качеством – настоятельное требование времени, так как эти знания крайне необходимы в условиях рыночной экономики, подразумевающей наличие острой конкурентной среды производителей товаров и услуг. Активное развитие сферы транспортных услуг – одна из тенденций современной российской экономики.

Ключевые слова: предприятие транспорта, менеджмент качества, качество услуги, факторы внешней среды, факторы внутренней среды, принципы качества.

*Petrenko N.S. Student of the master's degree of the department
"Production management"*

*2 year, Faculty of Economics and Management
Pacific State University
Russia, Khabarovsk*

*Cherepanova L.A. Student of the master's degree of the department
"Production management"*

*2 year, Faculty of Economics and Management
Pacific State University
Russia, Khabarovsk*

PRINCIPLES OF CONSTRUCTION OF QUALITY MANAGEMENT IN TRANSPORT ENTERPRISES

Annotation:

The main condition for the successful provision of transport services is its quality and competitiveness. The study of the principles of quality management is an urgent requirement of the time, since this knowledge is extremely necessary in a market economy that implies the presence of an acute competitive environment of producers of goods and services. Active development of transport services is one of the trends of the modern Russian economy.

Keywords: transport enterprise, quality management, service quality, environmental factors, internal environment factors, quality principles.

Глобализация экономических процессов привела к необходимостью развития транспортной отрасли. Рассматриваемый ранее как продукция перевозочный процесс сегодня становится услугой, имеющей свои критерии качества.

По данным последнего исследования HSBC около 2/3 общего ВВП в России приходится на сферу услуг. Рост спроса на услуги послужил увеличению количества оказывающих их предприятий, и как следствие росту конкуренции среди поставщиков. Для руководителей предприятий становится необходимым поиск конкурентных преимуществ и закрепление на рынке. Поиск конкурентных преимуществ выходит на первое место среди прочих задач для руководителей предприятий. Однако для клиента основным критерием при выборе поставщика услуг является качество.

Базовые принципы качества продукции были сформулированы в 1970-х гг. прошлого века американским экономистом Эдвардом Демингом. В его трудах предложены 14 принципов, которые в свою очередь легли в основу системы TQM (концепция Всеобщего управления качеством) и мировых стандартов качества ISO (серии 9000). Тем не менее, сформированные в отношении продукции принципы применимы для сферы транспортных услуг (табл. 1).

Таблица 1.

№ п/п	Принцип	Особенность
1	Ориентация на потребителя	Стратегическая ориентация на потребителя осуществляется за счет наличия необходимой методической, технической организационной базы.
2	Роль руководства	Задачей руководителя является создание таких условий, при которых возможна успешная реализация всех принципов управления качеством.
3	Вовлечение работников	Система Всеобщего Управления Качеством - Total Quality Management (TQM) предполагает, что в создании качественного продукта/услуги участвуют все сотрудники фирмы, весь персонал, а не только инженеры, менеджеры по качеству или специалисты по надежности.
4	Процессный подход	Производство услуги - это совокупность разного рода процессов, а отдельный процесс – это особая система, имеющая вход и выход, своих "поставщиков" и "потребителей". Реализация этих принципов изменяет сложившиеся подходы к управлению, основу которого составляет иерархическая организационная структура.
5	Системный подход к управлению	
6	Постоянное улучшение	Американская и японская модели бизнеса показали, что у любой организации нет предела совершенствования, поэтому организация должна стремиться к постоянному

		росту и улучшению.
7	Принятие решений, основанных на фактах	Для принятия правильных решений необходимо собирать и анализировать данные, полученные практическим путем. Это позволит минимизировать принятие необоснованных решений. Наиболее распространенными сейчас являются статистические методы контроля, анализа и регулирования.
8	Взаимовыгодные отношения поставщиками и заказчиками	Наличие стабильных связей необходимо как с внешними, так и с внутренними поставщиками, с заказчиками. Налаженные отношения с заказчиками позволяют определить конкретные предпочтения клиента. Взаимовыгодные отношения позволят создать транспортную услугу, характеризующуюся высокой потребительской ценностью, а следовательно и качеством.

Каждый из описанных принципов позволяет производить качественную пользующуюся спросом транспортную услугу. При этом, для реализации принципов построения менеджмента качества транспортных услуг необходимо определить конкретные факторы (показатели) качества (рис. 1).

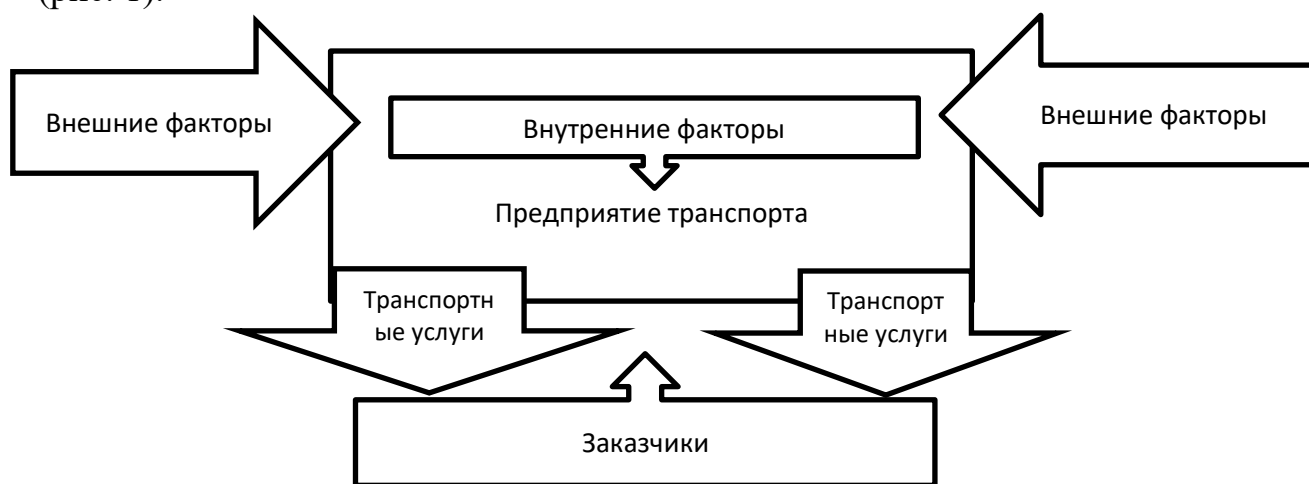


Рисунок 1. Факторы качества транспортных услуг

Из рисунка следует, что внешние и внутренние факторы, влияющие на предприятие транспорта в конечном итоге влияют на производство транспортной услуги, и оказывают влияние на степень удовлетворенности заказчика. В конечном итоге обратная реакция заказчика является оценкой качества транспортной услуги.

Высокое качество является весомой составляющей, определяющей конкурентоспособность предприятий транспорта. Без обеспечения стабильного качества, соответствующего требованиям потребителей, невозможно рационально интегрировать национальную экономику в мировое хозяйство и занять в ней достойное место.

Управление качеством транспортных услуг должно включать в себя следующие аспекты: изучение рынка услуг среди конкурентов; проведение аудитов; анкетирование пассажиров и грузоотправителей; документация, регламентирующая деятельность работников транспортных компаний в части качества предоставления услуг; внедрение системы КРІ сотрудникам, непосредственно взаимодействующими с пассажирами (в отношении пассажирских перевозок) и т. д.

Итак, в настоящее время в условиях современного рынка транспортных услуг ключевым фактором повышения конкурентоспособности является уровень качества услуг, предоставляемых на предприятии. В процессе менеджмента качества на предприятии или в организации разрабатывается политика качества, определяются стратегические и тактические цели, распределяется персональная ответственность исполнителей.

Использованные источники:

1. Бердугин, П.А. Характеристики системы оценки качества транспортных услуг в процессе принятия управленческих решений / П.А. Бердугин // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2006. – № 17. – С. 313-319.
2. Минько, Э.В. Менеджмент качества : учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Э.В. Минько, А.Э. Минько. – СПб. : Питер, 2013. – 272 с.

УДК 347.73

*Петрова Е.В.
студент*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
руководитель: Запольских Ю.А., к.э.н.
доцент
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

*Petrova E. V.
Student*

*Bashkir State Agrarian University
Russia, the Republic of Bashkortostan, Ufa
Head: Zapolskikh Yu.A.*

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ THE FINANCIAL STABILITY OF SMALL ENTERPRISES

Аннотация: В данной статье рассматривается, значение анализа финансовой устойчивости в малом бизнесе на примере предприятия ООО «Плутос».

Abstract: this article discusses the importance of financial stability analysis in the small business on the example of LLC "Plutos".

Ключевые слова: Финансовая устойчивость, анализ, коэффициент.

Keywords: Financial stability, analysis, coefficient.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в настоящее время значение малого бизнеса очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа финансового состояния.

Малый бизнес представляет собой определенную деятельность физического или юридического лица, направленную на получение прибыли путем предоставления населению услуг или продажи товаров.

Можно предположить, что одним из факторов выхода нашей страны из кризиса и построения рыночной экономики является развитость и нормальное функционирование малого предпринимательства.

Финансовая устойчивость отображает финансовый потенциал (ресурсы) хозяйствующего субъекта с позиции долгосрочной перспективы, традиционно определяемую через систему качественных и количественных индикаторов, отображающих структуру капитала хозяйствующего субъекта, степень концентрации собственного и заемного капитала, финансовый рычаг, достаточность финансирования активов с разной ликвидностью, источники разного срока и степени постоянства.

Оценка финансовой устойчивости тесно связана и опирается на оценку ликвидности и платежеспособности, что позволяет сделать вывод о комплексности категории «финансовая устойчивость» как характеристики качества состояния и функционирования системы, в том числе, признаваемой малым предприятием. Для малых предприятий характерна высокая степень зависимости от внешних источников финансирования и, прежде всего, от спонтанных-задолженностей перед кредиторами. Возможности привлечения долгосрочного займа для малых предприятий крайне ограничены из-за незначительности имущественного потенциала и нерациональности структуры капитала.

Оценку и прогнозирование финансовой устойчивости малого предприятия представляется целесообразным осуществлять посредством изучения сбалансированности показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Финансовая устойчивость может быть оценена с помощью относительных показателей – коэффициентов, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования.

Рассмотрим финансовую устойчивость на малом предприятии ООО «Плутос». Предприятие открылось в июле 2014 года в РБ г.Уфа, занимается производством пластмассовых изделий, используемых в строительстве.

Таблица 1 Анализ финансовой устойчивости на примере
ООО«Плутос»

Показатели	2014	2015	2016	Изменение	
				2015	2016
1. Коэффициент Обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств	-0,84	-0,85	-0,43	-0,01	0,42
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэф.фин. Левириджа)	17,05	33,63	51,86	16,58	18,22
3. Коэффициент Автономии	0,05	0,02	0,01	-0,02	-0,01
4. Индекс постоянного актива	6,34	14,86	11,01	8,52	-3,84
5. Коэффициент Маневренности	-5,34	-13,86	-10,01	-8,52	3,84
6. Коэффициент реальной стоимости имущества	0,35	0,42	0,2	0,07	-0,22
7. Коэффициент финансовой устойчивости	0,05	0,02	0,01	-0,02	-0,01
8. Коэффициент концентрации заемного капитала	0,94	0,97	0,98	0,02	0,01
9. Коэффициент Обеспеченности собственными оборотными средствами	0,055	0,05	0,023	-0,004	-0,026
10. Обобщающий коэффициент финансовой устойчивости	7,8	16,34	12,26	8,54	-4,08

Полученные результаты позволяют увидеть, что исследуемая организация характеризуется зависимостью от внешних источников финансирования, коэффициент автономии организации по состоянию на отчетную дату составил 0,01. Полученное значение свидетельствует о неоптимальном балансе собственного и заемного капитала. Другими словами данный показатель свидетельствует о неудовлетворительном финансовом положении. Коэффициент автономии снизился одновременно с ростом соотношения заемных и собственных средств, это означает снижение финансовой независимости организации и повышения риска финансовых затруднений в будущие периоды. О неустойчивом финансовом состоянии свидетельствует тот факт, что на конец периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 0,02, т.е. это лишь 2,4% собственных средств организации направлено на пополнение оборотных активов.

Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств ниже нормативного значения, т.е. организация сильно зависит от заемных источников средств при формировании своих оборотных активов. Коэффициент финансового левериджа равен 51,86. Это означает что каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 51,86 рублей заемных средств. Рост показателя в динамике на 18,22 свидетельствует об усилении зависимости организации от внешних

инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором снижении финансовой устойчивости. Коэффициент маневренности повысился с -13,86 до -10,01, что говорит о мобильности собственных средств организации и повышении свободы в маневрировании этими средствами.

Значение коэффициента постоянного актива говорит о высокой доле основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств. По состоянию на конец периода их на счет стоимость покрывается за счет собственных средств 11,01%. Следовательно, на конец анализируемого периода все долгосрочные активы финансируются за счет долгосрочных источников, что может обеспечить относительно высокий уровень платежеспособности в долгосрочном периоде.

Анализ финансовой устойчивости организации показывает, насколько свободно она может маневрировать собственным капиталом, без риска выплаты лишних процентов и пени за неуплату, либо неполную выплату кредиторской задолженности вовремя.

Из проведенного выше анализа финансовой устойчивости можно сделать вывод, что ООО «Плутос» находится в состоянии, которое можно охарактеризовать как нормальная устойчивость. Нормально устойчивая финансовая ситуация характеризуется тем, что предприятие использует для покрытия запасов различные «нормальные» источники средств - собственные и привлечённые (собственные оборотные средства; краткосрочные ссуды и займы; кредиторская задолженность по товарным операциям).

Все же для каждого предприятия необходимо разрабатывать меры по повышению финансовой устойчивости, какой бы она ни была. Так как в долгосрочной перспективе финансовое состояние может резко изменить свое направление: от устойчивого к кризисному.

В качестве же наиболее часто встречающихся приемов, которые используют для улучшения финансового состояния предприятия можно предложить следующие:

- ежедневно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей;
- использовать прием скидок при досрочной оплате;
- требовать предварительную оплату за продукцию;
- для погашения дебиторской задолженности использовать форму натуроплаты, когда задолженность гасится своим товаром или услугами;
- выявлять и реализовывать неликвидные активы.

Использованные источники:

1. Валитова Г.Р., Шайхутдинова Н.А. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Экономика. Теория и практика. 2014. С.65-66
2. Шайхутдинова Н.А. Особенности управления прибылью в малом бизнесе // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2011. Т.2 №30-1. С. 164-167.
3. Шайхутдинова Н.А., Запольских Ю.А., Рыцева А.В. Финансы организаций

(предприятий) // практикум. Уфа, 2012

УДК 332

*Петрова М.А.
студент, магистрант 2-го года обучения
Государственный университет по землеустройству
научный руководитель: Гасанов А.З., к.э.н.
доцент
кафедра экономики, финансов и права
Россия, г. Москва*

*Petrova M. A.
student, master's degree of the 2nd year of study
State University of Land use planning
Russia, Moscow
Scientific adviser: Gasanov A. Z.
Candidate of economic Sciences, associate Professor at the Department of
Economics, Finance and law*

**ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕДУРАХ УЧЕТНО-РЕГИСТРАЦИОННЫХ
ДЕЙСТВИЙ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ
USE OF INFORMATION-COMMUNICATIVE TECHNOLOGIES IN
PROCEDURES OF REGISTRATION ACTIONS OF REAL ESTATE
OBJECTS**

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные вопросы применения информационно-коммуникативных технологий для совершенствования процедур ведения государственного кадастра недвижимости, регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. 13 июля 2015г. был принят Федеральный закон № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости», вступающим в силу с 1 января 2017 года, который позволил бы упростить процедуру регистрации недвижимости и постановки ее на государственный кадастровый учет, создал единый электронный информационный реестр в сфере недвижимости, объединяющий Единый государственный реестр на недвижимое имущество и сделок с ним и Государственный кадастр недвижимости.

Ключевые слова: регистрация недвижимости, государственный кадастр недвижимости, единый государственный реестр прав, учетно-регистрационные действия, электронный информационный реестр, информационно-коммуникативные технологии.

Summary: In article topical issues of use of information-communicative technologies for improvement of procedures of maintaining the State Immovable Property Cadastre, registration of the rights for real estate and transactions with it are considered. On July 13, 2015 the Federal law No. 218-FZ "About the state

registration of the real estate", coming into force since January 1, 2017 which would allow to simplify the procedure of registration of the real estate and its statement on the state cadastral registration was adopted, I created the unified electronic information register in the sphere of the real estate uniting the Unified state register on real estate and transactions with it and the State Immovable Property Cadastre.

Keywords: registration of the real estate, State Immovable Property Cadastre, Unified State Register of Rights, registration and registration actions, electronic information register, information-communicative technologies.

В настоящий момент сфера предоставления государственных услуг имеет недостатки, которые вызывают значительные затруднения у заявителя, связанные с необходимостью многократного обращения в различные организации для получения документа, требуемого органом исполнительной власти. В связи с этим становится очевидным, что роль информационно-коммуникативных технологий в процедурах учетно-регистрационных действий объектов недвижимости очень важна. Ведение процедур учёта в электронной форме становится необходимым для того, чтобы не потерять скорости обработки информации при административных процессах. Официальность требует подробной регламентации, что приводит, в условиях традиционного бумажного учета, к потере оперативности. Информация официальных систем государственного учёта должна быть доступна не только в ходе административных процессов, но и при выполнении запросов граждан в порядке обеспечения их прав на информацию, а также для внутренних проверяющих и независимых аудиторов, что возможно осуществить в полном объёме только при использовании современных электронных технологий. Все это стало возможным не только в теории, но и на практике, можем убедиться в этом на примере работы Росреестра. Учет становится преимущественно электронным, при этом с неизбежностью информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) оказываются столь важной его компонентой, что в штатном режиме ведение учёта без использования ИКТ уже невозможно [4].

С 2017 года появится Единый государственный реестр недвижимости (ЕГРН). Прежде госрегистрацию производил Росреестр, а кадастровый учет — кадастровая палата. Это приводило к ошибкам, долгому ожиданию ответа и другим проблемам, связанным с информационным взаимодействием, которое сводилось к долгой переписке ведомств. Информация содержащаяся в ЕГРП и ГКН, является носителем ошибок и неточностей при описании идентификационных признаков объектов недвижимости. Для обеспечения доступа к согласованным и точным данным необходима консолидация различных представлений данных и исключение дублирующейся информации. Теперь все данные об объекте недвижимости будут находиться в одном реестре, а учет и регистрация прав будут производиться одновременно. Создание в Российской Федерации единой

системы регистрации прав и кадастрового учета направлено на повышение качества и доступности государственных услуг, в том числе оказание услуг в электронном виде, снижение издержек граждан и организаций при оформлении прав на недвижимость, формирование эффективных государственных систем кадастрового учета и регистрации прав на недвижимость, в том числе централизованное создание общих государственных информационных ресурсов (регистров, кадастров, реестров, классификаторов), за счет интеграции соответствующих информационных систем и объединения данных об объектах недвижимости, унификации процедур оказания учетно-регистрационных услуг, а также иных мероприятий организационного, технологического и правового характера [3]. При этом новая форма организации деятельности единой системы регистрации прав и кадастрового учета будет обеспечена широким применением информационно-коммуникационных технологий и предполагает повышение эффективности бюджетных расходов в указанной сфере. Создание Единого реестра недвижимости предусматривает сведения, содержащиеся в кадастре недвижимости и реестре прав. Документы на регистрацию прав и кадастровый учёт объектов недвижимости можно будет подавать в любом офисе приема документов вне зависимости от того, где расположен объект. Система обеспечит безбумажный обмен сведениями между органами (организациями) государственного учета недвижимости и государственной регистрации прав, для освобождения участников сделок с недвижимостью от технологических процедур, связанных с исполнением ими посреднической функции передачи информации, из одного органа в другой.

ФГИС ЕГРН (федеральная государственная информационная система Единого государственного реестра недвижимости) предназначена для обеспечения исполнения государственных функций и предоставления государственных услуг в сфере кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество, в том числе обеспечение межведомственного информационного взаимодействия, в электронной форме [5].

Основными задачами электронных услуг Управления являются:

координация создания, внедрения, развития и сопровождения информационных систем, автоматизирующих технологические процессы в установленной сфере деятельности Росреестра;

организация обеспечения деятельности структурных подразделений центрального аппарата Росреестра, территориальных органов и подведомственных организаций по эксплуатации элементов информационно-коммуникационной инфраструктуры Росреестра, включающей информационно-технические средства, средства и системы цифровой связи (за исключением мобильной связи), программное обеспечение, средства и системы защиты информации;

организация обеспечения информационной безопасности в структурных подразделениях центрального аппарата Росреестра,

территориальных органах, защиты информации информационных систем Росреестра, а также координация технической реализации защиты конфиденциальной информации при информационном взаимодействии между структурными подразделениями центрального аппарата Росреестра, территориальными органами и подведомственными организациями;

организация хранения нематериальных активов в части специального, общесистемного и прикладного программного обеспечения [6];

организация функционирования фонда алгоритмов и программ Росреестра.

В настоящее время на официальном портале Росреестра rosreestr.ru доступны все базовые услуги ведомства – государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним, постановка объектов недвижимости на кадастровый учет, получение сведений из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН). Для удобства пользователей на портале даны пошаговые инструкции, а также описаны способы получения каждой услуги, ее сроки и стоимость. Преимущество получения государственных услуг Росреестра в электронном виде заключается в сокращении сроков получения услуги, экономии времени (исключается необходимость личного визита в офис), а также денежных средств (размер государственной пошлины сокращается на 30%). Кроме того, портал дает возможность с помощью электронных сервисов узнать справочную информацию об объектах недвижимости в режиме онлайн, отследить статус своей заявки, получить сведения из Фонда данных государственной кадастровой оценки, а также из государственного реестра кадастровых инженеров, направить обращение в Росреестр, предварительно записаться на прием к специалистам ведомства, узнать перечень документов, необходимых в конкретной ситуации [6].

Электронные государственные услуги и сервисы позволяют оперативно и удобно получить информацию об объектах недвижимости, поставить объект на государственный кадастровый учет, а также подать заявление на государственную регистрацию прав. Электронные услуги доступны всем заявителям на сайте Росреестра и портале государственных услуг Российской Федерации.

Чтобы получить справочную информацию о земельном участке, его размерах, точном местоположении, в том числе на карте, а также информацию о зарегистрированных правах на него, можно воспользоваться электронным сервисом «Публичная кадастровая карта». Поиск объекта проводится по кадастровому номеру или адресу фактического местонахождения. Сведения, полученные с помощью сервиса, не могут быть переданы в другие организации в качестве официального документа. Воспользоваться сервисом можно бесплатно в режиме реального времени. Также возможна предварительная электронная запись на прием, предоставляется гражданам и организациям возможность ознакомиться с информацией о кадастровой стоимости объектов недвижимости с помощью

электронного сервиса, проверка статуса запроса заявителя и многое другое.

Основной целью работ являлось повышение эффективности информационного взаимодействия при кадастровом учете земельных участков, техническом учете зданий и сооружений и регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, за счет внедрения единой системы документооборота и интеграции государственных информационных услуг на основе современных информационно-коммуникационных технологий. Применение информационно-коммуникационных технологий в процедурах учетно-регистрационных действий объектов недвижимости обеспечивает массовый доступ граждан и организаций к государственным информационным ресурсам о земле и недвижимости, что максимально упрощает решение многих задач.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. О государственном кадастре недвижимости [Текст]: федеральный закон от 24.07.2007 г. №221 // Новейшее законодательство России. – М.: РидГрупп, 2011. – 64 с.
2. Российская Федерация. Законы. О государственной регистрации права на недвижимое имущество и сделок с ним [Текст]: федеральный закон № 122 от 21.07.1997 [с изм. и доп. на 12.12.2011.] // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс.
3. Российская федерация Приказ Минэкономразвития "Об утверждении Концепции создания единой федеральной системы в сфере государственной регистрации прав на недвижимость и государственного кадастрового учета недвижимости, плана подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих создание и развитие единой федеральной системы в сфере государственной регистрации прав на недвижимость и государственного кадастрового учета недвижимости и плана реализации мероприятий по созданию единой федеральной системы в сфере государственной регистрации прав на недвижимость и государственного кадастрового учета недвижимости" [Текст]: федеральный закон № 534 от 18.12.2009// [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс.
4. Варламов, А. А. Информационные технологии кадастра объектов недвижимости [Текст]: учебник // А. А. Варламов, С. А. Гальченко. — М.: КолосС, 2012. –103с.
5. <http://www.consultant.ru/> – информационный правовой ресурс.
6. <http://www.rosreestr.ru/> – официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии.

*Петросян С.Э.
бакалавр, магистр
кафедра «Экономика и бизнес»
Московский государственный технический
университет имени Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

**ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»)
АННОТАЦИЯ**

Рассмотрена сущность проблемных активов, проанализирован кредитный портфель ПАО «Сбербанк», на основе проведенного анализа выявлены особенности управления просроченной задолженностью банка.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

Кредит, кредитный портфель, просроченная задолженность, управление проблемными активами.

Petrosyan S.¹⁰

**MANAGEMENT FEATURES OF OVERDUE DEBT (ON THE
EXAMPLE OF PJSC "SBERBANK")**

ANNOTATION:

The essence of problem assets is considered, the credit portfolio of PJSC "Sberbank" is analyzed, based on the analysis of revealed features of management of overdue debts of the bank.

KEYWORDS:

Credit, loan portfolio, overdue debt, management of distressed assets.

Банковский сектор играет огромную роль в экономике любой страны. В связи с переходом на рыночную экономику сегодня значима проблема развития и совершенствования управления механизмом кредитного портфеля в целях максимизации прибыли и минимизации рисков в деятельности банков. Наличие кредитного портфеля выступает определенным критерием, который позволяет судить как о качестве кредитной политики банка, так и прогнозировать результаты кредитной деятельности за отчетный период. Однако на сегодняшний день существует проблема управления кредитным портфелем банка в части управления просроченной банковской задолженностью, т.к. наблюдается рост невозврата кредитов и доли просроченных кредитов в кредитных портфелях банков.

Объем кредитования в 2017 году начал набирать обороты после

Authors affiliation :10 Samvel Petrosyan – student of master program “State Regulation of Economic Resources” Bauman Moscow State Technical University; Corresponding author, email: sam_04@inbox.ru.

кризиса прошлых лет, однако стремительно увеличивается и просроченная задолженность. По статистике Банка России, на начало 2017 года российскими банками было выдано кредитов физическим лицам на общую сумму 10,7 триллионов рублей (прирост на 1,6% по сравнению с прошлым годом), из которых 47,7 млрд. рублей приходится на просроченную задолженность. 11

На сегодняшний день не сформирован еще единый механизм по сокращению объёмов просроченной задолженности, и каждый конкретный банк борется с такого рода трудностями в меру своих возможностей, кроме того, предотвращение её появления заранее представляет трудность для всего банковского менеджмента, и чаще всего банк осуществляет работу с ней уже после того, как она образовалась в конкретном банке. Однако не всегда применяется механизм достаточно эффективный, т.к. для решения данной проблемы требуются глобальные усилия всего российского банковского сектора, что свидетельствует об актуальности и необходимости её исследования.

Экономическая литература рассматривает кредитный портфель банка обычно как совокупность всех кредитов, предоставленных банком с целью получения дохода. В кредитный портфель включается балансовая стоимость всех кредитов, в том числе просроченных и сомнительных (ненадежных) кредитов. К сомнительным относятся кредиты, которые не удовлетворяют требованиям, предъявляемым к стандартным кредитам, и несущие риск, связанный с задержкой до 30 дней возврата кредита по основному долгу и (или) процентам. Примеров ненадежных кредитов масса: роскошный отпуск не по средствам клиента, роскошный автомобиль новой модели, в котором в нет нужды, заем денег для погашения уже имеющихся кредитов и займов и т.д.

Базельский комитет¹² определяет проблемный актив как недействующий актив, включающий в себя любой кредит или лизинговый договор, платежи по которому просрочены более 90 дней, с увеличившимся кредитным риском, что в конечном итоге приводит к решению банка о прекращении начисления процентного дохода или к его уменьшению.

Отечественная практика относит к проблемным кредитам также такие кредиты, по которым выполняются следующие признаки возврата: неспособность заемщика выполнить обязательства перед банком ввиду ухудшения финансового состояния заемщика, утрата качества или уменьшение стоимости обеспечения, наличие несвоевременного погашения платежа по кредиту и не в полном объёме выполнения обязательств перед

11 Задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам-резидентам// Статистика [Электронный ресурс] // Официальный сайт Банка России: Режим доступа: <<http://www.cbr.ru/statistics/udstat.aspx?Month=11&Year=2016&TbIID=4-5> > Дата обращения (24.05.2017)

12 Базельский комитет по банковскому надзору является комитетом органов банковского надзора, созданным управляющими центральными банками стран Группы десяти (G-10) в 1975 году. Разрабатывает стандарты, правила и методики по урегулированию деятельности банков.

банком.

Статистика Банка России свидетельствует о разрастающихся рисках в банковской системе. Объёмы выдачи кредитов физическим лицам вырос на 24%, по данным «Объединенного кредитного бюро», в 2016 году банками было выдано 25,83 млн. новых кредитов, наибольший рост просроченной задолженности по которым наблюдается у нефинансовых корпораций и физических лиц.

Однако, попытки Банка России по избавлению от проблемных игроков только расширяют объёмы так называемого «серого» кредитования, что еще более опасно для сектора. Говоря о клиентах так называемой «серой зоны», имеются в виду физические лица, чья кредитная история слишком неоднозначна, чтобы банк мог моментально принять решение: отказать ли в получении кредита или одобрить заявку. Схема действия таких клиентов проста: взяв один, а чаще несколько кредитов, поначалу исправно вносят ежемесячно платежи, согласно графику по кредитному договору, однако через пару месяцев по каким-либо причинам (потеря работы, ухудшение финансового положения) перестают выполнять обязательства, увеличивая сроки просроченной задолженности от 30 и более дней, тем самым впоследствии такие клиенты окажутся представителями той самой «серой» зоны, и в дальнейшем скорее всего одобрений по кредитам они не получают, однако главный вопрос о том, как заставить таких людей платить – останется для банка открытым.

Как уже было отмечено ранее, на начало 2017 года российскими банками было выдано кредитов физическим лицам на общую сумму 10,7 триллионов рублей. Абсолютным лидером по выдаче кредитов является ПАО «Сбербанк», выдавший львиную долю кредитов физическим лицам в размере 4,3 триллиона рублей. Выясним далее, насколько велика доля просроченных кредитов в кредитном портфеле ПАО «Сбербанк» (Табл.1), и в чем состоит особенность его управления просроченной задолженностью.

Таблица 1 – Анализ просроченной задолженности ПАО «Сбербанк» 2015-2017 гг., (млн.рубл.)

	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	Изменение 2016/2015, %	Изменение 2017/2016, %
Кредитный портфель	14872292	15387813	14765795	+3,47%	-4,04%
Просроченная задолженность в кредитном портфеле	316524	537385	392227	+69,78%	-27,01%
Уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю (п.п.)	2,13	3,49	2,66	+64,11%	-23,94%

Уровень резервирования по кредитному портфелю (п.п.)	5,24	6,26	6,53	+19,53%	+4,32%
Уровень обеспечения кредитного портфеля залогом имущества (п.п.)	67,73	67,09	65,64	-0,94%	-2,16%

*Источник: составлено по материалам banki.ru*¹³

Таким образом, на 1 января 2016 года наблюдалась положительная динамика кредитного портфеля ПАО «Сбербанк», однако по состоянию на 1 января 2017 года объемы кредитного портфеля изменились в сторону уменьшения. Просроченная задолженность, увеличившись почти на 70% на 01.01.2016 г., снизилась на 01.01.2017 на 27%.

К 2016 году уровень просроченной задолженности повышался, что являлось негативным результатом, т.к. он влияет на прибыль, резервы и капитал. Однако к 01.01.2017 году он снизился, что свидетельствует об улучшении качества кредитного портфеля и хорошем результате работы банка с проблемной задолженностью.

Уровень резервирования по кредитному портфелю является одним из методов управления кредитным риском. Согласно Положению 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»¹⁴ в зависимости от финансового положения заёмщика и качества обслуживания долга банк формирует резерв на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности в размере 0-100% остатка долга. Отметим, что при определении финансового результата банка созданные резерв учитывается как отрицательный фактор. Однако созданные резервы по кредитному портфелю повышают надежность и стабильность как отдельного банка, так и банковской системы в целом. Независимо от уровня просроченной задолженности, ПАО «Сбербанк» предпочитает повышать уровень резервирования для того, чтобы избежать риска невозврата кредитов.

От того, насколько правильно банк выберет метод борьбы с «проблемными» активами, зависит не только успешность разрешения одной конфликтной ситуации, но и в целом стабильность и репутация банка. Согласно политике, применяемой в ПАО «Сбербанк», работа с проблемной задолженностью в большинстве своем заключается в применении нескольких путей урегулирования проблем с задолженностью.

¹³ Показатели деятельности ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <<http://www.banki.ru/banks/ratings>> Дата обращения (20.05.2017)

¹⁴ Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности №254-П (ред. от 14.11.2016) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Режим доступа: <<http://www.consultant.ru/cons>> Дата обращения (14.05.2017).

В банке существует самостоятельный отдел по работе с проблемными активами, куда передаются все кредитные договоры с нарушением сроков платежей. Работа сотрудников с проблемными активами организована в соответствии с федеральными законами и внутренними нормативными документами.

Верхнеуровневый алгоритм работы выглядит следующим образом. Через три дня после обязательного платежа в случае непогашения, клиенту отправляется смс-сообщение или осуществляется звонок с напоминанием о необходимости произвести платеж. Если и далее клиент не погашает задолженность, заёмщику и поручителю спустя еще две недели отправляются письма с уведомлением о нарушении условий договора и предупреждением о праве требовать погасить всю сумму кредита полностью досрочно согласно условиям кредитного договора. Через 6 месяцев банк обращается в суд с иском на заёмщика, требуя полного погашения кредита, а также с ходатайством о наложении ареста на залоговое имущество. Определением суда налагается арест на обеспечение, и банк может забрать, к примеру, залоговый автомобиль, на ответственное хранение и в дальнейшем продать его самостоятельно, погасив задолженность по кредиту заемщика, однако чаще всего суммы недостаточно, и заемщик вновь остается обязан банку выплатить оставшуюся часть долга.¹⁵

Данный метод, несмотря на то, что требует от банка значительных затрат времени и средств, т.к. влечет за собой затраты на автоматизацию деятельности, затраты на содержание штата квалифицированных сотрудников, затраты на покрытие судебных и прочих издержек по взысканию и реализации имущества, является тем не менее наиболее эффективным в борьбе с просроченной задолженностью. Надо отметить, что банк идет навстречу клиентам, предлагая всевозможные мероприятия по урегулированию проблемной задолженности. Информация клиентам о том, как правильно поступить при возникших трудностях с оплатой кредита ввиду финансовых и другого рода трудностей, размещена на официальном сайте банка в открытом доступе. К примеру, банк предлагает воспользоваться заемщикам реструктуризацией кредита, изменив первоначальные условия кредитования. Данный вид урегулирования направлен на поддержку клиентов, которые по причине ухудшения финансового положения не могут обслуживать свою задолженность на первоначальных условиях, предусмотренных кредитным договором вследствие потери работы или увольнения, изменении условий оплаты труда, болезни и т.д.¹⁶

¹⁵ Положение по работе с проблемной задолженностью ПАО «Сбербанк» // Внутренние документации ПАО «Сбербанк»

¹⁶ Порядок работы с проблемными кредитами [Электронный ресурс] // Официальный сайт ПАО «Сбербанк»: Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru/person/promo/problem_zadolzh> Дата обращения (15.05.2017).

Кроме того, ПАО «Сбербанк» использует другие законодательно допустимые способы взыскания:

- передаёт информацию о клиентах в кредитное бюро, таким образом информация о просроченной задолженности в дальнейшем может повлиять на решение других банков о предоставлении кредита;

- инициирует применение мер понуждения к исполнению обязательств по кредитному договору, к примеру, временное ограничение на выезд за границы России (в соответствии с Федеральным законом №229-ФЗ « Об исполнительном производстве») и др.

В 2013 году ПАО «Сбербанк» создал дочернюю компанию «АктивБизнесКоллекшн», её задачей является возврат просроченной задолженности по агентской схеме на конкурентных условиях с другими привлеченными коллекторскими агентствами. И в случае, если банк не смог самостоятельно решать проблему просроченной задолженности, он начинает совместную работу с коллекторскими агентствами, используя один из двух методов – аутсорсинг и цессию. Аутсорсинг подразумевает передачу в управление проблемной задолженности коллекторскому агентству. Цессия или уступка прав требования долга предполагает передачу прав банка к коллекторскому агентству, что обязательно указано в кредитном договоре, и не требует дополнительного согласия клиента на «продажу» его кредита третьему лицу. Продажа проблемного долга третьим лицам освещены в 24 главе Гражданского Кодекса Российской Федерации «Перемена лиц в обязательстве»¹⁷. Данные соглашения с третьими лицами позволяют «Сбербанку» сэкономить затраты времени на работу с проблемной задолженностью, избежать прямого конфликта с заемщиком и сосредоточиться на прибыльных операциях.¹⁸

Но в случаях, когда должники осознанно не желают идти на встречу уступкам банка и укрываются от исполнения своих обязательств по погашению кредита, банк вынужден применять судебные методы работы с просроченной задолженностью, и, к сожалению, такие методы имеют низкую эффективность в борьбе с должниками, по оценкам специалистов. Это объясняется длительностью рассмотрения судом исков банка, несоответствием установленного судом размера начальной продажной цены рыночным ценам.

Последним вариантом «очистить» баланс от неработающей задолженности является списание её с баланса банка. Если уже нет надежды на получение эффекта от попыток взыскания, либо проведение таких попыток нерентабельно, то безнадежная задолженность списывается банком

¹⁷ Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности №254-П (утв. Банком России 26.03.2004 N 254-П) (ред. от 14.11.2016) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Режим доступа: <<http://www.consultant.ru/cons>> Дата обращения (14.05.2017).

¹⁸ Ивакина К.Р. К вопросу просроченной задолженности кредитования физических лиц в ПАО "Сбербанк России" //Ученые заметки ТОГУ- 2016. - Том 7. - №4. - с.831-836.

по нормативной базе, за счёт сформированных резервов. 19

Отметим, что «Сбербанк» занимается не только просроченной, но и проблемной задолженностью. Здесь они научились не только хорошо распознавать зоны потенциального риска, но и эффективно ими управлять. Кроме того, главное достижение – выполнение бизнес-плана. В банке хорошо развит институт персональной ответственности по каждому клиенту-заёмщику, т.е. за каждым должностным лицом закреплены сроки изучения и разрешения проблемной ситуации, его контролирует лицо более высшего звена. Это позволяет дисциплинировать ответственного и повышает эффективность работы по возврату долга.

Помимо всего прочего, в ПАО «Сбербанк» основана площадка «Сбербанк-АСТ», посредством которой проводятся электронные торги по реализации имущества должников. Это эффективный и быстрый механизм по распродаже имущества должников, который входит в ТОП-5 наиболее посещаемых и наиболее популярных подобных площадок в России.

Таким образом, в целях повышения качества кредитного портфеля ПАО «Сбербанк» организовал эффективное управление просроченной задолженностью, вследствие чего за последний ушедший год наметилась тенденция к её снижению.

Особенностями управления просроченной задолженности в ПАО «Сбербанк» являются следующие моменты. На начальном этапе возникновения просроченной задолженности банк предпринимает всевозможные попытки удаленно наладить контакты с клиентом, испытывающим трудности в своевременной оплате кредита, с целью убедить его в необходимости произвести реструктуризацию, изменить первоначальные условия кредитования с целью подобрать более гибкие для клиента сроки и суммы платежа и т.д.

Поскольку судебные методы работы с просроченной задолженностью, не всегда имеют высокую эффективность, ПАО «Сбербанк», в отличие от других банков, является передовым по применению современных методов и технологий в управлении просроченной задолженностью. Так, создание им «АктивБизнесКоллекшн» и площадки «Сбербанк-АСТ» во многом предопределили успех работы банка в области возврата долгов и реализации залогового имущества должников.

Использованные источники:

1. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности №254-П (ред. от 14.11.2016) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Режим доступа: <<http://www.consultant.ru/cons>> Дата обращения (14.05.2017).
2. Бизин С. С. Методы управления проблемными кредитами в коммерческом

19 Бизин С. С. Методы управления проблемными кредитами в коммерческом банке // Молодой ученый. — 2016. — №20. — С. 272-275.

банке // Молодой ученый. — 2016. — №20. — С. 272-275.

3. Ивакина К.Р. К вопросу просроченной задолженности кредитования физических лиц в ПАО "Сбербанк России" // Ученые заметки ТОГУ - 2016. - Том 7. - №4. - с.831-836.

4. Задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам-резидентам// Статистика [Электронный ресурс] //Официальный сайт Банка России: Режим доступа: <<http://www.cbr.ru/statistics/udstat.aspx?Month=11&Year=2016&TbIID=4-5>>
Дата обращения (24.05.2017)

5. Показатели деятельности ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <<http://www.banki.ru/banks/ratings>> Дата обращения (20.05.2017) .

6. Порядок работы с проблемными кредитами [Электронный ресурс] // Официальный сайт ПАО «Сбербанк»: Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru/person/promo/problem_zadolzh> Дата обращения (15.05.2017).

7. Положение по работе с проблемной задолженностью ПАО «Сбербанк» // Внутренние документации ПАО «Сбербанк»

УДК: 005.71:339.372.8

Петрученя И. В., доктор экономических наук

Кухарчук Д. С.

студент 1 курса

факультет «Экономика фирмы»

Торгово-экономический институт

Россия, г. Красноярск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

В статье рассматривается экономическая категория расходов. От их величины зависят конкурентоспособность и величина прибыли предприятий. С ростом конкуренции усиливается влияние фактора расходов на возможность сохранения и укрепления конкурентных позиций предприятия, что в значительной степени определяется эффективностью управления текущими расходами.

Целью данной статьи является совершенствование методики анализа расходов предприятия. Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи:

- изучение существующих методик анализа расходов предприятия, выявление их достоинств и недостатков
- конкретизация и детализация существующих методик исследования расходов предприятия.

Ключевые слова:

Текущие расходы — это величина капитала, действительно затраченная на производство и реализацию продукции в течение определенного периода времени. Текущие расходы направлены на

получение дохода только в текущем периоде.

Капитал — стоимость, используемая для получения прибавочной стоимости посредством производственной и экономической деятельности, основанной на добровольном обмене. Капитал не просто стоимость, а самовозрастающая стоимость.

Прибыль (экономическая прибыль) — более неформальный показатель — это остаток от общего дохода после вычета всех издержек, разница между бухгалтерской прибылью и дополнительными расходами, такими, как: некомпенсированные собственные издержки предпринимателя, не учтённые в себестоимости, иногда даже «упущенная выгода».

Конкурентоспособность (предприятия) — это его свойство, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

*Petruchenya IV, Doctor of Economic Sciences
Trade and Economic Institute
Russia, Krasnoyarsk
Kukharchuk DS
student*

*1 year, Faculty of Business Economics
Trade and Economic Institute
Russia, Krasnoyarsk*

IMPROVEMENT OF METHODS OF THE ANALYSIS OF EXPENDITURE OF THE ENTERPRISE OF TRADE

The article considers the economic category of expenditures. Their competitiveness and profit margins depend on their magnitude. With the growth of competition, the influence of the cost factor on the ability to maintain and strengthen the competitive positions of the enterprise is enhanced, which is largely determined by the effectiveness of managing current expenses.

The purpose of this article is to improve the methodology for analyzing the costs of an enterprise. To achieve this goal, the following tasks were set:

- study of existing methods for analyzing the costs of an enterprise, identifying their merits and shortcomings
- specification and detailing of existing methods for researching the costs of the enterprise.

Keywords:

Current expenses - this is the amount of capital actually spent on production and sales of products for a certain period of time. Current expenses are aimed at earning income only in the current period. Capital - the value used to obtain surplus value through productive and economic activities based on voluntary exchange. Capital is not just a value, but a self-increasing value.

Profit (economic profit) - a more informal indicator is the remainder of the total income after deducting all costs, the difference between accounting profit and additional costs, such as: uncompensated own costs of the entrepreneur, not included in the cost price, sometimes even "lost profit".

Competitiveness (enterprises) is its property, characterized by the degree of real or potential satisfaction of a specific need with respect to similar objects represented in this market. Competitiveness determines the ability to withstand competition in comparison with similar objects in this market.

Рассмотрим наиболее часто используемые методики анализа расходов предприятий торговли (табл. 1).

Таблица 1 – Действующие методики анализа расходов торгового предприятия

Авторы методики	Характеристика методики	Достоинства	Недостатки
Кравченко Л.И. «Анализ хозяйственной деятельности в торговле»	Рассматривается общая методика анализа расходов предприятия торговли, где исследуется сумма и уровень расходов, состав и структура (горизонтальный и вертикальный анализ). Особое внимание уделяется факторному анализу издержек обращения	В ходе анализа структуры расходов особое внимание уделяется изменениям в структуре расходов. Рассматривается качественный факторный анализ.	Не уделяется внимание оценке эффективности расходов предприятия, как от основного вида деятельности, так и от прочей деятельности
Николаева Т.И. «Экономика предприятий торговли и общественного питания»	Рассматривается анализ расходов с точки зрения калькулирования себестоимости	Предлагается проведение системного анализа с детализацией по отдельным видам расходов	Не достаточное внимание уделяется факторному анализу расходов предприятия. Не достаточно проработана методика оценки эффективности расходов.

Изучая представленные выше методики, можно отметить, что все они сводятся к оценке общей суммы и уровня расходов в динамике и по сравнению с прошлым годом, анализу их состава и структуры, факторному анализу. Отличаются рассмотренные методики друг от друга лишь процессом детализации расчетов, составом факторов, влияющих на издержки обращения, методами анализа, что влияет, на наш взгляд, на качество исследования расходов, и принятие управленческих решений.

В связи с этим нами была дополнена и детализирована существующая методика анализа расходов предприятия торговли, в которой предложено классифицировать и анализировать отдельно расходы на зависящие и независящие от предприятия, осуществлять факторный анализ не только

расходов от основного вида деятельности, но и прочих расходов, дополнить систему показателей эффективности расходов показателями оценки расходов зависящих и независящих от работы предприятия торговли.

Таблица 2 – Методика анализа расходов предприятия торговли

Этапы анализа расходов	Содержание этапа
Подготовительный этап	<ol style="list-style-type: none"> 1. Постановка цели, задач анализа расходов предприятию; 2. Определение предмета и объекта анализа; 3. Выбор методов общего и факторного анализа расходов 4. Сбор и обработка информационной базы анализа расходов; 5. Определение сроков и исполнителей анализа.
Основной этап	<ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение и оценка основных факторов, влияющих на расходы предприятий торговли, классификация их на зависящие и независящие от деятельности предприятия. 2. Формирование групп расходов, зависящих и независящих от предприятия, а также по направлениям его деятельности; 3. Анализ состава и структуры расходов предприятия в целом в динамике; 4. Анализ зависящих и независящих, от деятельности предприятия расходов по составу, структуре с возможным расчетом экономии (перерасхода) по элементам. 5. Детальный анализ статей расходов, зависящих от различных видов деятельности предприятия (от основного и прочих видов деятельности); 6. Факторный анализ статей расходов, зависящих от различных видов деятельности предприятия (от основного и прочих видов деятельности); 7. Оценка эффективности расходов предприятия в целом и по видам деятельности
Заключительный этап	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выявление путей относительного снижения расходов предприятия торговли 2. Разработка мероприятий, направленных на относительное снижение расходов и их экономическое обоснование

На основании всего вышперечисленного, можно сделать следующий вывод. Нами была дополнена и детализирована существующая методика анализа расходов предприятия торговли, в которой предложено классифицировать и анализировать отдельно расходы на зависящие и независящие от предприятия. На основе этого были выделены основные методики, которые являются важными и необходимыми в эффективной деятельности предприятия. В силу этого, нами также были выделены этапы анализа расходов. Все этапы непосредственным образом влияют на дальнейшее формирование прибыли и прогресс предприятия.

Использованные источники:

1. Экономика предприятия: организационно-практические аспекты: учеб.пособие/Ю.Ю.Суслова, И.В.Петрученя, Е.В.Белоногова. – Красноярск: Сиб.федер.ун-т, 2016. – 156 с.
2. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л.И. Кравченко. – 7-е изд., перераб. – Минск: Новое знание, 2004. – 544 с.
3. Экономика предприятий торговли и общественного питания - Николаева, Егорова. Автор: Николаева Т. И., Егорова Н. Р. Издательство: Кнорус, 2008 . – 400с.

УДК 316

*Печников П.В.
студент 4 курса
факультет «Государственное и муниципальное управление»
Московский Государственный
Психолого-Педагогический Университет
Россия, г. Москва*

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТОМ ИНТЕРЕСОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE CONFLICT OF INTERESTS IN PUBLIC SERVICE

Аннотация: Статья посвящена проблеме управления конфликтом интересов на государственной гражданской службе в Российской Федерации. Актуальность этой проблемы обусловлено рядом причин, наиболее важными из которых являются необходимость закрепления принципов организации гражданского служения обществу и государству, формирование морально-нравственных основ служебного поведения госслужащих, принятие этических норм исполнения своих должностных обязанностей, необходимость дальнейшего институционального развития государственной гражданской службы и т.д.

Ключевые слова: конфликт, интересы, государственная служба, проблема, решение.

Article is devoted to a problem of management of the conflict of interests on the public civil service in the Russian Federation. Relevance of this problem it is caused by a variety of reasons, the most important of which are need of fixing of the principles of the organization of civil service to society and state, formation of moral bases of office behavior of government employees, adoption of ethical standards of execution of the functions, need of further institutional development of the public civil service, etc.

Keywords: conflict, interests, public service, problem, decision.

Конфликт интересов на государственной и муниципальной службе является серьезной проблемой. Граждане государства нуждаются в своевременной и объективной информации о деятельности органов государственного управления.

Практически до 2016 года отсутствовал единый порядок уведомления сообщения о конфликте интересов. Указом Президента РФ от 22.12.2015 г. № 650 был утвержден порядок сообщения лицами, замещающими отдельные государственные должности Российской Федерации, должности федеральной государственной службы, и иными лицами о возникновении личной заинтересованности при исполнении должностных обязанностей, которая приводит или может привести к конфликту интересов.

Под конфликтом интересов понимается ситуация, при которой личная заинтересованность лица, замещающего должность, замещение которой предусматривает обязанность принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов, влияет или может повлиять на надлежащее, объективное и беспристрастное исполнение им должностных обязанностей. [3].

В октябре 2015 года были внесены изменения в части определения понятия конфликт интересов. Конфликт интересов связывается с получением не только материальных, но и каких-либо иных выгод.

В России лица, замещающие должность, замещение которой предусматривает обязанность принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов, обязаны «принимать меры по недопущению любой возможности возникновения конфликта интересов». [1].

Законодатель четко определил, что конфликт интересов связывается с получением не только материальных, но и каких-либо иных выгод.

Одним из способов устранения причин и условий, способствующих возникновению конфликта интересов, является своевременное уведомление государственного служащего своего работодателя. Уведомления рассматриваются на Комиссии по служебному поведению и урегулированию конфликта интересов. На современном этапе не устанавливаются какие-либо специальные требования к процедуре уведомления. [2].

В российских реалиях нуждается в уточнении форма уведомления о конфликте интересов с учетом распространения этой обязанности и на лиц, не состоящих в служебных отношениях. Состав данных в формах справок о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера целесообразно оставить неизменным в целях удобства последующего сравнения соответствующей информации предыдущих и последующих периодов.

В целях контроля соблюдения законодательства о конфликте интересов представляется целесообразным наладить мониторинг средств и способов. Предотвращения и урегулирования конфликта интересов лицами, замещающими государственные должности Российской Федерации и муниципальные должности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции»

2. Емец М. И. Конфликт интересов государственного и муниципального служащего // Молодой ученый. - 2015. - №19. - С. 472-475/
3. Савченко И.А., Устинова О.Е. Актуальные проблемы интернет-коммуникации между органом государственного управления и гражданами: социологический анализ // Политика и общество. 2016. №9 (141). С. 1233-1243.

УДК 332.02

*Погонин С.А.
студент магистратуры
кафедра «Экономика и бизнес»
Погонина В.В.
студент магистратуры
кафедра «Экономика и бизнес»
МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ В 2017г.

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению форм государственной поддержки малого и среднего бизнеса, способов их получения. В статье рассказывается, какие сферы предпринимательской деятельности государство готово финансировать. Раскрывает виды возможных субсидий в рамках федеральных программ поддержки предпринимательства в РФ и правило их получения. С целью развития форм малого и среднего бизнеса государство предоставляет предпринимателям безвозмездные услуги по аутсорсингу.

Ключевые слова: государственная поддержка, субсидии, гранты, сельское хозяйство, низкие проценты по кредиту, малый и средний бизнес.

*Pogonin S.A.
student of master program
“State Regulation of Economic Resources”
Bauman Moscow State Technical University
Russia, Moscow
Pogonina V. V.
student of master program
“State Regulation of Economic Resources”
Bauman Moscow State Technical University
Russia, Moscow*

THE STATE SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE RUSSIAN FEDERATION IN 2017

Summary: This article is devoted to consideration of forms of the state support of small and medium business, ways of their receiving. In article it is told what spheres of business activity the state is ready to finance. Opens types of

possible subsidies within federal programs of support of business in the Russian Federation and the rule of their receiving. For the purpose of development of forms of small and medium business the state provides to businessmen gratuitous services in outsourcing.

Keywords: state support, subsidies, grants, agriculture, low interests for the credit, small and medium business

На сегодняшний день в условиях экономического и финансового кризиса одной из приоритетных задач государства является развитие и продвижение малого и среднего бизнеса, что позволяет повысить экономический потенциал страны.

На протяжении последних десяти лет государство финансирует малый бизнес, деятельность которого направлена на внедрение инновационных разработок. Отметим, что среди ведущих западных стран наблюдается активная поддержка малого и среднего бизнеса в связи с тем, что благодаря ему происходит важный процесс по формированию среднего класса населения, что благоприятно сказывается на экономическом состоянии государства.²⁰ В связи с нестабильностью экономики в РФ, в течение нескольких лет многие граждане потеряли работу, у большинства понизилась зарплата. Для улучшения своего благосостояния «юные предприниматели» отправились покорять малый и средний бизнес, но отсутствие капиталовложений осложняет процесс реализации созданного бизнес проекта. На данный момент государство активно готово помогать предпринимателям посредством выдачи субсидий, грантов и т.д. под открытие различной деятельности, однако большинство предпринимателей не знает об этой возможности.

Федеральный закон №209-ФЗ от 24.07.2007г. направлен на регулирование в сфере развития малого и среднего предпринимательства, дает определение понятия субъектов малого и среднего бизнеса, характеризует методы, виды и формы поддержки²¹. Помимо федерального закона, существуют разнообразные законы и нормативы субъектов РФ и органов местного самоуправления в соответствии с федеральными государственными программами. В 2017 году в рамках поддержки программы «Развитие малого и среднего предпринимательства» на государство планирует выделить 82 субъектам РФ 7,5 миллиардов рублей.

Так же наряду с государственной поддержкой существуют коммерческие и некоммерческие организации, являющиеся партнерами государства. Основными партнерами государства в развитии предпринимательства являются инвестиционные и венчурные фонды,

²⁰ Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса со вступлением России в ВТО // Налоговая политика и практика.- 2013.- № 9-1 (129).

²¹ Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016).

бизнес-школы, общественные организации.

В 2017 году правительство будет предоставлять поддержку малому и среднему бизнесу по следующим программам (рисунок 1):

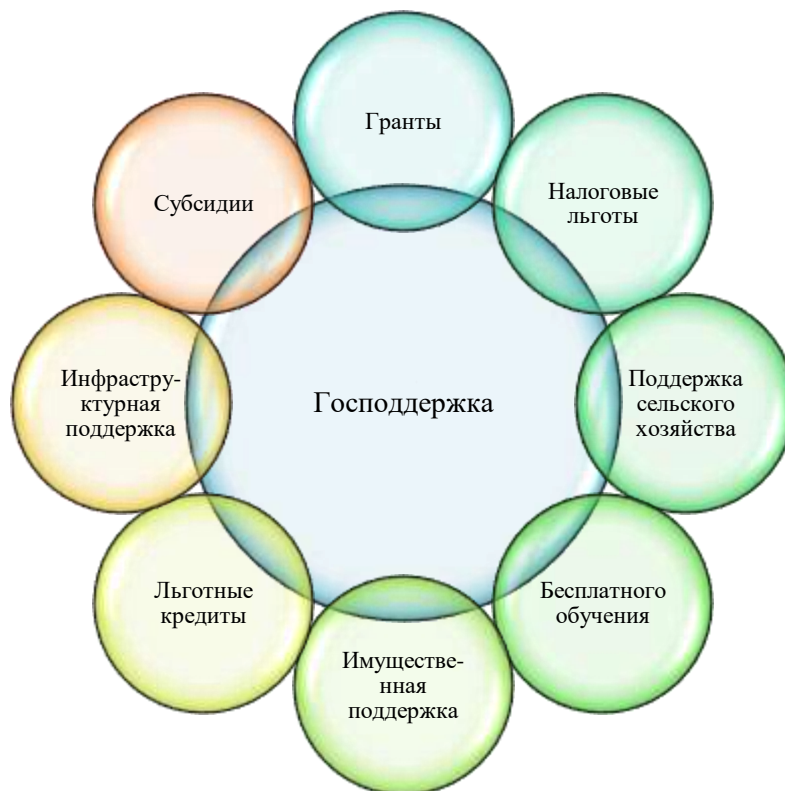


Рисунок 1 – программы государственной поддержки в 2017 году.

Источник: рисунок составлен автором.

Существуют шесть видов субсидий в которые государство направляет финансирование:

1. *Субсидии на покупку оборудования.* Подразумевает оплату государством от 50-90% стоимости техники в зависимости от субъекта РФ (от 5 до 10 млн. рублей), остальную часть оплачивает предприниматель.

2. *Субсидия на возмещение затрат по кредиту.* Государство берет на себя обязательства по оплате от 1/3 до 2/3 от ставки рефинансирования по кредиту, данная субсидия не должна превышать 500 000 рублей. Данные затраты можно возместить при предоставлении документов об оплате взносов по кредиту, при этом покупное оборудование должно работать более года.

3. *Субсидирование затрат на участие в выставках и ярмарках.* Государство может компенсировать 2/3 затрат на аренду помещения, оборудования, разнообразных взносов, поставку продукции на ярмарки, сумма предоставляемой субсидии порядка 300 000 рублей. Основным критерием получения данной субсидии является отсутствие штрафов, задолженностей по налогам и тд.

4. *Субсидия под развитие инновационного бизнеса.* Государство выделяет предпринимателям порядка 2 500 000 рублей под закупку техники, материалов, оплачивает аренду помещений.

5. *Выдача субсидий на покупку лизингового оборудования.*

Предприниматель получает от государства финансирование в размере от 300 000 до 10 000 000 рублей с целью внесения первоначального взноса по договору лизинга, либо погасить долг.

б. *Субсидия под фермерское хозяйство.* Предприниматели занимающиеся фермерским хозяйством на протяжении 2 лет, получают компенсацию до 90 % от расходов при создании хозяйства, а максимальная сумма субсидии составляет 1 500 000 рублей. Предприниматели активно участвуют в государственных программах кредитования, если кредит составляет не более 5 000 000 рублей, государство в течение 5 лет возвращает ставку рефинансирования.

Необходимо понимать, что в случае использования денежных средств, полученных от государства, не по прямому назначению – деньги необходимо будет вернуть. Также государство не выдает субсидий на табачное и алкогольное производство, на осуществление банковской деятельности и в случае, если предприниматель банкрот или им уже была получена субсидия ранее.

С 1 января 2016 года по 31 декабря 2018 года вступает в силу Федеральный закон № 246-ФЗ который вводит «надзорные каникулы» для субъектов малого предпринимательства²². Предприниматели, деятельность которых направлена на научную, социальную и производственную сферы могут воспользоваться поддержкой государства в области налоговых каникул на срок до двух лет. В определенных регионах для субъектов предпринимательства предусмотрено понижение налоговой ставки по упрощенной системе до 1 процента, и до 7 процентов при УНДВ.²³ К льготным видам относится: производство продуктов питания, изготовление текстиля, научные исследования, строительство и тд.

Необходимо понимать, что государственная помощь выдается на основе конкурса, где субсидии и гранты получают предприниматели с более интересными и перспективными бизнес-проектами. В случае получения средств от государства, предприниматель будет обязан отчитаться на какие цели и в каком объеме были потрачены деньги, это необходимо с целью использования денежных средств по прямому назначению.

Также существует аутсорсинг, который направлен на оказание помощи в ведении бухгалтерского и налогового учета на безвозмездной основе. В 2017 году государство активно выделяет финансирование порядка 2 500 000 рублей на развитие инновационных технологий, помогая предпринимателям в покупке патента и лицензии, а также способствуют в продвижении инновационного продукта.

Предприниматели занимающиеся бизнесом на протяжении более года,

²² Федеральный закон от 13.07.2015 N 246-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении.

²³ Васильева А.С. Особенности развития малого предпринимательства в Архангельской области в современных условиях // Современные технологии управления.- 2015.- № 3(51).- С. 16-22

могут получать от государства гранты в размере 300 000 рублей, а в некоторых городах таких как Москва, Самара и Пермь органы власти выделяют гранты в размере 500 000 рублей. Грантовая поддержка является безвозмездной, в каждом регионе существуют свои условия ее получения. Финансирование выделяется предпринимателям, прошедшим конкурсный отбор, основными критериями которого является сфера деятельности, размер прибыли и уровень занятости населения.

Такие регионы РФ, как Астраханская область, Владимирская область, Московская область, Краснодарский край, Алтайский край уже воспользовались программами поддержки малого бизнеса рассчитанного на длительный срок, получив денежные средства для реализации бизнес-проектов.

Рассмотрим основные федеральные программы поддержки предпринимательства в РФ:

- Минэкономразвития РФ.

На основании постановления правительства РФ №1605 от 30.01.2014г. Минэкономразвитие выделяет средства на конкурсной основе, приоритетом финансирования является инновационная деятельность, производство, сельское хозяйство, туризм.

- АЛ "МСП Банк".

Напрямую сотрудничает с государством, выдавая под низкие проценты кредиты предпринимателям, предоставляя лизинговые продукты.

- Минсельхоз РФ. Предоставляет субсидии предпринимателям занятым в сельском хозяйстве. Форма предоставления финансирования может быть разнообразной начиная от получения гранта на покупку техники и живого рогатого скота до получения от государства в долгосрочную аренду земельных участков под строительство ферм.²⁴

Сегодня государство делает все возможное для создания наиболее благоприятных условий в области развития и продвижения малого и среднего бизнеса, но для этого необходимо совместно работать с предпринимателями. Благодаря поддержке оказываемой со стороны государства многие предприниматели успешно продвигают свои бизнес-проекты получая финансирование.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016).
2. Федеральный закон от 13.07.2015 N 246-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении.

²⁴ Богачкова, Л. Ю. Регулирование развития малого и среднего бизнеса в России / Л.Ю. Богачкова, А.А. Усачев // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2015. – № 3 (32).

3. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса со вступлением России в ВТО // Налоговая политика и практика.- 2013.- № 9-1 (129).
4. Васильева А.С. Особенности развития малого предпринимательства в Архангельской области в современных условиях // Современные технологии управления.- 2015.- № 3(51).- С. 16-22
5. Богачкова, Л. Ю. Регулирование развития малого и среднего бизнеса в России / Л.Ю. Богачкова, А.А. Усачев // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2015. – № 3 (32).

УДК 352

*Погонина В.В.
студент магистратуры
кафедра «Экономика и бизнес»
Погонин С.А.
студент магистратуры
кафедра «Экономика и бизнес»
МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: Данная статья посвящена критериям оценки эффективности работы местного самоуправления муниципальных районов. Рассматриваются указы и федеральные законы, регламентирующие работу местного самоуправления. Особое внимание сконцентрировано на показателе удовлетворенности населения работой органов муниципалитета и деятельностью выбранных должностных лиц. Указаны недостатки официальной методики оценки местных муниципальных органов РФ.

Ключевые слова: муниципальное управление, методика оценки, эффективность деятельности органов местного самоуправления, мониторинг эффективности, стратегические цели развития территории.

*Pogonina V. V.
student of master program
“State Regulation of Economic Resources”
Bauman Moscow State Technical University
Russia, Moscow
Pogonin S.A.
student of master program
“State Regulation of Economic Resources”
Bauman Moscow State Technical University
Russia, Moscow*

ANALYSIS OF SYSTEM OF THE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF LOCAL GOVERNMENTS

Summary: This article is devoted to criteria for evaluation of overall performance of local government of municipal districts. Federal laws which characterize work of local government are considered. The special attention is concentrated on an indicator of satisfaction of the population with work of bodies of municipality and activity of the chosen officials. Shortcomings of an official technique of an assessment of local municipal bodies of the Russian Federation are specified.

Keywords: municipal administration, estimation procedure, integral indicator, method of ordered estimate, effectiveness, effectiveness of the local government activity, monitoring the effectiveness, strategic objectives of development of the territory.

Сегодня одной из наиболее важных задач, стоящих перед правительством РФ, является повышение уровня эффективности деятельности органов власти. Успешное выполнение данной задачи во многом повлияет на степень роста экономики страны в целом. По этой причине значительно возрастает необходимость разработки и внедрения качественной системы по контролю и оценке деятельности органов местного самоуправления (ОМСУ).

Представительный, исполнительно-распорядительный и контрольный органы муниципального образования; глава муниципального образования; выборные должностные лица, предусмотренные уставом муниципального образования и обладающие собственными полномочиями по решению вопросов местного значения – все это органы местного самоуправления.²⁵ Основной задачей ОМСУ является предоставление населению качественных, экономически обоснованных услуг соблюдением законодательства, принципов разумности, а также справедливости.²⁶

На основании Указа Президента РФ №607 от 28.04.2008г.²⁷ (редакция от 4 ноября 2016г.) «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» рассчитывается анализ эффективности работы муниципалитетов. Данный указ позволяет контролировать работу глав администраций. Ежегодно до 1 мая они обязаны отчитываться перед исполнительным органом государственной власти субъекта РФ о проделанной работе. В своих докладах главы рассказывают о том, какие проблемы были решены в течение года, а с какими предстоит бороться. Включает 32 наименования деятельности, направлен на образования, медицину, транспорт, ЖКХ,

25 Алексеев И.А. Муниципально-правовая ответственность в Российской Федерации: проблемы теории и практики: автореферат на соискание ученой степени доктора юр. Наук. М., 2014. – 44с.

26 Баранов М.Б. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления // Молодой ученый. – 2015. -№13. – с. 485-487

27 Указ Президента РФ от 28.04.2008 N 607 (ред. от 04.11.2016) "Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов".

развития инфраструктуры, и землепользования.

Помимо Указа президента РФ с 1 января 2009 года вступил в силу Федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003г. (редакция от 03.04.2017г.) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». На основании данного закона органы местного самоуправления обязаны составлять бюджет города вводить или отменять налоговые сборы, решать вопросы местного характера (дороги, благоустройство, занятость населения, сокращение преступности, развитие малого и среднего бизнеса и др.)

При определении методов эффективности местного самоуправления выделяют следующие критерии оценки: активность, экономичность, высокое качество, достигнутые результаты, низкие затраты, эффективность работы, внедрение инноваций. Эффективность муниципалитета измеряется следующими показателями: эффективность социальной политики, эффективность организации и системы местного управления. Уровень и качество жизни граждан выступает основным измерителем социальной политики муниципального самоуправления.

Для определения оценки эффективности органов местного управления используются следующие методы:

1. оценка показателей успеха наиболее важных целей муниципалитета;
2. метод взаимосвязи потребностей, результативности между эффективностью затрат;
3. оценка результативности системы местного самоуправления на основании оценки эффективности управления в каждой вступающей в нее подсистеме;
4. сорок показателей оценки эффективности, объединенные по таким сферам, как экономическое развитие, образование, культура, спорт, ЖКХ, и т.д.

Социальная инфраструктура напрямую зависит от деятельности региональных властей, которая вносит свой вклад в развитие программ социально-экономического развития.

На эффективность работы органов муниципального управления большое воздействие оказывают и внешние факторы, например, успешное формирование малого и среднего предпринимательства, которое не зависит напрямую от финансирования бюджетных средств органами муниципального управления. Основным приоритетом является переоценка законодательной базы на уровне местного самоуправления и снижения уровня административных барьеров.

Мониторинг эффективности работы органов муниципального управления позволяет выделить определенные зоны, требующие основного

28 Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 03.04.2017) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

внимания, и выявляет необходимость составления перечня мероприятий по повышению результативности их деятельности и качества оказываемых услуг населению. Государство выделяет гранты органам муниципального управления, достигшим лучших показателей эффективности.²⁹

На данный момент в России органы муниципального управления обязаны на основании федеральных законов удовлетворять население своей работой, а граждане очередь должны оценивать ее уровень. Благоприятное настроение граждан является основным условием конкуренции между городами за привлечение и сохранение кадрового и трудового потенциала, оно повышает уровень эффективности местного самоуправления. Однако механизм выстраивания анализа мнений граждан по вопросам городского хозяйства и городской среды до конца не проработан.

Для получения информации от населения по работе властей используются различные инструменты такие, как обращения, жалобы, депутатские запросы, опросы населения. Полученная информация используется для составления отчета, но данный метод не полностью раскрывает эффективность муниципалитета. Для получения положительных отзывов от граждан по работе муниципального управления необходимо регулярно оповещать жителей о проделанной работе, каждый депутат обязан предоставлять доклад о выполненной работе, поскольку многие из них не выполняют поручения, используя свое служебное положение.

Следует отметить, что вопросом эффективности в сфере госуправления начали заниматься не так давно. Это можно считать основной причиной наличия недостатков официальной методики, которая стремится к формальному достижению целей, а не к повышению реальной эффективности своей работы в комплексе. Отсутствие у ОМСУ способности самостоятельного выбора критериев уровня результативности своей работы с учетом особенностей территории и целей ее развития не позволяет отобразить полную картину текущего положения дел.

Грамотное использование информации об удовлетворенности населения города является важным критерием в оценке профессиональной подготовленности конкретного госслужащего, которая не может считаться комплексной без мнения населения, поскольку с ухудшением уровня и качества жизни в муниципальных городах работа госслужащих прекращается, так как они уже не способны полноценно выполнять поручения граждан.

Основной задачей ОМСУ является предоставление населению качественных, экономически обусловленных услуг с соблюдением

²⁹ Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2012 г. № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 "Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов" и подпункта "и" пункта 2 Указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления"».

законодательства, принципов разумности, а также справедливости.

Таким образом, показатель качества жизни населения можно считать одним из главных критериев при оценке эффективности работы ОМСУ. Однако, в связи с некоторыми другими факторами, например человеческими, социально-экономическими, экологическими возрастает сложность поиска объективного измерителя качества работы органов муниципалитета.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. От 03.04.2017) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".
2. Указ Президента РФ от 28.04.2008 N 607 (ред. От 04.11.2016) "Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов".
3. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2012 г. № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 "Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов" и подпункта "и" пункта 2 Указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления"».
4. Баранов М.Б. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления// Молодой ученый – 2015.- №13 – с.485-487
5. Алексеев И.А. Муниципально-правовая ответственность в Российской Федерации: проблемы теории и практики: автореферат на соискание ученой степени доктора юр. Наук. М., 2014. – 44с.

УДК 657.222

*Подлесная А.М.
студент 2 курса
факультет «Экономика»
ФГБОУ ВО «Ставропольский
Государственный Аграрный Университет»
Россия, г. Ставрополь*

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИНТЕРНЕТ - МАГАЗИНЕ

В статье рассматривается ведение бухгалтерского учета интернет-магазина. Представлены формы налогообложения. Показаны преимущества и недостатки ведения бухгалтерского учета в зависимости от выбранной формы. Приведены примеры бухгалтерских проводок в бухгалтерском и налоговом учете.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, интернет, налогообложение, чек, счет - фактура, электронные деньги.

Podlesnaya A.M.
student
2 course, faculty "Economics"
Of the "Stavropol State Agrarian University"
Russia, Stavropol

FEATURES OF ACCOUNTING IN THE INTERNET-STORE

The article deals with the accounting of an online store. The forms of taxation are presented. The advantages and disadvantages of accounting are shown depending on the chosen form. Examples of accounting entries in accounting and tax accounting are given.

Keywords: accounting, internet, taxation, check, invoice, electronic money.

Большинство предприятий и организаций стремятся увеличить свою долю присутствия на рынке. В связи с этим большинство магазинов уходят в просторы Интернета. Это связано не только с увеличением потенциальных клиентов, а также с сокращением издержек.

В целом бухгалтерский учет интернет - магазина схож с бухгалтерским учетом стационарных розных магазинов. Но если рассматривать детально, то можно обнаружить ряд особенностей, которые необходимо принять во внимание [5].

Для начала необходимо выбрать форму налогообложения рассматриваемой деятельности. Из известных нам 5 систем налогообложения – ОСН, УСН, ЕНВД, ПСН, ЕСХН. Наиболее подходящей и удобной является упрощенная система налогообложения, так как:

- с деятельности с УСН взимается сумма налогов меньше в сравнении с ОСН;
- бухгалтерский учет на УСН можно вести в упрощенной форме, что позволяет сократить расходы на его ведение[1,4].

Необходимо позаботиться о создании электронной площадки, где собственно компания и будет вести свою деятельность. Конечно, можно заняться разработкой сайта собственными силами. В таком случае проводки будут иметь следующий вид:

Дебет 08 «Вложения во внеоборотные активы» – Кредит 10 «Материалы», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию» - 120 800 руб. – отражены затраты на создание сайта;

Дебет 44 «Расходы на продажу» – Кредит 05 «Амортизация нематериальных активов» - 2 516,66 руб. - Ежемесячное списание стоимости сайта в виде его амортизации (120 800/ 48 мес.).

Если организация принимает решение об обращении к специалистам и заказывает проект сайта, то отражение затрат по созданию в бухгалтерском и налоговом учете будет отражаться иначе. Особое значение будет иметь наличие у организации исключительных прав на сайт. Если по завершению заказа права на контент передаются организации, то сайт будет являться нематериальным активом. И все затраты на его разработку будут

списываться на счет 08 «Вложения во внеоборотные активы». Можно рассмотреть этот случай на примере организации «Венеция» [7].

ООО «Венеция» заказала у ООО «Пиксель» разработку сайта для компании. Стоимость работы составляет 56 640 руб. (в том числе НДС – 8 640 руб.). После завершения работы исключительные права на сайт будут переданы ООО «Венеция». Срок полезного использования сайта - один год. В этом случае, бухгалтер сделает следующие проводки:

Дебет 08.5 «Приобретение нематериальных активов» - Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - 48 000 руб. - отражены затраты по созданию сайта;

Дебет 19 «НДС по приобретенным материальным ценностям» - Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - 8 640 руб. – отражен входной НДС со стоимости создания сайта;

Дебет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - Кредит 51 «Расчетные счета» - 56 540 руб. – оплачена работа по созданию сайта;

Дебет 19 «НДС по приобретенным материальным ценностям» - Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» - 8 640 руб. – принят к вычету входной НДС со стоимости создания сайта;

Дебет 04 «Нематериальные активы» - Кредит 08.5 «Приобретение нематериальных активов» - 48 000 руб. – сайт принят к учету по первоначальной стоимости.

В другом случае, если заказчик не получает прав на разработанный сайт, то все расходы, затраченные на создание сайта, будут отражаться на счете 97 «Расходы будущих периодов» на субсчете учета нематериальных активов. Списываться данные затраты будут постепенно, в течение установленного срока полезного использования сайта [2].

Как только все готово для начала реализации продукции через Интернет, важно позаботиться о процедуре расчетов за товар. В зависимости от выбранного способа оплаты учет поступлений будет различаться. На данный момент практически все интернет - магазины предлагают несколько способов оплаты на выбор покупателя [5].

Часто встречаемые виды расчетов:

- наличными деньгами через курьера;
- расчетными банковскими картами;
- электронными деньгами;
- наложенным платежом по почте.

Оплата товара, заказанного через сайт, наличными самый доступный и распространенный способ. Расчет происходит в момент получения покупки от курьера. Но необходимо помнить, что при наличном расчете покупатель обязан получить кассовый чек. За несоблюдение данного обязательства, организацию могут привлечь к административной ответственности. Обычно компании пробивают кассовые чеки на сумму покупок в день доставки. После чего чек передается курьеру, который отдает его покупателю в

момент получения денежных средств. Курьер в свою очередь должен сдать денежные средства по пробитым чекам в кассу компании в этот же день. Иначе это будет расценено как неоприходование в кассе наличных денег, что влечет ответственность[6].

Проводки при доставке товара собственным курьером:

Дебет 57 «Переводы в пути» - Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – 12 600 руб. наличные получены курьером;

Дебет 50 «Касса», 51 «Расчетные счета» - Кредит 57 «Переводы в пути» – 12 600 руб. наличные сданы в кассу, в банк на расчетный счет.

Так как, курьер будет работать с товаром и деньгами, лучше заключить договор о материальной ответственности.

Самым популярным способом оплаты товара является оплата покупок через Интернет банковскими картами. Чтобы проводить данные операции организации необходимо заключить договор с банком. Схема расчетов проста. Банк открывает компании специальный счет, на который покупатели будет перечислять денежные средства со своих пластиковых карт. В данном случае продавец получает уведомление от банка о получении денег, а покупатель имеет подтверждение о совершенной операции. В этой ситуации кассовый чек не выбивается, а предоставляется накладная на товар или оформляется акт приема-передачи [5].

Дебет 51 «Расчетные счета» - Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» - 54 350 руб. – получена сумма за товар от покупателя.

Подобные услуги являются платными, и банк взимает свою комиссию. Либо в процентах от перечисленной суммы, либо в виде фиксированной платы.

Электронный кошелек самый «молодой» способ оплаты в сфере интернет - торговли. Через электронный кошелек расчеты выполняются мгновенно, значит, покупатель быстрее сможет воспользоваться своим товаром или услугой. Для этого компании необходимо установить на свой компьютер необходимое программное обеспечение - так называемый электронный кошелек. В данном случае покупатель просто переводит с баланса своего кошелька электронные деньги в кошелек интернет – магазина. Бухгалтер составит следующие проводки:

Дебет 76 «Расчеты с различными дебиторами и кредиторами» - Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – 14 783 руб. – на электронный кошелек поступила сумма от заказчика;

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы» - Кредит 76 «Расчеты с различными дебиторами и кредиторами» – 166,52 руб. – расходы на услуги операторов электронных кошельков;

Дебет 51 «Расчетные счета» - Кредит 76 «Расчеты с различными дебиторами и кредиторами» – 14 616,48 руб. – на расчетный счет переведена сумма от оператора.

Вывод электронных денег осуществляется через расчетный счет оператора системы, но за свои услуги операторы тоже взимают плату

(комиссию).

Интернет - магазины на УСН выручку в бухгалтерском учете вправе отражать по факту прихода денег в кассе, на расчетный счет. Поэтому исключаются переходные проводки со счетами 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 57 «Переводы в пути», тем самым упрощая ведение бухучета [3].

Таким образом, порядок ведения бухгалтерского учета интернет - магазина в большей части зависит от выборной формы налогообложения. При наложении УСН можно вести бухгалтерский учет в упрощенном варианте. Но применять УСН могут только те, кто соблюдает установленные НГ РФ ограничения по выручке, балансовой стоимости ОС и численности работников. Также учитывается, требуют ли покупатели счета - фактуры по приобретаемым товарам или нет. В таком случае интернет – магазинам придется применять ОСН в полном объеме, который считается более сложным, чем УСН.

Использованные источники:

1. Бережной В.И., Суспицына Г.Г., Бигдай О.Б. и др. Бухгалтерский учет: учет оборотных средств: Учебное пособие / - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 192 с.
2. Гетьман В.Г., Керимов В.Э., Бабаева З.Д., Неселовская Т.М.; Под ред. В.Г. Гетмана. Бухгалтерский учет: Учебник / - М.: ИНФРА-М, 2010. - 717 с.
3. Дариенко Ж.Ю. Особенности формирования управленческой учетной политики / Ж.Ю. Дариенко, М.В. Феськова // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2016. № 4 (20). С. 81-85.
4. НАЛОГ-НАЛОГ. РУ: [Электронный ресурс]: 2017. Nalog-Nalog.ru – бухгалтерские новости и статьи. URL, : <http://nalog-nalog.ru/>
5. «Практическая бухгалтерия». [Электронный ресурс]: 2001—2017 «Практическая бухгалтерия». URL, : <http://pb.buhgalteria.ru/>
6. Феськова М.В. Перспективы использования системы «директ-костинг» для целей управленческого анализа себестоимости и прибыли / М.В. Феськова, Я.В. Дариенко, Е.В. Лазарева // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (53-3). С. 892-895.
7. Феськова М.В. Управленческая отчетность: оптимальный состав, типичные проблемы и их решение / О.И. Науменко, М.В. Феськова. В сборнике: Современные проблемы развития национальной экономики сборник статей VI Международной научно-практической конференции. 2014. С. 198-202.

УДК 338.1

*Пономарева Г.Н.
студент магистратуры 2 курса
факультет «Экономический»
Волгоградский государственный аграрный университет
Россия, г. Волгоград*

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ПРИМЕРЕ ОАО «РАО АЛЕКСЕЕВСКОЕ»**

Аннотация: В данной статье рассмотрен анализ финансового состояния на примере ОАО «РАО Алексеевское».

Ключевые слова: финансовое состояние, финансы, анализ, рентабельность.

UDC 338.1

*Ponomareva G. N.
student
2 course, faculty "Economic"
Volgograd state agrarian University
Russia, Volgograd*

**ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE
ENTERPRISE SUCH, RAO "ALEKSEEVSKOE"**

Abstract: this article describes the financial analysis on the example of JSC "RAO Alekseevskoe".

Key words: financial state, Finance, analysis, profitability.

Тема анализа финансового состояния предприятия на сегодняшний день является актуальной. Приведенные расчеты в данной статье позволяют выявить и предсказать существенные проблемы, возникшие на предприятии.

Смысл изучения анализа финансовых результатов заключается в том, что благодаря ему определяются способы использования ресурсов и формирование структуры средств организации. Анализируемым объектом является открытое акционерное общество «РАО Алексеевское».

Место нахождения ОАО «РАО Алексеевское» Российская Федерация индекс 403240, Волгоградская область, Алексеевский район, ст. Алексеевская, пер. Калинина, 21. Генеральный директор ОАО «РАО Алексеевское» - Маяцков Виктор Александрович. Общество является коммерческой организацией, основной целью является извлечение прибыли. Целями РАО являются так же содействие проведению мер, направленных на стабилизацию экономики Алексеевского района Волгоградской области, повышение уровня благосостояния акционеров и развитие их предпринимательской активности.

Рассмотрим технико-экономические показатели ОАО «РАО Алексеевское» за 2015 – 2016 года и проведем сравнительный анализ.

Таблица 1

Экономические показатели ОАО «РАО Алексеевское»

Показатель	2015 год	2016 год	Отклонение
Выручка от реализации	320918	306109	-14809
Прибыль от реализации	111878	118517	6639
Себестоимость	209040	187592	-21448
Рентабельность	34,86	38,72	3,86
Затраты на 1 руб. выручки	0,65	0,61	-0,04
Среднесписочная численность	290	296	6
Производительность труда	549,1	855,71	306,61
Затраты на оплату труда	30807	33655	2848
Основные фонды	144175	119725	-24450
Фондоотдача	2,26	2,56	0,3

Из данной таблицы видно, что выручка в 2016 году по сравнению с 2015 годом сократилась на 14809 руб., т.е. на 5%. Прибыль предприятия увеличилась на 6639 руб., за счет снижения себестоимости на 21448, или на 10,4%, что является хорошим признаком. Так как себестоимость сократилась на 21448 руб., затраты на оплату труда возросли на 2848 руб. Сокращение себестоимости привело к увеличению рентабельности на 0,03 ед.

Если рассматривать более детально, то можно сделать вывод, что затраты на 1 рубль выручки от реализации составил в 2016 году - 0,61 руб., что 6,1% меньше, чем в 2015 году, т.е. сократились производственные расходы. Это привело к увеличению прибыли и рентабельности предприятия. Наблюдается также уменьшение основных средств на 17%.

В 2016 году увеличивается число рабочих на 6 человек, из – за этого производительность труда увеличилась на 55%, соответственно расходы на оплату труда составили 33655 руб, что на 9% больше по сравнению с предыдущим.

Для того чтобы увидеть более точное представление о финансовом состоянии ОАО «РАО Алексеевское», рассмотрим основные показатели с учетом коэффициентов потребительских цен

Таблица 2.

Технико-экономические показатели ОАО «РАО Алексеевское»
с учетом коэффициента потребительских цен

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение
Выручка от реализации	483720	306109	-177611
Прибыль от реализации	172120	118517	-53603

По данным таблицы видно, что экономические показатели ОАО «РАО Алексеевское» наконец 2015 г. с учетом роста коэффициента сильно отличаются от данных баланса, и спад показателей в 2016 году является наиболее существенным.

Далее проведем анализ финансового состояния более детально, для этого проведем вертикальный и горизонтальный анализ, анализ ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности,

рентабельности и анализ вероятности банкротства.

Таблица 3

Вертикальный анализ ОАО «РАО Алексеевское»

Статья баланса	Абсолютные величины			Относительные величины				
	на начало	на конец	Изменение (+;-)	на начало	на конец	Изменения (+;-)	в % к величине на начало года	в % к изменению итога баланса
Основные средства	144175	119725	-24450	44,31	42,39	-1,92	-16,96	-20,42
Итого внеоборотные активы	144175	119725	-24450	44,31	42,39	-1,92	-16,96	-20,42
Запасы	91863	96987	5124	28,23	34,34	6,11	5,58	5,28
Дебиторская задолженность	60884	64794	3910	18,71	22,94	4,23	6,4	6,03
Денежные средства и экв.	27842	497	-27345	8,56	0,17	-8,39	-98,21	-55,02
Прочие оборотные активы	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого оборотные активы	181196	162725	-18471	55,69	57,61	1,92	-10,19	-11,35
БАЛАНС	325371	282450	-42921	100	100	0	-13,19	-15,19
Уставный капитал	3028	3028	0	0,93	1,07	0,14	0	0
Добавочный капитал	3910	3910	0	1,2	1,38	0,18	0	0
Резервный капитал	-	-	-	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль	191196	170179	-21017	58,76	60,25	1,49	-10,99	-12,35
Итого капитал и резервы	198134	177117	-21017	60,89	62,71	1,82	-10,61	-11,87
Заемные средства	8114	3976	-4138	2,49	1,41	-1,08	51	-104,1
Отложенные налоговые обязательства	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого долгосрочные обязательства	56571	30250	-26321	17,39	10,71	-6,68	46,53	-87,01
Заемные средства	26337	-	-26337	8,1	-	8,1	1	0
Кредиторская задолженность	44329	75083	30754	13,62	26,58	12,96	69,38	40,97
Итого краткосрочные обязательства	70666	75083	4417	21,72	26,58	4,86	6,25	5,88
БАЛАНС	325371	282450	-42921	100	100	0	-13,19	100

В 2015 г. активы АОО «РАО Алексеевское» состояли на 44,31 % из внеоборотных активов, а в 2016 г. они уменьшились на 1,92% и на 55,69%

оборотных активов, которые увеличились на 1,92%. Наиболее важными показателями оборотных активов являются запасы которые в 2016 г. увеличились на 6,11% по сравнению с предыдущим годом, дебиторская задолженность также увеличилась на 4,23%.

Пассивы предприятия в 2016 состояли из собственного капитала который увеличились на 1,82%, из долгосрочных обязательств сократившиеся на 6,68% и краткосрочных обязательств увеличившиеся на 4,86%.

Таблица 4

Горизонтальный анализ ОАО «РАО Алексеевское»

Статья баланса	на начало		На конец		Изменения(+; -)		Темп роста %
	тыс.р.	%	тыс.р.	%	тыс. р	%	
Основные средства	144175	44,31	119725	42,39	- 24450	-1,92	0,83
Итого внеоборотные активы	144175	44,31	119725	42,39	- 24450	-1,92	0,83
Запасы	91863	28,23	96987	34,34	5124	6,11	1,05
Дебиторская задолженность	60884	18,71	64794	22,94	3910	4,23	1,06
Денежные средства и экв.	27842	8,56	497	0,17	- 27345	-8,39	0,02
Прочие оборотные активы	-	-	-	-	-	-	-
Итого оборотные активы	181196	55,69	162725	57,61	- 18471	1,92	0,9
БАЛАНС	325371	100	282450	100	- 42921	0	0,87
Уставный капитал	3028	0,93	3028	1,07	0	0,14	1
Добавочный капитал	3910	1,2	3910	1,38	0	0,18	1
Резервный капитал	-	-	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль	191196	58,76	170179	60,25	- 21017	1,49	0,89
Итого капитал и резервы	198134	60,89	177117	62,71	- 21017	1,82	0,89
Заемные средства	8114	2,49	3976	1,41	-4138	-1,08	0,49
Отложенные налоговые обязательства	-	-	-	-	-	-	-
Итого долгосрочные обязательства	56571	17,39	30250	10,71	- 26321	-6,68	0,53
Заемные средства	26337	8,1	-	-	- 26337	8,1	0
Кредиторская задолженность	44329	13,62	75083	26,58	30754	12,96	1,7
Итого краткосрочные обязательства	70666	21,72	75083	26,58	4417	4,86	1,06
БАЛАНС	325371	100	282450	100	- 42921	0	0,87

Согласно результатам данной таблицы состояние основных средств на

2015 г. составило 144175 тыс. руб., но к 2016 г. наблюдается спад на 1,92%, т.е. на 24450 тыс. руб.

На начало 2015 г. оборотные активы сократились на 18471 тыс. руб., несмотря на это запасы на конец 2016 г. увеличились 5124 тыс. руб., увеличение также произошло в дебиторской задолженности на 3910 тыс. руб.

В конце 2015 г. собственный капитал ОАО «РАО Алексеевское» составил 198134 тыс. руб. В 2016 г. данный показатель сократился на 21017 тыс. руб. по сравнению с предыдущим годом. Такая динамика свидетельствует о том, что в организации происходит уменьшение благосостояния инвесторов и собственников предприятия.

В 2015 г. долгосрочные обязательства составляют 56571 тыс. руб., а конец 2016 г. сумма сокращается на 26321 тыс. руб., в связи с этим у ОАО «РАО Алексеевское» увеличивается риск потери текущей ликвидности, но с другой стороны уменьшает уровень процентных платежей.

Сумма краткосрочных обязательств в 2016 г. составила 75083 тыс. руб., по сравнению с 2015 г. она увеличилась на 4417 тыс. руб., т.е. на 4,86%, что негативно влияет на текущую ликвидность.

Рассмотрим анализ ликвидности баланса ОАО «РАО Алексеевское» за 2014-2016 гг. (табл.5).

Таблица 5

Анализ ликвидности ОАО «РАО Алексеевское» за 2014-2016 г.

Актив	2014г.	2015г.	2016 г.	Пассив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Платежный излишек (+) или недостаток (-)		
								2014 г.	2015 г.	2016 г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	321	27842	497	Наиболее срочные обязательства (П1)	36785	44329	75073	-36464	-16487	-74576
Быстро реализуемые активы (А2)	8356	60884	64794	Краткосрочные пассивы (П2)	-	26337	-	8356	34547	64794
Медленно реализуемые активы (А3)	114469	92470	97434	Долгосрочные пассивы (П3)	41030	56571	30250	73439	35899	67184
Трудно реализуемые активы (А4)	109739	144175	119725	Постоянные пассивы (П4)	155070	198134	177117	-45331	-53959	-57392

БАЛАНС	232885	325371	282450	БАЛАНС	232885	325371	282450	.	.	.
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---	---	---

Таблица 6

Результаты анализа ликвидности бухгалтерского баланса ОАО «РАО Алексеевское» за 2014 - 2016 гг.

Условия абсолютной ликвидности бухгалтерского баланса	2014 г.	2015г.	2016 г.
$A1 \geq П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 \geq П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 \leq П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$

Анализируя данную таблицу видно, что сопоставление наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами позволяет выяснить текущую ликвидность. Она свидетельствует о платежеспособности (или неплатежеспособности) предприятия на ближайшее время[7].

Сравнение медленно реализуемых активов с долгосрочными и среднесрочными пассивами показывает перспективную ликвидность. Перспективная ликвидность отражает прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Исходя из этого, можно охарактеризовать ликвидность баланса, как недостаточную и в 2012, и в 2013, и в 2014 годах, потому что не удовлетворяются приведенные ранее условия абсолютной ликвидности.

Из исходных данных таблицы 4 видно, что неравенство $A1 \geq П1$ с 2014 по 2016 годы не выполняется, это говорит он неплатежеспособности предприятия, т.е. на данный момент у предприятия не имеются достаточное количество наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств[5].

С 2014 по 2016 годы быстро реализуемые активы организации больше чем краткосрочные обязательства. Предприятие имеет возможность стать платежеспособным при расчете с кредиторами и получения денежных средств от продажи продукции, а в 2016 году платежный излишек составил – 64794 тыс. руб., это говорит о том , что предприятие является платежеспособным при расчете с кредиторами и получения денежных средств от продажи продукции.

Выполнение неравенство $A3 > П3$ в 2014, 2015 и 2016 гадах говорит о том, что в будущем при получении денежных средств от продажи продукции предприятие может стать платежеспособным. При выполнении четвертого неравенства $A4 < П4$ с 2014 года по 2016 год, можно судить о минимальной финансовой стабильности предприятия, т.е. наличия у него собственных оборотных средств.

Дальнейший анализ групп активов и пассивов позволяет рассчитать

следующие показатели приведенные в таблице 7.

Таблица 7

Оценка ликвидности и платежеспособности ОАО «РАО Алексеевское»

Показатели	Норматив	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент текущей ликвидности (общего покрытия)	$\geq 2,0$	3,35	2,56	2,17
Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточного покрытия)	$\geq 0,7-1,0$	0,24	1,26	0,39
Коэффициент абсолютной ликвидности (абсолютного покрытия)	$\geq 0,15-0,25$	0,01	0,87	0,01

Коэффициент текущей ликвидности предприятия имеет тенденцию к сокращению. Причем в 2016 году по сравнению с 2015 его уменьшение произошло на 0,39, а в 2015 по сравнению с 2014 - 0,79.

Постоянное уменьшение коэффициента означает увеличение риска неплатежеспособности и уменьшение ликвидности.[2]

В 2015 году произошло увеличение коэффициента быстрой ликвидности на 1,02 в основном за счет значительного увеличения денежных средств и их эквивалентов. В 2016 году так же наблюдается сокращение показателя за счет увеличения кредиторской задолженности.

Наблюдается значительное увеличение коэффициента абсолютной ликвидности в 2015 году по сравнению с 2014. Это связано с медленным сокращением суммы денежных средств. Увеличение этого показателя – положительная тенденция, потому что увеличивается способность торгового предприятия немедленно погасить свои долги. На основании коэффициента абсолютной ликвидности ОАО «РАО Алексеевское» 2016 года можно сказать о том, что это предприятие не может покрыть немедленно свои обязательства за счет денежных средств, которые находятся у него в наличии.

Оценка финансового состояния предприятия будет не полной без анализа финансовой устойчивости. Данный анализ рассмотрен в таблице 8.

Таблица 8

Абсолютные показатели финансовой устойчивости ОАО «РАО Алексеевское»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016г.	Изменения	
				Тыс. руб.	%
Источники собственных средств	155070	198134	177117	22047	114,22
Внеоборотные активы	109739	144175	119725	9986	109,1
Долгосрочные заемные средства	13875	8114	3976	-9899	28,66
Краткосрочные заемные средства	-	26337	-	-	-
Дебиторская задолженность	8356	60884	64794	56438	775,42
Кредиторская задолженность	36785	44329	75083	38298	204,11
Наличие собственных оборотных средств	45331	53959	57392	12061	126,61
Наличие собственных и долгосрочных источников	86361	110530	87642	1281	101,48

Общая величина источников формирования запасов	123146	181196	162725	39579	132,14
Общая величина запасов	114469	92470	97434	-17035	85,12
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-68638	-37904	-39595	29043	57,69
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	-27608	18667	-9345	18263	33,85
Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников формирования запасов	9177	89333	65738	56561	616,33
Тип финансовой устойчивости	[0,0,1]	[0,1,1]	[0,0,1]	*	*

Полученные данные указывают на неустойчивое финансовое положение исследуемой организации (исключение составляет 2015 год, когда финансовое положение оценивалось как нормальное). Результаты проведенных расчетов позволяют выделить характерную особенность применения данной методики в сельском хозяйстве – негативный прогноз финансовой устойчивости, даже при условии достаточности собственного капитала (у исследуемого предприятия – выше 55%) обычно связан не со структурой пассивов, а обусловлен составом имущества, где преобладают активы производственного назначения (основные средства и запасы) и наблюдается дефицит фондов обращения [4].

Коэффициентный анализ финансовой устойчивости имеет ряд преимуществ перед применением абсолютных характеристик, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции сложно привести к сопоставимому виду, а переход к относительным характеристикам позволяет нивелировать влияние инфляционных факторов (таблица 9)

Таблица 9

Относительные показатели финансовой устойчивости
ООО «РАО Алексеевское»

Показатель	Значение показателя			Изменение	Нормативное значение
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
Коэффициент автономии	0.67	0.61	0.55	-0,12	Нормальное: 0,5 (оптимальное 0,6-0,7)
Коэффициент финансового левериджа	0.5	0.64	0.59	+0,09	Нормальное: 1 и менее (оптимальное 0,43-0,67)
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,7	0,61	0,54	-0,16	Нормальное: 0,1 и более
Индекс постоянного актива	0.71	0.73	0.68	-0,03	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала
Коэффициент покрытия инвестиций	0.84	0.78	0.73	-0,11	Нормальное: не менее 0,75

Коэффициент маневренности собственного капитала	0,7	0,61	0,54	-0,16	Нормальное: не менее 0,05
Коэффициент мобильности имущества	1,12	1,26	1,36	+0,24	Нормальное: 0,1
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,00	0,15	0,00	0	Нормальное: 0,2-0,5
Коэффициент обеспеченности запасов	0,76	1,2	0,9	+0,14	Нормальное: не менее 0,5
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,47	0,56	0,71	+0,24	Нормальное: более 0,5

Из данной таблицы видно, что коэффициент автономии за последний год составил 55%. Следовательно, заемный капитал может быть компенсирован собственностью организации, так как показатель за 2016 год превысил нормативное значение. Показатель финансового левериджа за три года вырос на 9% и в 2016 году составил 59%, что указывает на ухудшения финансового положения.

На 31 декабря 2016 года коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 54%, что на 16% меньше по сравнению с 2014 годом. Значения данного коэффициента в течение всего периода соответствовали норме.

Индекс постоянного актива в 2016 году равен 68%, из этого следует, что часть внеоборотных активов в собственном капитале по сравнению с 2014 годом снизилась на 3%. Коэффициент покрытия инвестиций значительно снизился и на 31 декабря 2016 года составил 73%, т. е. значение коэффициента не соответствует нормативному значению.

Показатель маневренности собственного капитала сократился на 16% и составил 54%, что является отрицательной динамикой и указывает на невысокий уровень финансирования производственной деятельности за счет собственных источников. Часть активов участвующих в производстве с 2014 года возросла на 24%, о чем говорит показатель мобильности имущества, а часть денежных средств в составе оборотных активов очень мала, о чем говорит показатель мобильности оборотных средств.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов в 2016 году равен 0,9 ед. В период с 2014 по 2016 год рост коэффициента обеспеченности материальных запасов составил 14%. Показатель коэффициента обеспеченности материальных запасов является соответствующим норме.

Значение показателя коэффициента краткосрочной задолженности показывает преобладание долгосрочных источников в структуре заемных

средств, что является положительным моментом, позитивно влияющим на улучшение структуры баланса и сокращение риска утраты финансовой устойчивости.

По итогам данной таблицы, видно, что предприятие имеет приемлемый уровень платежеспособности, то есть оно финансово устойчиво. Полученный результат позволяет отметить вторую особенность оценки финансовой устойчивости в сельском хозяйстве – несовпадение оценок с применением абсолютных и относительных показателей также связано со спецификой строения активов сельскохозяйственных организаций, что определяет необходимость ее учета в рамках анализа финансовой устойчивости.[6]

В процессе анализа необходимо изучить изменение оборачиваемости капитала на всех стадиях его кругооборота, что позволит проследить, на каких стадиях произошло ускорение или замедление оборачиваемости капитала. Данные анализа занесены в таблицу 10.

Таблица 10

Система показателей деловой активности

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	253290	320918	306109
Чистая прибыль, тыс., руб.,	70577	106656	111431
Численность работающих, чел.	252	290	296
Производительность труда	1005,12	1106,6	1034,15
Фондоотдача производственных фондов	2,3	2,2	2,5
Коэффициент оборачиваемости капитала	1,6	1,6	1,7
Продолжительность оборота капитала	225	225	211,8
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,9	2,1	1,8
Продолжительность оборота оборотных средств	189	171	200
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,1	3,1	3,2
Продолжительность оборота запасов	171	116	113
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	21,5	9,3	4,9
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	16,7	38,7	73,5
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,7	1,8	1,6
Продолжительность оборота собственного капитала	212	200	225
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	12,5	7,9	5,1
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	28,8	45,6	70,6
Продолжительность операционного цикла	18,8	41,8	76,7

По данным таблицы 10 видно, что деятельность организации можно оценить как достаточно активную: значения многих показателей увеличились. За последний год значительно выросла прибыль, что свидетельствует об относительном снижении издержек обращения. Рост фондоотдачи и производительности труда характеризует предприятие с

положительной стороны. Произошло ускорение оборачиваемости оборотного капитала. Это произошло за счет ускорения оборачиваемости денежной наличности. Ускорилась оборачиваемость оборотных средств, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности

Отрицательным моментом можно назвать замедление оборачиваемости собственного капитала, запасов.

Как отрицательный момент следует отметить увеличение продолжительности операционного цикла.

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности продукции, характеризующих уровень прибыли (убытков) ее производства (таблица 11).

Таблица 11

Динамика показателей рентабельности ОАО «РАО Алексеевское»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Прибыль от продаж	73393	111878	118517
Прибыль чистая	70577	106656	111431
Выручка от продаж	253290	320918	306109
Полная себестоимость	179897	209040	187592
Среднегодовая стоимость имущества (активов)	233170	279128	3039105
Собственный капитал	155070	198134	177117
Рентабельность продаж, %	27,86	33,23	36,4
Рентабельность основной деятельности, %	40,79	53,52	63,18
Рентабельность активов (экономическая рентабельность), %	30,31	32,78	47,94
Рентабельность собственного капитала (финансовая рентабельность), %	45,5	53,83	62,91
Период окупаемости собственного капитала, годы	2,2	1,8	1,6

Из данных таблицы видно, что за анализируемый период произошли весьма существенные изменения с выручкой от продаж в 2016 году она снизилась на 14809 тыс. руб. по сравнению с 2015 годом, так же произошло резкое увеличение прибыли от продаж в 2016 году на 45124 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом.

Исходя из этого, видно, что рентабельность от продаж в 2016 году составила 36,4% , а в 2015 году – 33,23%, т.е. произошло увеличение данного показателя на 3,17%, что говорит о росте объемов продаж.

Рентабельность основной деятельности ф 2016 году увеличилась на 22,39% по сравнению с 2014 годом.

Рентабельность активов в 2014 году составило 30,3% , в 2016 году данный показатель вырос на 17,64%. Это связано с тем, что темпы прироста всех средств предприятия, в том числе функционирующих, значительно ниже темпов прироста суммы прибыли до налогообложения чистой прибыли и прибыли от продаж, причем все средства предприятия увеличиваются.

Рентабельность собственного капитала предприятия повысилась по сравнению с прошлым годом, причем в наибольшей степени на 9,08%. Повышение рентабельности собственных средств при одновременном росте

рентабельности всех средств предприятия говорит об эффективном использовании заемных средств, что особенно наглядно проявляется в росте показателя рентабельности функционирующих в производстве средств.

Анализируя полученные результаты можно сделать вывод о том, что благодаря выше рассчитанным показателям, была получена более точная оценка финансового состояния предприятия.

Использованные источники:

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М., 2006.
2. Жирнов А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - №4-6(13). - С. 731-734
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (Основы балансоведения). Учебное пособие. М., 2004
4. Куприянова, Л. М. Финансовый анализ: Учебное пособие / Л.М. Куприянова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 157 с.
5. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
6. Мельник М. В. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 368 с
7. Шеремет, А.Д., Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / А.Д. Шеремет, Е.В. Старовойтова; Под общ. ред. А.Д. Шеремета - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 618 с.
8. Шеремет, А.Д., Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е зд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 208 с
9. Экономический анализ. Учебник для ВУЗов./ Под ред. Л.Т.Гиляровской.- М.: ЮНИТИ.- 2012.- 615

*Понкратова А.В.
студент 3 курса
Саркисова Р.А.
студент 3 курса
направление подготовки «Экономика»
Саратовский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

*Ponkratova A.V.
Sarkisova R.A.
3-d year student, "Economics"
Saratov Socio-Economic Institute, Branch of Plekhanov Russian
University of Economics, Saratov, Russia*

СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ METHODS OF OPTIMIZING THE TAX FOR PROFIT

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные аспекты, связанные с уплатой организациями (предприятиями) налога на прибыль. Приведены наиболее актуальные способы и методики оптимизации налога на прибыль. Проанализированы важнейшие проблемы уплаты данного налога в Российской Федерации.

Ключевые слова: налоговая база, налог на прибыль, оптимизация налогообложения организаций, налоговое планирование.

Annotation. In this article, the main aspects related to the payment of profit tax by organizations (enterprises) are considered. The most current methods and methods for optimizing the profit tax are given. The most important problems of payment of this tax in the Russian Federation are analyzed.

Key words: tax base, profit tax, tax optimization of organizations, tax planning.

Конечной и основополагающей целью любого коммерческого предприятия является получение прибыли. Каждая фирма стремится к ее максимизации. Но часто после уплаты всех налогов и сборов величина чистой прибыли далека от желаемой. Поэтому вопрос об оптимизации налога на прибыль со стороны предприятия является достаточно острым.

Конечная сумма налога на прибыль, перечисляемая в бюджет, зависит от размера прибыли. Этот налог взимается с российских и иностранных юридических лиц любых организационных форм, получающих доход в России, находящихся на общем налогообложении.

Налогом на прибыль облагается реализационная прибыль от товаров и услуг, а также внереализационные доходы после вычета акцизов и НДС. Сумма дохода рассчитывается согласно данным бухучета.

На налоговую базу не влияют:

1. Имущество, полученное предприятием в качестве задатка или залога.

2. Взносы учредителей предприятия в уставной капитал.
3. Финансовые поступления, полученные в качестве кредита, займа или ссуды.

Налог на прибыль (НПП) – это один из важнейших источников пополнения государственного бюджета. Его процент оговаривается статьей №284 Налогового Кодекса Российской Федерации. На 2015 год принята ставка налога на прибыль равная 20 %. Из них 18 % перечисляется в местные бюджеты регионов, где зарегистрированы налогоплательщики, а 2 % направляется в федеральный бюджет страны.

Местные органы самоуправления могут снизить ту часть налога на прибыль, которая предназначена для местного бюджета, для некоторых категорий налогоплательщиков и для предприятий, зарегистрированных в особых экономических зонах. Но не менее чем до 13,5 %. Величина процентной ставки непосредственно регулируется в зависимости от сферы деятельности. Особыми экономическими зонами считаются: Республика Башкортостан, Республика Алтай, Республика Дагестан, и Карелия. Льготная ставка налога 13,5 % применима для экспортеров информационных технологий, инвесторов, жилищных кооперативов[2].

Специальные налоговые ставки:

1. Для некоторых видов долговых бумаг федерального и муниципального уровней с датой эмиссии до 20.01.1997, на случай погашения или дохода от реализации — 0 %, 9 %, 15 %.
2. На дивиденды от ценных бумаг — 0 %, 9 %, 15 %.
3. Для зарубежных компаний, доход которых не связан с работой на территории РФ, а только с международными транзитными перевозками, арендой транспортных средств, спецтехники и контейнеров — 10 %, 20 %.
4. Для Центробанка РФ — 0 %.
5. Для медицинских и учебных заведений — 0 %.

Для НПП отчетный период — это один календарный год. Но многие налогоплательщики отчисляют авансовые платежи ежемесячно, ежеквартально или раз в полугодие. Налоговые декларации подаются в 28-дневный срок с даты закрытия отчетного периода, а авансовые платежи оплачиваются не позже 28 числа отчетного месяца.

Оптимизация налоговой нагрузки и планирование в сфере налоговых платежей предприятия часто способствуют экономии денежных средств. Существует огромное количество возможных вариантов оптимизации в сфере налогов и налогового планирования.

Обычно выделяют два типа налогового планирования:

- налоговое планирование, осуществляемое для сокращения налоговой базы, часто за счет использования офшорных юрисдикций и других операций, которые налоговые органы считают как способы ухода от налогов
- налоговое планирование с целью использования возможностей налогового регулирования, налогового администрирования, а также условий договоров для снижения налогового бремени.

Многие фирмы ищут резервы налоговой оптимизации на базе российского налогового законодательства.

Такая налоговая оптимизация может включать:

- разработку соответствующей учетной политики для целей налогообложения;

- выбор типа хозяйственных договоров с клиентами и контрагентами и их условий;

- оценку имущественного комплекса с целью исключения затрат на содержание излишних объектов, переоценку и проведение операций с основными средствами согласно установленным правилам;

- применение налоговых льгот, отсрочек, рассрочек по уплате налогов, налогового кредита (в случаях соответствия требованиям их получения).

Рассмотрим другие способы оптимизации налога на прибыль.

Способ 1. Создание резерва под дорогостоящий ремонт основных средств. При создании резерва экономия достигается за счет «досрочного» списания затрат на ремонт имущества. Предполагаемые расходы компания вправе включать в резерв равными долями в конце каждого налогового периода. Если фирма платит налог на прибыль ежеквартально, то сумма отчислений в резерв уменьшает прибыль в конце каждого квартала[1]. Если резерв не создавать, то расходы на ремонт бухгалтерия спишет в размере фактических затрат в периоде, когда они произведены (п. 1 ст. 260 НК РФ). Величину резерва компания определяет сама. Сумму отчислений рассчитывают исходя из частоты замены элементов основного средства и сметной стоимости ремонта. Здесь стоит учесть, что эта сумма не может превышать среднюю величину фактических расходов на ремонт, которая сложилась за последние три года (абз. 3 п. 2 ст. 324 НК РФ). Следовательно, компания, существующая менее трех лет, такой резерв создавать не вправе. Она может включить расходы в уменьшение прибыли только по факту осуществления ремонта в том налоговом периоде, когда они были произведены (п. 1 ст. 260 НК РФ). Данный вывод подтверждает судебная практика. Если же сумма затрат на ремонт превысит сумму резерва, остаток включают в состав прочих расходов на конец налогового периода (абз. 6 п. 2 ст. 324 НК РФ).

Способ 2. Применение амортизационной премии. Если вы планируете приобрести имущество, то используйте амортизационную премию. Она позволяет быстрее списать в расходы стоимость купленного имущества: если основное средство относится к третьей–седьмой амортизационным группам (срок полезного использования – от 3 до 20 лет), то включить в уменьшение прибыли можно сразу 30% первоначальной стоимости объекта. Если имущество относится к первой-второй или восьмой–десятой группам, то применяют амортизационную премию 10% (абз. 2 п. 9 ст. 258 НК РФ). Исключение – основные средства, полученные безвозмездно. Амортизационную премию можно применять в отношении вновь приобретенного имущества, а также при достройке, дооборудовании,

реконструкции, модернизации, техническом перевооружении или частичной ликвидации основных средств. Чтобы избежать претензий налоговиков, закрепите принцип применения амортизационной премии в учетной политике. Также помните, что опасно продавать основные средства, к которым вы применили амортизационную премию, до истечения пяти лет с момента ввода в эксплуатацию. Тогда бухгалтерии придется включить в состав внереализационных доходов ранее отнесенные на расходы суммы премии. Правда, правило действует лишь в случае продажи взаимозависимому лицу (абз. 4 п. 9 ст. 258 НК РФ).

Способ 3. Создание резерва сомнительных долгов. Компания вправе создавать резервы по сомнительным долгам. Безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации. Безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) также признаются долги, невозможность взыскания которых подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства, вынесенным в порядке, установленном Федеральным законом от 02.10.2007 N 229-ФЗ "Об исполнительном производстве", в случае возврата взыскателю исполнительного документа по следующим основаниям:

- невозможно установить место нахождения должника, его имущества либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей, находящихся на счетах, во вкладах или на хранении в банках или иных кредитных организациях;

- у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание, и все принятые судебным приставом-исполнителем допустимые законом меры по отысканию его имущества оказались безрезультатными. Если создать резерв, то просроченные долги попадают в расходы, уменьшающие прибыль, быстрее, чем станут безнадежными. Правда, отчислять в резерв можно не более 10% от выручки за месяц или квартал. Также существуют просроченные долги, не связанные с реализацией, – по ним резерв создавать нельзя. Еще есть долги, которые превышают лимит 10%. Эти долги, когда у них истекает срок, включают в расходы единовременно (не за счет резерва) – после инвентаризации. Если бухгалтерия создала резерв, то налоговики потребуют списывать безнадежные долги за его счет. Вместе с тем они не вправе требовать списать за счет резерва долги, не связанные с реализацией[3].

Способ 4. Амортизация безвозмездно полученного имущества. Стоимость имущества, полученного от юридического или физического лица, которое владеет более чем 50% уставного капитала компании, не учитывают в ее доходах (подп. 11 п. 1 ст. 251 НК РФ). Льгота действует при условии,

что имущество не передается третьим лицам в течение года со дня получения. Такое имущество амортизируется, его стоимость можно определить по рыночной цене. Суть экономии в том, что компания не тратит деньги на покупку имущества, например, автомобиля, а получает возможность снизить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль через амортизацию. Учредитель будет пользоваться машиной, как и раньше. При увеличении уставного капитала потребуется дважды провести общее собрание участников общества, внести изменения в устав и зарегистрировать их.

Способ 5. Еще одной возможностью уменьшения налога на прибыль являются слияния и поглощения, в том числе присоединение структур с убытками. Несмотря на экономический спад, сделки по слияниям и поглощениям остаются мощным инструментом развития банковского бизнеса и изменения его структуры. С налоговой точки зрения такая сделка позволяет:

- уменьшить доходы;
- перенести убыток на будущие периоды.

Оптимизация налоговой нагрузки и планирование в сфере налоговых платежей предприятия часто способствуют экономии денежных средств. Существует огромное количество возможных вариантов оптимизации в сфере налогов и налогового планирования.

Обычно выделяют два типа налогового планирования:

- налоговое планирование, осуществляемое для сокращения налоговой базы, часто за счет использования офшорных юрисдикций и других операций, которые налоговые органы считают как способы ухода от налогов
- налоговое планирование с целью использования возможностей налогового регулирования, налогового администрирования, а также условий договоров для снижения налогового бремени[4].

В Налоговом кодексе РФ предусмотрен целый ряд расходов, которые не учитываются при налогообложении (ст. 270 НК РФ). При определении налоговой базы не учитываются расходы в виде:

- сумм начисленных налогоплательщиком дивидендов и других сумм прибыли после налогообложения;
- пеней, штрафов и иных санкций, перечисляемых в бюджет;
- вноса в уставный (складочный) капитал, вклада в простое товарищество, в инвестиционное товарищество;
- суммы налога, а также суммы платежей за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;
- расходов на приобретение и (или) создание амортизируемого имущества, достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение объектов основных средств;
- взносов на добровольное страхование;
- взносов на негосударственное пенсионное обеспечение;
- процентов, начисленных налогоплательщиком-заемщиком кредитору

сверх сумм, признаваемых расходами;

- сумм убытков по объектам обслуживающих производств и хозяйств, включая объекты жилищно-коммунальной и социально-культурной сфер, в части, превышающей предельный размер;

- иных расходов.

Получить экономию по налогу на прибыль позволит и передача целого ряда внутренних функций на аутсорсинг. Схема минимизации налога на прибыль при использовании посреднической организации выглядит следующим образом.

Чтобы уменьшить сумму налога на прибыль, нужно увеличить материальные расходы. Так, если организация приобретает что-либо, например канцтовары, самостоятельно, то сэкономить не получится. А вот если закупками занимается иная организация (хотя составить ее штат могут те же самые сотрудники, которые делали это в банке), то возможно увеличить расходы. Получается, что деньги экономятся путем перекалывания "с места на место" в одной организации. Если организация не включает в расходы сумму вознаграждения посредникам, на эту сумму будет начисляться налог на прибыль в размере 20%, а при включении вознаграждения в расходы посреднической организацией (находящейся на упрощенной системе налогообложения) она уплатит налог с этой суммы в размере всего 6% (по методу "налог с дохода без учета расходов").

Посреднические договоры можно заключить:

- на выполнение ряда бухгалтерских функций;
- на выполнение ряда юридических функций;
- на приобретение канцтоваров;
- на проведение ремонтных работ по наладке банковского оборудования;
- на проведение ремонта зданий и сооружений;
- на уборку зданий;
- на выполнение иных функций.

Данная схема имеет аналог, осуществляемый путем реорганизации со схемой заключения договорных отношений в дальнейшем.

Реорганизация путем выделения отдела, филиала, подразделения в отдельную компанию позволяет:

- увеличить расходы, уменьшающие налог на прибыль;
- оптимизировать структуру организации.

Необходимо избегать рискованных с точки зрения налогообложения сделок, например сделок, связанных с арендой офисов, по которым расходы предприятия могут быть не признаны обоснованными. Налоговые риски могут быть связаны с тем, что компания - арендодатель не оформила право собственности на помещение, которое сдает в аренду. Таким образом, перед заключением сделки необходимо оценить риски в части налогообложения. От рискованных с налоговой точки зрения договоров лучше отказаться.

В заключение следует отметить, что в сфере налогообложения нашей

стране есть незакрытые вопросы и «белые пятна», но несмотря на это любое предприятие имеет большие возможности в сфере оптимизации налогообложения прибыли. Стоит только грамотно использовать подходящие для конкретной организации способы и методы сокращения налогооблагаемой базы для налога на прибыль.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [электронный ресурс].- URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
2. Налоги и налоговая система Российской Федерации : учебник и практикум для академического бакалавриата / под науч. ред. Л. И. Гончаренко. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 541 с.
3. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для СПО / под ред. Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 495 с. — Серия : Профессио-нальное образование.
4. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика. В 2 т. Т. 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Г. Пансков. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 336 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.

УДК 336.5

*Проскурякова В. А.
студент 1 курса магистратуры
направление «Финансы и кредит»
Швецова И.Н., к.э.н.
СыктГУ им. Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар*

*Proskuryakova V. A.
first-year student of a magistracy
Finance and Credit direction
Syktgu of Pitirim Sorokin
Russia, Syktyvkar
Shvetsova I. N.
Candidate of Economic Sciences
Syktgu of Pitirim Sorokin
Russia, Syktyvkar*

**ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ НА ОХРАНУ
ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)
BUDGET PLANNING OF EXPENSES ON ENVIRONMENTAL
PROTECTION (ON THE EXAMPLE OF THE KOMI REPUBLIC)**

Аннотация: Основные этапы бюджетного планирования расходов на охрану окружающей среды рассмотрены в статье.

The main stages of budget planning of expenses on environmental protection presented the article.

Ключевые слова: бюджетное планирование, расходы, охрана окружающей среды.

Budget planning, costs, expenses on environmental protection.

Устойчивое развитие государства подразумевает постановку целей трех блоков: экологических, социальных и экономических. Важнейшими проблемами экологического блока является загрязнение окружающей среды, вымирание животных и растений, а значит, охрана окружающей среды является приоритетной задачей в блоке экологии.

Основным источником финансирования расходов на охрану окружающей среды являются средства федерального и республиканского бюджета, направленные на целевые экологические программы.

Составление республиканского бюджета Республики Коми осуществляется программно-целевым методом бюджетного планирования. Полномочия по охране ресурсов недр, водных объектов и ресурсов, объектов животного мира и среды их обитания, лесных отношений на территории Республики Коми возложены на Министерство промышленности, природных ресурсов, энергетики и транспорта Республики Коми[2].

Расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, в том числе расходы на охрану окружающей среды, предполагают выделение бюджетных ассигнований на выполнение государственного задания либо предоставление ассигнований на иные цели[1].

Планирование расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на осуществление государственного задания происходит с использованием показателей государственного задания, которое, в свою очередь, формируется в соответствии с ведомственным перечнем государственных услуг (работ). Ведомственный перечень государственных услуг формируется в виде таблицы, которая содержит реестровый номер услуги (работы), ее наименование, содержание, условие предоставления, платность, перечень учреждений, оказывающих услугу (выполняющих работу), а также категорию потребителей.

Ведомственный перечень государственных услуг (работ) утвержден приказом Министерством промышленности, природных ресурсов, энергетики и транспорта Республики Коми № 132 от 27 декабря 2016 г. Данным документом определяются работы и услуги, оказываемые в качестве основных видов деятельности государственными учреждениями Республики Коми, функции и полномочия учредителя в отношении которых осуществляет Министерство промышленности, природных ресурсов, энергетики и транспорта Республики Коми[3].

Примером работы, утвержденной Приказом № 132, является работа по сохранению природных комплексов, уникальных и эталонных природных участков и объектов, оказываемая ГБУ РК «Центр по ООПТ. В рамках данной работы осуществляются мероприятия по охране и защите лесов, особо охраняемых природных территорий[3].

На основании ведомственного перечня, в целях определения

необходимого объема финансового обеспечения выполнения государственного задания, приказами органов исполнительной власти устанавливаются значения нормативных затрат на выполнение работ (оказание услуг) государственными учреждениями. Значения нормативных затрат для определения необходимой величины бюджетных ассигнований на охрану окружающей среды в Республике Коми утверждены Приказом Министерства промышленности, транспорта и энергетики Республики Коми №140 от 30 декабря 2016 г.[4].

Так, на организацию мероприятий по сохранению природных комплексов, уникальных и эталонных природных участков и объектов, значения нормативных затрат составляют на 2017 г. - 5 745,0 тыс. рублей, 2018 и 2018 гг. - 5 748, 69 тыс. рублей[4].

Следующим этапом в бюджетном планировании выступает принятие нормативно – правового акта, на основе которого будут осуществляться предоставление бюджетных ассигнований. При планировании расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации важное место занимают обоснования бюджетных ассигнований, методические рекомендации по составлению которых закреплены в приказе Министерства финансов Республики Коми 17 июля 2012 г. № 106[5]. Обоснования бюджетных ассигнований предоставляются в форме заполненной таблицы по приложению приказа № 106, в обоснованиях указывается нормативно-правовой акт, в соответствии с которым предоставляются услуги (осуществляются работы), а также величина требуемого объема ассигнований и ее расчет.

Поскольку мероприятия по сохранению природных комплексов, уникальных и эталонных природных участков и объектов являются государственным заданием, при планировании бюджета, предоставляются обоснования бюджетных ассигнований по приложению № 29 «Обоснования бюджетных ассигнований на предоставление субсидий государственным учреждениям на финансовое обеспечение выполнения государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ)» приказа № 106[5]. По предоставленным обоснованиям можно определить, на какие виды расходов распределен объем ассигнований.

Помимо предоставления субсидий из бюджета на выполнение государственного задания, возможно предоставление бюджетных ассигнований на иные цели. В таком случае, нормативные затраты на охрану окружающей среды в Республике Коми рассчитываются без использованием отдельно закрепленных показателей норм и нормативов, а определяются на основе прошлого опыта («от достигнутых результатов») в объеме, подтвержденном обоснованиями бюджетных ассигнований, заполненным по Приложениям № 24-29 Приказа Министерства финансов Республики Коми № 106.

После предоставления всех обоснований бюджетных ассигнований, проверки корректности их расчетов, принятия необходимого количества

нормативно – правовых актов, соответствующая величина бюджетных ассигнований предусматривается в проекте бюджета.

Так происходит процесс планирования расходов на охрану окружающей среды в Республике Коми, который схож с планированием любых других расходов республиканского бюджета Республики Коми..

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 31 июля 1998 г. №145-ФЗ. М.: Эксмо. 2016. 256с.
2. О Министерстве промышленности, природных ресурсов, энергетики и транспорта Республики Коми: пост. Правительства Республики Коми от 28 нояб. 2016 г. № 615. 25с.
3. Об утверждении ведомственного перечня услуг (работ): приказ Министерства промышленности, природных ресурсов, энергетики и транспорта Республики Коми от 27 дек. 2016 г. № 132. 14с.
4. Об утверждении значений нормативных затрат на выполнение работ государственными учреждениями Республики Коми, функции и полномочия учредителя в отношении которых осуществляет Министерство промышленности, природных ресурсов, энергетики и транспорта Республики Коми на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов: приказ Министерства промышленности, природных ресурсов, энергетики и транспорта Республики Коми от 30 дек. 2016 г. № 140. 7с.
5. Об утверждении методических рекомендаций по составлению обоснований бюджетных ассигнований на очередной финансовый год и плановый период: приказ Министерства финансов Республики Коми от 17 июля 2012 г. №106. 129с.

*Проскуракова В. А.
студент 1 курса магистратуры
направление «Финансы и кредит»
Швецова И.Н., к.э.н.
СыктГУ им. Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар*

*Proskuryakova V. A.
first-year student of a magistracy
Finance and Credit direction
Syktgu of Pitirim Sorokin
Russia, Syktyvkar
Shvetsova I. N.
Candidate of Economic Sciences
Syktgu of Pitirim Sorokin
Russia, Syktyvkar*

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

PROGRAM AND TARGET PLANNING IN THE SOCIAL REALM

Аннотация: В статье рассмотрены основные характеристики бюджетов. В статье представлен анализ бюджетных расходов в социальной сфере.

The key features of budgets presented the article. The analysis of budgets in the social realm presented the article.

Ключевые слова: бюджетное планирование, бюджет, доходы, расходы, социальная сфера.

Budget planning, budget, income, costs, the social realm.

Поскольку бюджет формируется по программно-целевому принципу, а важнейшими статьями расходов выступают расходы на социальную политику, целесообразно отметить основные государственные программы, реализуемые в Республики Коми в отрасли социальной сферы и культуры.

Для сравнения помимо бюджета Республики Коми, использовались бюджеты других субъектов, а именно: Республика Карелия, Мурманская область, Ленинградская область. Выбор представленных субъектов объясняется сопоставлением в местоположении, вхождением в Северо-западный Федеральный Округ и формированием бюджета на 3 года. Поскольку субъектам разрешено выбирать на какой период формируется бюджет - однолетний или трехлетний, все пять субъектов формируют бюджет на три года.

Таблица 1 - Основные характеристики государственных программ в социальной сфере в СЗФО за 2017 г.

Сфера программы	Республика Коми		Республика Карелия		Мурманская область		Ленинградская область	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Здравоохранение	12 416	18,6	7384	22,0	10229	18,7	16 537	23,7
Образование	18 043	27,0	7517	22,4	13512	24,7	24 198	34,7
Физическая культура и спорт	665	1,0	164	0,5	846	1,5	1 926	2,8
Культура	984	1,5	499	1,5	871	1,6	2278	3,3
Социальная защита	10 032	15,0	6469	19,2	12318	22,5	12 115	17,4
Занятость	636	1,0	517	1,5	733	1,3	348	0,5
Итого в бюджете	66 763		33618		54692		69 713	

Примечание - составлено автором по материалам бюджета для граждан регионов.

Анализируя данные, представленные в таблице 1, можно сделать следующие выводы. Наибольшая величина расходов в социальной сфере предусмотрена в Ленинградской области, второе значение занимают - Республика Коми, а наименьшая величина расходов представлена в Республике Карелии, что обусловлено, прежде всего, меньшей величиной в целом бюджетных расходов, меньшей площадью.

В структуре расходов в социальной сфере наибольшую долю во всех рассматриваемых субъектах занимает образование, что обусловлено, прежде всего, территориальным единством.

Больше всего средств в отрасли образования предусмотрено в Ленинградской области и Республики Коми. Причинами таких высоких расходов выступает то, что Санкт-Петербург выступает важнейшей кузницей кадров, а Республика Коми имеет протяженные территории и соответственно им малокомплектные учреждения, расходы на которые существенно превышают нормативных [].

Второе и третье место в структуре расходов в социальной сфере принадлежит здравоохранению и социальной защите, что вполне логично. Поскольку по данным статьям отражаются все социальные выплаты, расходы на финансирование медицинских и социальных учреждений.

Таблица 2 - Величина расходов в социальной сфере на 1 человека в районах СЗФО за 2017 г.

Показатели	Республика Коми	Республика Карелия	Мурманская область	Ленинградская область
1	2	3	4	5
Численность постоянного населения, тыс. чел.	856,8	628,6	759,8	1 772,2
Расходы в социальной сфере на 1 человека,	49 925,3	35 875,6	50 683,5	32 390,2
<i>Расходы в сфере здравоохранения на 1 человека</i>	14 491,1	11 747,4	13 463,1	9 331,1
<i>Расходы в сфере образование на 1 человека</i>	21 058,6	11 958,8	17 783,1	13 653,9
<i>Расходы в сфере физической культуры и спорта на 1 человека</i>	776,1	261,5	1 113,7	1 086,8
<i>Расходы в сфере культуры на 1 человека</i>	1 148,5	794,5	1 146,5	1 285,6
<i>Расходы в сфере социальной защиты на 1 человека</i>	11 708,7	10 290,5	16 212,4	6 836,4
<i>Расходы в сфере занятости на 1 человека</i>	742,3	822,9	964,6	196,4
Примечание - рассчитано автором самостоятельно по материалам бюджета для граждан регионов.				

Анализируя расходы в социальной сфере на 1 человека, можно отметить, что наибольшая величина расходов предусмотрена в бюджете Мурманской области - в среднем порядка 50, 5 тыс. рублей приходится на 1 жителя. Наибольшие расходы по-прежнему в образовании - порядка 17,8 тыс. рублей на человека, второе и третье место в здравоохранении и социальной защиты.

Второе место по величине расходов предусмотрено в Республике Коми - порядка 50 тыс. на 1 жителя.

Меньше всего расходов предусмотрено в Вологодской области, почти половина от величины расходов Ленинградской области или Республики Коми. Это объясняется плотностью населения и высокой численности получателей услуг[3].

Таким образом, в субъектах СЗФО имеются типичные проблемы и расходы в области социальной сферы. Наибольшая величина расходов

предусмотрена в образовании - как в расчете на 1 жителя, так и в структуре расходов бюджета.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 23 нояб. 2016 г. №145-ФЗ: текст с изменениями и дополнениями на 2016 год. М.: Эксмо, 2016. 256с.
2. Департамент финансов Вологодской области: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.df35.ru/>
3. Министерство финансов Мурманской области: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://minfin.gov-murman.ru/>
4. Министерство финансов Республики Коми: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <http://minfin.rkomi.ru/>
5. Министерство финансов Республики Карелия: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <http://minfin.karelia.ru/>

УДК 336.5

*Проскурякова В. А.
студент 1 курса магистратуры
направление «Финансы и кредит»
Швецова И.Н., к.э.н.
СыктГУ им. Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар*

*Proskuryakova V. A.
first-year student of a magistracy
Finance and Credit direction
Syktgu of Pitirim Sorokin
Russia, Syktyvkar
Shvetsova I. N.
Candidate of Economic Sciences
Syktgu of Pitirim Sorokin
Russia, Syktyvkar*

**УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ
MANAGEMENT OF INVESTMENTS IN THE SOCIAL REALM**

Аннотация: В статье рассмотрены основные показатели инвестиций. В статье представлен анализ инвестиционных расходов в социальной сфере. В статье представлен анализ инвестиционных расходов разных субъектов Российской Федерации.

The investment presented the article. The analysis investment costs in the social realm presented the article. The analysis investment costs in different subjects presented the article.

Ключевые слова: инвестиционные расходы, расходы, социальная сфера.

Investment costs, costs, the social realm.

В условиях современных экономических реалий, когда человек является важнейшей составляющей для инноваций и инвестиций в социальную сферу, и залогом успешной политики страны, необходимо должное внимание уделять управлению инвестициями и инновациями.

Целесообразно обратиться к величине инвестиций в регионах северо-западного федерального округа, представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Величина инвестиций регионов СЗФО в социальную сферу за 2016 г., млн. руб.

Показатель	Республика Коми	Республика Карелия	Мурманская область	Ленинградская область
1	2	3	4	5
Всего	190892	28500,3	96315,8	86717
<i>Образование</i>	1196,3	357,2	870,3	444
<i>Здравоохранение и предоставление социальных услуг</i>	1211,6	718,8	961,2	450
<i>Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг</i>	320,8	412,6	10588,5	963

Анализируя информацию по величине инвестиций в регионах СЗФО можно отметить, что несмотря на наличие аналогичных проблем в регионах, величина инвестиций существенно отличается. Наибольшая величина инвестиций в 2016 году в Республике Коми, которая существенно превышает объем инвестиций по региону. Это можно объяснить тем, что Республика Коми имеет большую протяженность со сравнимой величиной численности населения.

Второй существенной причиной высокой величины инвестиций является наличие достаточно высокого количества предприятий и организаций, которые вкладывают денежные средства в обновления фондов.

Структура инвестиций в социальную сферу рассматриваемых субъектов также различна. Наибольший объем инвестиций в образование представлен в Республике Коми, а наименьший объем в Республики Карелия.

Наибольший объем инвестиций в сферу здравоохранения также зафиксирован в Республике Коми, наименьший в Мурманской области.

Наибольший объем инвестиций на прочие социальные услуги представлен в Мурманской области, следует подчеркнуть, что их величина составляет более 10 % от общего объема инвестиций в данном регионе. Поэтому можно предположить, что в данной категории инвестиций собраны денежные средства, которые нельзя проклассифицировать по другим категориям.

Целесообразно обратиться к величине инвестиций в нефинансовые активы прежде всего за счет бюджетных средств. Показатели по Республике Коми представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Источники инвестиций в нефинансовые активы в 2016г. на примере Республики Коми.

Показатель	Основной капитал		Непроизводственные активы	
	млн. руб.	доля, %	млн. руб.	доля, %
1	2	3	4	5
Бюджетные средства	6 868,1	3,60	7,4	8,5
<i>Федеральный бюджет</i>	3 473,3	1,82	7,3	8,4
<i>Региональный бюджет</i>	1 926,6	1,01		0,0
<i>Местный бюджет</i>	1 468,3	0,77	0,1	0,1

Данные, представленные в таблице 2, свидетельствуют о том, что объем инвестиций из бюджетных ассигнований имеет невысокое значение - 6 868,1 млн. рублей и составляет только 3,6% от общего объема инвестиций. Это говорит о высокой роли инвестиций, осуществляемых в организациях.

В структуре инвестиций, осуществляемых за счет бюджетных средств, наибольшую долю занимают инвестиции за счет федерального бюджета, то есть инвестиции, осуществляемые в рамках переданных полномочий субъектов, - 1,82 % от общего объема инвестиций.

Ярким примером инвестиций и капитальных вложений за счет бюджетных средств выступает строительство школы на 1200 мест по ул.Петрозаводская в г.Сыктывкаре Республики Коми.

Таблица 3 - Объем инвестиций в основной капитал организаций по видам экономической деятельности на примере Республики Коми.

Показатель	2014		2015		2016	
	млн. руб.	доля, %	млн. руб.	доля, %	млн. руб.	доля, %
1	2	3	4	5	6	7
Всего	192280	100	163299	100	190892	100
<i>Образование</i>	1873,7	0,97	1332,1	0,82	1196,3	0,63
<i>Здравоохранение и предоставление социальных услуг</i>	1419,4	0,74	1523,6	0,93	1211,6	0,63
<i>Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг</i>	810,6	0,42	760,6	0,47	320,8	0,17

Данные, представленные в таблице 3, свидетельствуют о том, что низкая доля инвестиций в социальную сферу в общем объеме инвестиций в Республике Коми являются особенностью финансирования субъекта.

Таким образом, проанализировав управление инвестиций в социальную сферу на примере регионов СЗФО, можно отметить важную черту и проблему финансирования - крайне низкую величину инвестиций в объекты социальной сферы. Это объясняется функционированием в

условиях ограниченности денежных ресурсов.

Примером решения данной проблемы выступает предоставление денежных средств в рамках «народного бюджета» на строительство, реконструкцию и модернизацию объектов социальной сферы.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 23 нояб. 2016 г. №145-ФЗ: текст с изменениями и дополнениями на 2016 год. М.: Эксмо, 2016. 256с.
2. Департамент финансов Вологодской области: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.df35.ru/>
3. Территориальный орган Федеральной службы по статистике Республики Коми [Электронный ресурс]. URL: <http://komi.gks.ru/>
4. Федеральная служба по статистике [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
5. Территориальный орган Федеральной службы по статистике Республике Карелия [Электронный ресурс]. URL: <http://krl.gks.ru/>

УДК 658

*Простакишин А.А.
студент магистратуры 2 курса
Тихоокеанский государственный университет
Россия, г. Хабаровск*

**ДИАГНОСТИКА КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ЭЛЕМЕНТОВ
СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ
НАДЕЖНОСТИ МАГИСТРАЛЬНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ**

Аннотация: В статье раскрыта актуальность применения технологии внутритрубной диагностики магистральных трубопроводов и указано ее место в вопросах обеспечения надежности и безопасности магистральных нефтепроводов ПАО «Траснефть».

Ключевые слова: магистральный трубопровод, эксплуатация, надежность, экология, диагностика.

*Prostakishin A.A.
Pacific National University, graduate student
Russia, Khabarovsk*

**DIAGNOSTICS AS AN IMPORTANT ELEMENT OF THE SYSTEM
OF ENSURING OPERATIONAL RELIABILITY OF MAIN PIPELINES**

Abstract: the article reveals the relevance of the technology application of smart pigging of pipelines and indicated its place in ensuring the reliability and safety of main oil pipelines of PAO "Transneft".

Keywords: main pipeline, operation, reliability, ecology, diagnostics.

Роль трубопроводного транспорта в системе нефтегазовой отрасли чрезвычайно велика. Он является наиболее эффективным и экономичным видом транспорта нефти от мест добычи к местам потребления.

Магистральные трубопроводы, обеспечивая энергетическую безопасность страны, доставляют нефть на все нефтеперерабатывающие заводы России и на экспорт зарубежным потребителям.

Компания ПАО «Транснефть» в своей системе эксплуатирует свыше 72 тыс. км трубопроводов, перекачивающих нефть и нефтепродукты [1]. С учетом показателя добычи нефти на территории Российской Федерации в 2015 году, который составил 534,1 млн. т по системе магистральных нефтепроводов (МН) ПАО «Транснефть» было перекачано 461,5 млн. т сырья, что говорит о доминирующем положении компании в области транспортировки нефти [2,3].

Большая доля магистральных трубопроводов (около 73 %) имеет возраст свыше 20 лет [4]. Это говорит о том, что эти трубопроводы подвержены риску образования различных дефектов в металле трубы из-за значительного износа, а как следствие – образованиям серьезных аварий. Вследствие чего, технологическая политика компании направлена на повышение эксплуатационной надежности стареющих и сравнительно новых трубопроводов посредством применения высоких технологий, современных методов и средств.

Для обеспечения надежной эксплуатации МН требуется информация об их техническом состоянии. Учитывая масштабы работ и затрудненность доступа к трубам, необходимо применение специальных высокопроизводительных технологий. Исходя из этого, основой технологической политики ПАО «Транснефть» по обеспечению эксплуатационной надежности магистральных нефтепроводов и нефтепродуктопроводов является внутритрубная диагностика линейной части и ремонт дефектов по ее результатам. Применение данной технологии установлено законодательством о промышленной безопасности.

В рамках этой политики в 1991 году в ПАО «Транснефть» было создано дочернее предприятие - АО «Транснефть - Диаскан» с целью выполнения диагностических обследований трубопроводов компании. В настоящее время предприятие разрабатывает и изготавливает собственные внутритрубные инспекционные приборы и очистное оборудование.

Сама же технология заключается в следующем: по участку трубопровода протяженностью до 350 км в потоке перекачиваемого продукта пропускается внутритрубный инспекционный прибор, который определяет состояние стенки трубы и сохраняет информацию в бортовом накопителе. Полученные данные становятся основой для определения технического состояния участка трубопровода.

Все дефектоскопы, создаваемые АО «Транснефть - Диаскан», - это внутритрубные инспекционные приборы высокого разрешения, способные не только обнаружить дефект, но и измерить его параметры и классифицировать по типу. Это является необходимым условием для проведения расчетов на прочность и долговечность труб с дефектами, а также расчетов предельных давлений и предельных сроков эксплуатации по

результатам диагностики.

Для осуществления своих функций на высоком техническом уровне АО «Транснефть - Диаскан» располагает:

- квалифицированным персоналом;
- испытательным оборудованием, включая жидкостной полигон с трубопроводами разных диаметров, гидравлический стенд для циклических испытаний труб внутренним давлением и изгибом;
- механическим цехом;
- цехом по производству полиуретановых изделий;
- сертифицированной системой менеджмента качества, соответствующей требованиям международного стандарта ISO 9001-2008.

Ежегодные объемы диагностических работ линейной части магистральных нефтепроводов составляют 25-27 тыс. км.

Результаты проведенных диагностических обследований технического состояния объектов магистральных нефтепроводов являются основой для планирования и организации выполнения ремонтных работ. В этих целях в ПАО «Транснефть» формируется и реализуется ежегодная «Комплексная Программа реконструкции и капитального ремонта объектов нефтепроводов».

Как видно из рис. 1, компания имеет системный подход к организации работ по диагностике магистральных нефтепроводов.

АО «Транснефть - Диаскан» осуществляет свою деятельность в соответствии с Экологической политикой ПАО «Транснефть» и обеспечивает безопасную эксплуатацию магистральных нефтепроводов и нефтепродуктопроводов России.

Таким образом, внутритрубная диагностика на сегодняшний день является неотъемлемой частью в системе обеспечения надежности и безопасности магистрального трубопроводного транспорта. С помощью этой высокой технологии можно не только своевременно выявить дефект участка трубы, но и определить его тип и параметры, что является основой для дальнейшего планирования и организации ремонтных работ, а следовательно - эффективного и безопасного управления техническим состоянием магистрального трубопровода.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ПАО «Транснефть». [Электронный ресурс] URL: <http://www.transneft.ru> (дата обращения 01.05.2017).
2. Россия установила рекорд по добыче нефти. Экономика. РБК. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/economics/02/01/2016/5687785a9a79470d94bfc498> (дата обращения 01.05.2017).
3. Годовой отчет ПАО «Транснефть» за 2015 год. [Электронный ресурс] URL: http://www.transneft.ru/u/section_file/23752/godovoi_otchet_oao_ak_transneft_za_2015_god.pdf (дата обращения 02.05.2017).

4. Правда о российских нефтепроводах. Горная энциклопедия. [Электронный ресурс] URL: http://news-mining.ru/analitika/year2011/month08/day12/Pravda_o_rossiyskikh_nefteprovoda_kh/ (дата обращения 02.05.2017).

5. Официальный сайт АО «Транснефть – Диаскан». [Электронный ресурс] URL: <http://diascan.transneft.ru/about/activities/> (дата обращения 04.05.2017).

УДК 31.314

*Протасова И. К.
студент 4 курса
Институт управления
ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»
научный руководитель: Белых Т. В., к.социол.н.
доцент*

*кафедра социологии и организации работы с молодежью
Россия, г. Белгород*

САМОСОХРАНИТЕЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ НА ПРИМЕРЕ НИУ «БЕЛГУ»

Аннотация: в данной статье рассматривается сущность понятия самохранительного поведения и описывается авторское исследование самохранительного поведения студенческой молодежи на примере НИУ «БелГУ».

Ключевые слова: самосохранительное поведение, отношение к здоровью, ценность здоровья, студенческая молодежь, здоровый образ жизни.

*Protasova I.K.
Student
4 course, Institute of Management
Belgorod State University
Russia, Belgorod
Scientific adviser: Belykh T.V.*

*candidate of sociological Sciences, associate department of sociology and
organization of work with young people*

SELF-SAVING OF BEHAVIOUR OF STUDENTS ON THE EXAMPLE OF THE BELGOROD STATE UNIVERSITY

Abstract: this article analyses the notion of self-saving behavior and describes the author's research.

Keywords: self-saving behavior, attitude to health, value of health, students, healthy lifestyle.

Изучение самосохранительного поведения и вопросов, касающихся сохранения здоровья, для социологии не ново. Так, например, известный

французский мыслитель Эмиль Дюркгейм изучал именно самосохранительное поведение в рамках созданной им концепции «аномии», которая объясняла причины девиантного поведения³⁰. А, немецкий социолог Георг Зиммель, в своем социологическом исследовании «Самосохранение социальной группы» (1898) рассматривал проблемы, связанные с самосохранением и пытался узнать каким образом и в каких условиях в группе срабатывает механизм самосохранения³¹.

Наряду с понятием «самосохранительное поведение», в социологии также стали использовать понятие «отношение к здоровью». Данная категория использовалась при исследовании проблемы неравенства в сфере здоровья российскими социологами Н. Л. Русиновой, Дж. Браун, Е. В. Дмитриевой³².

Категория «самосохранительное поведение» представляет собой форму социального поведения, которая включает сознательные действия индивида по сохранению своего здоровья в биологическом, психологическом и социальном отношениях.

Отдельные аспекты «отношения к здоровью», такие, как самооценка, ценность здоровья, удовлетворенность здоровьем, ответственность за здоровье, формы заботы о здоровье и др., активно изучались в последние десятилетия представителями социологии, психологии, философии, экологии, социальной гигиены.

Анализ научных источников за последние 10-15 лет показал, что здоровье студентов – это недостаточно изученный аспект их жизни. И если, исследования социальных факторов здоровья детей и подростков становятся более основательными и продуктивными, то в отношении здоровья молодежи и студенчества сохраняется дефицит информации, связанный с недостаточностью принятых в системе медицинской и ведомственной статистики показателей и ограниченностью исследовательских возможностей³³.

Вместе с тем в последнее время тема студенческого здоровья приобретает особую актуальность. Современная молодежь живет и развивается в эпоху социально-экономических перемен и кризисных условий XXI века.

Мы провели поисковое исследование «Самосохранительное поведение студенческой молодежи (на примере НИУ «БелГУ»)». Благодаря исследованию, мы выяснили мнение студенческой молодежи о месте здоровья в структуре ценностей, установили отношение студентов к своему

30 Дюркгейм Э. Самоубийство. Социологический этюд: Перевод с франц. - 2-е издание. – М., 1994. – 399 с.

31 Зиммель Г. Об общественных силах. Вестник Московского университета, серия 18, социология и политология. 2002. – №3. – С. 87 – 95.

32 Браун Дж., Русинова Н.Л. Социально-статусные группы: различия в субъективном здоровье. Петербургская социология. –1997. – №1. – С.53 – 56.

33 Чередниченко Г.А. Молодежь России: социальные ориентации и жизненные пути (Опыт социологического исследования). СПб: Изд-во РХГИ, 2004. С.8.

здоровью, выявили намерения по оздоровлению студентами своего образа жизни и выяснили желаемую продолжительность жизни.

В ходе исследования было опрошено 100 студентов-бакалавров НИУ «БелГУ», обучающихся на 1-4-х курсах.

Таким образом, в ходе проведенного исследования было выявлено, что большинство студентов НИУ «БелГУ» считают здоровье одной из важных ценностей и стараются вести более здоровый образ жизни, а именно: обращать внимание на срок годности и состав покупаемых продуктов, смотреть на жизнь с оптимизмом, не курить, следить за своим весом, ограничивать потребление алкоголя, заниматься физическими упражнениями, правильно питаться и т.д. Это наполовину подтверждает нашу гипотезу, о том, что студенты считают здоровье одной из главных ценностей, и опровергает вторую часть гипотезы, о том, что студенты ничего не делают для поддержания своего здоровья.

Основными факторами, оказывающими наибольшее влияние на состояние здоровья человека, студенты считают: усилия самого человека, наследственность и экологическую обстановку.

В основном, опрошенные считают своё здоровье удовлетворительным и хорошим.

Согласно данным, полученным в ходе исследования, большинство респондентов главными причинами, мешающими вести более здоровый образ жизни, считают отсутствие свободного времени, загруженность работой/учебой и собственную лень, неорганизованность.

Чуть менее половины респондентов в случае болезни начинают лечиться сами, и обращаются к врачу только, когда нет улучшений. Больше четверти опрошенных не обращаются в больницу и лечатся сами. Относительное большинство респондентов обращаются за медицинской помощью только, когда плохо себя чувствуют в течение нескольких дней или когда самочувствие настолько плохое, что откладывать визит уже нельзя.

Основными причинами, которые могут заставить стремиться прожить как можно дольше, студенты называют: «хочу испытать и увидеть в жизни как можно больше», «не хочу расставаться со своими родными и близкими», «хочется увидеть, какое положение в обществе займут мои дети» и «хочу лучше обеспечить своих близких».

Причинами, мешающими прожить желаемое число лет, респонденты назвали: неудовлетворительное состояние здоровья, неуверенность в завтрашнем дне, неудовлетворительную медицинскую помощь.

По мнению относительного большинства респондентов, их здоровье останется таким же, каким было у их бабушек и/или дедушек. Четверть опрошенных считают, что когда они будут в возрасте своих бабушек и/или дедушек, их здоровье будет хуже, чем было у них.

Осознание студенческой молодёжью важности собственного здоровья представляет широкий общественный интерес. Важно, чтобы молодые люди

не растратили собственное здоровье уже сейчас, во время учебы в высшем учебном заведении. Развитие у сегодняшней молодёжи здоровых привычек обеспечит здоровье будущих специалистов и руководителей, здоровье элиты общества, здоровье молодых семей, здоровье будущих детей, здоровье всей нации в целом.

Вопросы, связанные с формированием самосохранительного поведения студенческой молодежи нуждаются в детальном изучении и осмыслении.

Использованные источники:

1. Браун, Дж., Русинова, Н. Л. Социально-статусные группы: различия в субъективном здоровье. [Текст] / Дж. Браун, Н. Л. Русинова // Петербургская социология. –1997. – №1. – С.53 – 56.
2. Дюркгейм, Э. Самоубийство. Социологический этюд: Перевод с франц. [Текст] / Э. Дюркгейм – М., 1994. – 399 с.
3. Зиммель, Г. Об общественных силах. [Текст] / Г. Зиммель // Вестник Московского университета, серия 18, социология и политология. 2002. – №3. – С. 87 – 95.
4. Соколова, Г. Н. Поведения социальная концепция. // Экономико-социологический словарь [Текст] / Г. Н. Соколова. – Минск, 2002. –254 с.
5. Чередниченко, Г. А. Молодежь России: социальные ориентации и жизненные пути (Опыт социологического исследования) [Текст] / Г. А. Чередниченко. – СПб: Изд-во РХГИ, 2004. – 345 с.

УДК 006.053

*Проходская О.Ю.
студент магистратуры
Поволжский государственный университет сервиса
научный руководитель: Смирнова М.Ю.
Россия, г. Тольятти*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассматривается роль профессиональных стандартов для развития и эффективного функционирования экономики России, процедура разработки и основные этапы обсуждения профессиональных стандартов, а также проблемы, возникающие при разработке профессиональных стандартов. Произведен анализ распределения профессиональных стандартов по отраслям экономики.

Ключевые слова: профессиональный стандарт, разработчик проекта профессионального стандарта, методы разработки профессиональных стандартов, метод функционального анализа, распределение профессиональных стандартов по отраслям экономики.

Prokhodskaya O. Yu.
student of a magistracy
Volga region state university of service
Russia, city of Togliatti
Research supervisor: Smirnova M. Yu.

MODERN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL STANDARDS IN RUSSIA

Summary: in article the role of professional standards for development and effective functioning of economy of Russia, the procedure of development and the main stages of discussion of professional standards, and also the problems arising when developing professional standards is considered. The analysis of distribution of professional standards on branches of economy is made.

Keywords: the professional standard, the developer of the draft of the professional standard, methods of development of professional standards, a method of the functional analysis, distribution of professional standards on branches of economy.

Во всем мире не один десяток лет неизменно актуальными остаются проблемы подготовки и подбора профессиональных кадров, чей уровень квалификации наиболее точно соответствует требованиям производства. Ускорение темпа модернизации производства, появление новых профессий, быстрое «устаревание» квалификации работников, все это создает необходимость создания и внедрения в практику новых более действенных подходов и методов обеспечения, поддержания и повышения качества рабочей силы.

В основе устойчивого социально-экономического развития зарубежных стран лежит система взаимовыгодных отношений между сферой труда и сферой образования, которая обеспечивает высокий уровень эффективности процесса подготовки квалифицированных кадров и их использования. Создание подобной системы в России имеет первостепенное значение, поскольку социально-экономический и политический кризис в стране в 90-х годах XX века привел к ликвидации действующей ранее системы обеспечения качества рабочей силы. В настоящее время в условиях рыночной экономики необходимо использовать новые подходы и методы подготовки и подбора профессиональных кадров, заменить ими методы плановой экономики. Применение профессиональных стандартов в России будет способствовать созданию эффективно функционирующей системы взаимодействия сферы труда и сферы образования, обеспечит рациональное использование профессиональных кадров, внесет весомый вклад в развитие общества в целом.

В странах Европы, США, Канады, Австралии намечена тенденция по формированию общенациональных систем профессиональных стандартов, в состав которых входят локальные, отраслевые профессиональные стандарты. Между странами расширен обмен опытом по вопросам разработки и

применения профессиональных стандартов, поддержания их в актуальном состоянии. Профессиональные стандарты применяются в сфере труда, способствуя профессиональному развитию и карьерному росту работников, и в сфере образования, являясь основой для разработки программ профессионального обучения в строгом соответствии с требованиями экономики. Таким образом, профессиональные стандарты охватывают широкий круг субъектов, их использующих. Это и сотрудники кадровых служб, работодатели и работники, и преподаватели, студенты учебных заведений.

В 2013 году в своей речи Президент России В.В. Путин обозначил направление в работе государства по созданию системы профессиональных стандартов как главного инструмента модернизации экономики. Профессиональные стандарты в России должны стать частью целостной системы национальных квалификаций, в которую также будут входить отраслевые квалификационные требования, а также образовательные стандарты.

Профессиональный стандарт представляет собой документ, содержащий описание трудовых функций (трудовые действия, необходимые знания, умения), условия и уровень сложности их выполнения в рамках определенного вида профессиональной деятельности, а также устанавливает требования к квалификации работников, необходимой для выполнения трудовых функций по конкретной должности, профессии.

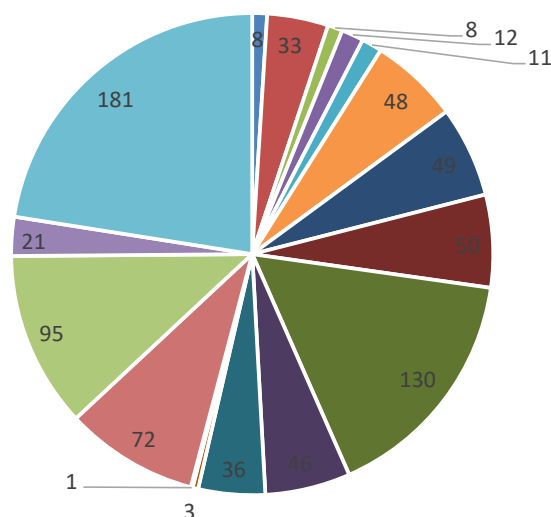
Работодатель применяет профессиональный стандарт для определения требований к работникам и эффективной оценки квалификации работников при найме, аттестации, при выборе форм и методов внутрикорпоративного обучения работников, создания кадрового резерва.

Работнику профессиональный стандарт поможет при оценке соответствия имеющихся у него компетенций требованиям рынка труда и конкретного работодателя; при планировании дальнейшего профессионального роста, определении необходимости в профессиональной переподготовке и повышении квалификации.

Профессиональный стандарт необходимо использовать в качестве основы для разработки корпоративных стандартов с уточнением и (или) расширением трудовых функций работников с учетом особенностей организации.

К настоящему времени в России разработаны и утверждены 1017 профессиональных стандартов.

Распределение профессиональных стандартов по отраслям экономики



- образование, наука
- финансы, экономика
- здравоохранение
- социальное обслуживание
- физкультура, спорт
- связь, информационные технологии, СМИ
- сельское и лесное хозяйство, рыболовство
- транспорт
- строительство, ЖКХ
- добыча и переработка полезных ископаемых, нефти, газа
- электроэнергетика
- легкая и текстильная промышленность
- пищевая промышленность
- атомная промышленность
- металлургическое производство
- автомобилестроение
- сквозные виды профессиональной деятельности в промышленности

Рисунок 1. Распределение профессиональных стандартов по отраслям экономики.

Как видно на рисунке 1, профессиональные стандарты распределены по отраслям экономики неравномерно. Большее количество профессиональных стандартов разработано и утверждено по сквозным видам профессиональной деятельности в промышленности (их количество - 181). В

отрасли строительства и ЖКХ действует 130 профессиональных стандартов, в металлургическом производстве – 95, атомной промышленности – 72, транспорт (в основном железнодорожный) – 50 и так далее. Несмотря на фундаментальную важность, менее всего подверглись стандартизации сферы: юриспруденции – 1 профессиональный стандарт, обеспечения безопасности – 2, образования и науки – 5, здравоохранения – 8.

Разработчиками проекта профессионального стандарта могут выступать работодатели, объединения работодателей, профессиональные сообщества, организации с участием образовательных организаций профессионального образования и других заинтересованных организаций. В настоящее время существует проблема недостаточной вовлеченности работодателей в процесс разработки профессиональных стандартов.

С целью разработки проекта профессионального стандарта разработчик проводит анализ трудовой деятельности работников определенной профессии с целью выявления трудовых функций и требований к качеству их выполнения. В ходе данного анализа используются различные методы: наблюдение, фотография и хронометраж рабочего дня, опрос и анкетирование большого количества респондентов, представляющих работников определенной профессии в соответствующей отрасли. На основе полученных данных составляется проект профессионального стандарта, содержащий совокупность значимых функций по профессии и требуемый уровень квалификации для их выполнения.

Разработчик вносит проект профессионального стандарта на обсуждение представителей работодателей, профессиональных сообществ, профсоюзов, иных заинтересованных организаций. С учетом результатов обсуждения производится доработка проекта профессионального стандарта, после чего проект передается в Минтруд России.

Процесс рассмотрения и обсуждения проекта профессионального стандарта проходит в несколько этапов (представлены на Рисунке 2).



Рисунок 2. Процесс рассмотрения и обсуждения проекта профессионального стандарта.

Минтруд России выступает в качестве координатора в процессе рассмотрения и обсуждения проекта профессионального стандарта различными инстанциями. Минтруд России направляет проект профессионального стандарта на рассмотрение в Российскую трехстороннюю комиссию по регулированию социально-трудовых отношений, в федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в соответствующей сфере деятельности (например, Минтранс России), а также размещает проект профессионального стандарта на официальном сайте для общественного обсуждения.

Проведение экспертизы в Национальном совете при Президенте РФ по

профессиональным квалификациям (далее - Национальный совет) – заключительный этап согласования, на котором проект профессионального стандарта с информацией о результатах общественного обсуждения на предыдущих этапах, получает рекомендации об утверждении или отклонении в Национальном совете.

Утверждение проекта профессионального стандарта осуществляется Минтрудом России на основании экспертного заключения Национального совета. Информация об утвержденном профессиональном стандарте вносится в реестр профессиональных стандартов, создание и ведение которого осуществляется Минтрудом России, а также направляется в Министерство образования и науки России для учета при формировании федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования.

С целью создания качественных профессиональных стандартов и их своевременного обновления необходимо решить ряд проблем:

1) необходимо привлечь всех заинтересованных сторон процесса создания, обновления и использования профессиональных стандартов (особенно работодателей и их объединений), рационально распределить между ними полномочия;

2) с целью своевременного и качественного обновления профессиональных стандартов необходимо создать эффективные механизмы их разработки и поддержания актуальности.

Для решения обозначенных проблем целесообразно создать отраслевые советы, в состав которых будут входить представители работодателей и их объединений по отраслям экономики. Отраслевые советы должны осуществлять следующие полномочия:

- анализ и оценка уровня квалификации работников и его соответствие требованиям отрасли;

- определение направлений развития уровня квалификации работников;

- разработка квалификационных требований, определение сути работы работников по профессиям, особенно новым;

- предоставление информации, отражающую позицию и потребности работодателей по проблемам подготовки квалифицированных кадров, органам исполнительной власти, осуществляющим координацию и контроль за разработкой профессиональных стандартов, организациям профессионального образования, другим заинтересованным организациям.

При разработке профессионального стандарта следует использовать метод функционального анализа, который предполагает составление функциональной карты профессиональной деятельности. Функциональная карта содержит основную цель и главные функции профессиональной деятельности, а также анализ и описание взаимосвязанных подфункций и результатов действий по данным подфункциям, которые должны быть достигнуты работниками в процессе их выполнения. Метод

функционального анализа позволит подробно рассмотреть профессии различных отраслей экономики, отдельной отрасли или конкретной организации, и разработать стандарты профессиональной деятельности, а также выявить потребности работодателей в необходимых навыках и умениях работников.

Для того, чтобы упорядочить действующую систему профессиональных стандартов, избежать дублирования профессиональными стандартами одной и той же профессии, а также охватить большее количество профессий в различных отраслях экономики нужно провести углубленный сравнительный анализ утвержденных профессиональных стандартов, создать плановые основы по разработке профессиональных стандартов по отраслям экономики. Разработку профессиональных стандартов необходимо начинать с наиболее востребованных профессий, а также профессий, имеющих особую социальную значимость (например, в сфере здравоохранения, образования и науки, других). Также законодателю предстоит укрепить нормативную базу по вопросам разработки и применения профессиональных стандартов путем принятия и обновления нормативно-правовых актов в данной области.

Использованные источники:

1. Драчук М.А. Роль профессиональных стандартов в построении современной нормативной модели рынка труда // Трудовое право в России и за рубежом. 2016. № 3. С. 55-61.
2. Егоров С.А. Законодательные новации в сфере разработки и применения профессиональных стандартов // Актуальные проблемы российского права. 2016. № 4. С. 101-109.
3. Маркова О.В., Смирнова М.Ю. Инновационный подход к управлению человеческим капиталом в антикризисном менеджменте // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 1 (27). С. 161-166.
4. Свиринов Ю.А., Титор С.Е. Профессиональные стандарты и независимая оценка квалификации работников: проблемы теории и практики // Современное право. 2016. № 11. С. 32-37.
5. Сметанина Е.Е. Соотношение терминов «профессиональные стандарты» и «стандарты профессиональной деятельности»: сферы применения и нормативное содержание // Трудовое право в России и за рубежом. 2016. № 4. С. 33-39.
6. Щепанский И.С. О необходимости и направлениях разработки профессиональных стандартов в юридической области // Актуальные проблемы российского права. 2014. № 5. С. 55-63.

*Прохорова Л.
студент*

*Герасимова Л.
студент*

*Балтийской государственной
академии рыбопромыслового флота
Россия, г. Калининград*

Prokhorova L.

Gerasimova L., students

The Baltic state academy of fishing fleet, Russia, Kaliningrad

ЭКОНОМИКА КАК ОБЪЕКТ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

В статье сделана попытка рассмотреть экономику как объект математического моделирования.

Ключевые слова: модели в экономической теории, математическое моделирование, этапы математического моделирования.

THE ECONOMY AS AN OBJECT OF MATHEMATICAL MODELING

This article attempts to examine the economy as an object of mathematical modeling.

Keywords: models in economic theory, mathematical modeling, stages of mathematical modeling.

Экономика - это сложная система, состоящая из производственных и непроизводственных хозяйственных единиц, находящихся в производственно - технологических и (или) организационно-хозяйственных связях друг с другом. Общеизвестно, что в экономике невозможны модели подобные физическим и техническим, так как на современном уровне развития прикладного и математического знания невозможно построить точную копию экономики, тем более отрабатывать на этой копии варианты экономической политики. К сожалению, в экономике ограничены возможности экспериментов, поскольку все ее многочисленные элементы жестко взаимосвязаны друг с другом, а прямые эксперименты с экономикой имеют как положительную, так и отрицательную стороны. Но также общеизвестно, что модели в экономической теории помогают понять основные экономические зависимости. От прогнозов экономистов во многом будет зависеть заработная плата трудящихся, инвестиции, которые будут вкладываться в экономику, цены, налоги и динамика различных видов производства. Математическое моделирование помогает экономистам рассмотреть такой сложнейший процесс, как инфляция. Поэтому тема экономики как объекта математического моделирования является темой

актуальной, злободневной и достойной пристального внимания, так как математика является неотъемлемой частью экономики и моделирования. Изучению возможности моделирования экономических процессов посвящены работы многих отечественных и зарубежных исследователей. Проблему рыночного равновесия анализировали Дж. Робинсон, Э. Чемберлин, Дж. Кларк. Однако пионером в исследовании этого вопроса был Л. Вальрас. Тема экономики как объекта математического моделирования интересовала Л. Канторовича, В. Леонтьева, например модель межотраслевого баланса В. Леонтьева. Поэтому требование к активному внедрению в учебный процесс метода математического моделирования продиктовано его широкими возможностями, исследованию которых посвящены работы Г.А. Бокаревой, Л.Я.Зориной, А.Д. Мышкиса, А.А. Пинского, Л.М.Фридмана, И.М. Шапиро. Посредством этого метода возможно эффективное формирование у студентов системности знаний, познавательного интереса и продуктивности мышления, что в значительной степени зависит от различных уровней предметной интеграции, которая имеет место в процессе подготовки будущего экономиста и менеджера [1,2]. В статье Т.М. Дерендяевой «Психолого-педагогические аспекты формирования готовности будущих менеджеров к принятию управленческих решений» подчеркивается, что готовность молодого специалиста к моделированию управленческих процессов можно рассматривать как подсистему его профессиональной готовности, которая обладает потенциалом саморазвития за счет непрерывного положительного изменения качественных и количественных характеристик. Поэтому процесс формирования готовности к экономико-математическому моделированию не может быть ограничен рамками обучения в высшем образовательном учреждении, а должен продолжаться в течение всей активной профессиональной жизни специалиста [1, с. 158]. Мы согласны с общеизвестным мнением, что в простейшем случае экономическая модель представляется в виде графика. В более сложных случаях экономическая модель представляется в виде системы уравнений различного уровня сложности. Тогда изменения условий задачи приводят к конкретным математическим решениям. Моделирование, в известной мере, позволяет установить причины изменений тех или иных процессов, закономерности их изменений, последствия таких изменений, возможности влияния на их ход [1, 2, 3].

Экономическая наука неразрывно связана с математическим анализом, так как прогнозы развития экономики, процессы, происходящие в ней, требуют не только фундаментальных знаний, но и углубленных познаний данной области.

Математическое моделирование является важнейшим видом формализованного знакового моделирования, которое осуществляется с помощью языка математики и логики.

В процессе математического моделирования можно выделить четыре

основные этапа:

- согласно критерию практики корректировка принятой гипотетической модели, то есть выяснения вопроса о том, согласуются ли результаты наблюдений с теоретическими следствиями модели в пределах точности наблюдений и последующее использование критерия практики к оценке математической модели, позволяющее сделать вывод о правильности положений, лежащих в основе модели;

- с накоплением данных об изученных явлениях - проведение анализа и модернизации модели;

- запись в виде математических терминов сформулированных качественных представлений о связях между объектами модели и формулирование законов, связывающих основные объекты модели;

- изучение математических задач, к которым приводят математические модели [2].

Нахождении наиболее целесообразных оптимальных решений является смыслом задачи операционных исследований. Поэтому эти задачи обычно называются оптимизационными. Широко математические модели используются для разработки наиболее важных задач в операционных исследованиях, данные которых построены на статистической или вероятной основе.

Методом выработки количественно обоснованных рекомендаций по принятию управленческих решений являются операционные исследования. Рассмотрим некоторые особенности экономического моделирования. Экономической моделью можно считать любой набор уравнений, основанных на определенных предположениях и приближенно описывающих экономику в целом или отдельно ее отрасль (предприятие, процесс). При этом предметом исследований практически всегда является построение и анализ моделей. Усложнение производства, повышение ответственности за последствия принимаемых решений и требование принятия более точных решений приводят к необходимости использования в управлении методов, подобных экспериментированию в технике или естественных науках. Однако эксперимент в экономике не всегда возможен или стоит дороже, поэтому экономика прибегает к моделированию, которое замещает эксперимент.

Пример математического моделирования можно привести не только в научной деятельности, но и в обыденной, в которой, несомненно, понадобятся знания по математике. Например, какое количество касс в магазине необходимо и достаточно, чтобы покупатели не стояли в очередях? Рассмотрим моделирование данной проблемы поэтапно [2,3].

Первый этап – это этап формализации. Суть этого этапа: перевести условие задачи на математический язык, в котором нужно выделить необходимые для решения данные и с помощью математических соотношений описать связи между ними.

Для решения задачи введем следующие обозначения: g – необходимое

количество касс; t – время обслуживания одного покупателя; K – время работы магазина; S – количество покупателей за сутки.

В течение рабочего дня через одну кассу может пройти покупателей.

Значит, число касс надо рассчитать так, чтобы не было очереди. Полученное соотношение и будет математической моделью данной задачи. Второй этап математического моделирования будет представлен как внутримодельное решение. Третий этап – интерпретация или перевод полученного решения на тот язык, на котором была сформулирована задача. Для того чтобы в магазине около касс не возникало очереди, число самих касс должно быть равным или большим полученного значения g .

1. В качестве t взято среднее время покупателя при проходе через кассу;

2. На кассах работают люди с разной скоростью обслуживания;

3. Каждый день в магазине разное число покупателей S ;

4. Так же в течение дня разная интенсивность потока покупателей.

Получается, что для более точных и реальных расчетов в полученной формуле надо вместо среднего значения взять максимальное значение данной величины.

Любая математическая модель основана на упрощении, она отличается от реальной ситуации и является лишь приближенным описанием. Отсюда и вытекает некая погрешность результатов. Однако именно благодаря замене реального процесса моделью появляется возможность воспользоваться математическими методами при изучении различных процессов.

Моделирование в состоянии изменить эксперимент в экономике, но он требует немалых затрат, а иногда попросту невозможен. Тем не менее, моделирование в экономике играет важную роль, что и превращает его в одно из основных направлений повышения эффективности управления.

Использованные источники:

1. Дерендяева Т. М. Психолого-педагогические аспекты формирования готовности будущих менеджеров к принятию управленческих решений. Калининград: Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота: психолого-педагогические науки. 2017. № 1(39). – С.156-162.

2. Долгополова А.Ф., Гулай Т.А., Литвин Д.Б. Особенности применения методов математического моделирования в экономических исследованиях // Kant: Экономика и управление. 2013. № 1. С. 62-66.

3. Сизова С.А., Мурдугова В.Ю., Мелешко С.В. Линейное программирование как область математического программирования при решении экономических задач // Theoretical & Applied Science. Международный научный журнал по материалам международной научно-практической конференции «World of Science», 30.06.2013, Hamburg, Germany. - №6, 2013. С. 16-20.

*Пстыга Е.О.
кредитный специалист
ПАО «Совкомбанк»
Михайлова И.А.
менеджер по развитию
АО «Альфа-Банк»
Россия, г. Владивосток*

ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Аннотация:

Данная статья посвящена проблемам и перспективам развития потребительского кредитования в России. Надо отметить, что существуют проблемы и причины. Нижеперечисленные проблемы сдерживают развитие потребительского кредитования в РФ.

Ключевые слова: банк, залог, ипотечное кредитование, процентная ставка, срок кредитования.

*Pstyga E.O.
Credit specialist
PJSC Sovcombank
Russia, Vladivostok
Mikhaylova I.A.
Development Manager
Alfa-Bank JSC
Russia, Vladivostok*

CONSUMER CREDITING PROBLEMS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation:

This article is devoted to the problems and prospects for the development of consumer lending in Russia. It should be noted that there are problems and reasons. The following problems restrain the development of consumer lending in the Russian Federation.

Key words: bank, mortgage, mortgage lending, interest rate, credit term.

В настоящее время существует множество коммерческих банков, которые предоставляют различные услуги населению. Это и ипотечные кредиты, и автокредиты, и кредиты потребительские. Несмотря на не очень благоприятную экономическую ситуацию в России, потребительский кредит все же остается наиболее популярным и востребованным среди физических лиц, т.к. граждане, не имея достаточного количества денежных средств, обращаются в Банки для удовлетворения своих потребностей. По нашему мнению, к основным проблемам кредитования физических лиц относятся:

1. Высокие процентные ставки
2. Высокие требования по ипотеке

3. Низкая финансовая грамотность населения

Первой проблемой, которую мы рассмотрим, является проблемой высоких процентных ставок потребительского кредитования в России [1]. Главными причинами которой являются:

- Ключевая ставка ЦБ РФ. Величина ставки напрямую зависит от ключевой ставки ЦБ, которая на сегодняшний день составляет 9%. Банк не может устанавливать процент по кредиту ниже или равную данной ставке, в противном случае банки будут работать себе в убыток.

- Инфляция. Величина ставки напрямую зависит от величины инфляции. А это значит, что процентная ставка никак не может быть ниже инфляции, в противном случае банки будут работать себе в убыток.

- Покрытие расходов банка. В расходы банка можно отнести: зарплата сотрудникам, аренда помещений, расходы на рекламу и другие операционные расходы.

- Увеличение прибыли банка. Каждое предприятие работает для извлечения прибыли, коммерческие банки, так же, не являются исключением.

- Покрытие «невозвратных» кредитов. Проблема «невозврата» кредита предполагает, что заемщик не выполняет условия указанные в договоре, т.е. своевременно не вносит платежи или не вносит их совсем. Вследствие чего, банк теряет свою прибыль. А так же репутацию.

Вторая проблема – это ипотечное кредитование. Рассматривая данную проблему можно сослаться на статью Кривошаповой С.В., Нехожиной Е.А. [2], в которой описаны главные проблемы ипотечного кредитования. К ним относятся:

- долгий срок рассмотрения заявки;
- отличная сумма одобренного кредита, от той на которую подавал заемщик;
- дополнительные расходы на риэлторов и прочие расходы;
- высокие требования к объектам недвижимости, не все застройщики согласны на условия по программе ипотечного кредитования;
- ограниченная платежеспособность граждан;
- отсутствие системы в законодательстве недвижимости. Ее необходимо совершенствовать и реализовывать на практике.

Третья проблема потребительского кредитования в России и не менее важная – это низкий уровень финансовой грамотности населения. В такой ситуации, конечно, присутствует часть вины банков, которые выдавали кредиты всем желающим и при этом умолчали о реальной стоимости использования кредитных средств. В чем-то виноваты и сами заемщики, оформляющие кредит по принципу «дают — бери», особо не вчитываясь в то, что написано в кредитном договоре. Банки в свою очередь не гнушались пользоваться такой финансовой безграмотностью граждан, результатом чего явился «невозврат» кредита. В связи с этим, в РФ был Федеральный закон "О потребительском кредите (займе)" от 21.12.2013 №

353-ФЗ [3]. Данный закон регулирует отношения, возникающие в связи с предоставлением потребительских кредитов гражданам, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Говоря простым языком, содержащиеся в нем нормы в большей степени направлены на защиту прав заемщиков, чем кредиторов. Это определено тем, что заемщики являются более слабой стороной и менее финансово грамотными, чем кредиторы, в качестве которых выступают Банки, владеющие соответствующими экономическими и юридическими возможностями.

Сегодня в России отсутствует эффективная система взыскания долгов, поэтому такая ситуация может привести к росту объема невозвращенных кредитов и превратиться в общую проблему банковской системы.

Естественно нельзя еще говорить о завершении экономического кризиса, а поэтому коммерческие Банки, с целью снижения рисков кредитования, оберегая себя от проблемных заемщиков и невозврата денежных средств, стали предъявлять высокие требования к потенциальным клиентам. На получение кредитов сегодня могут рассчитывать в большинстве случаев обладатели стабильного и высокого дохода, идеальной кредитной истории[4].

Делая вывод, можно сказать о том, что проблемы потребительского кредитования в РФ очень остро стоят на сегодняшний день. Проще говоря, граждане перестали доверять Банкам, т.к. ставки все растут, так же участились случаи отзыва лицензий у Банков. Но и Банки в свою очередь так же сократили свое доверие к потенциальным заемщикам. А все потому, что возросло число невозвратов потребительских кредитов, за счет чего Банки претерпевают убытки. Поэтому необходимо подходить к ситуации комплексно, чтобы решить проблемы потребительского кредитования. Развитие данного рынка зависит не только от государства, но и от каждого его участника, в том числе заемщиков.

Использованные источники:

1. Ермаков С.Л., Малинкина Ю.А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития//Финансы и кредит. 2013. № 2
2. Кривошапова С.В., Нехожина Е.А. Актуальные проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в РФ // Современные научные исследования и инновации. -2014. -№ 11-2 (43). –с. 188-192
3. Федеральный закон "О потребительском кредите (займе)" от 21.12.2013 N 353-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс] //СПС «Консультант Плюс».–Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986/
4. Сайт о потребительских кредитах .Режим доступа: - http://www.creday.com/credit/razvitie_potreb_credit.php

*Романова Е.Н.
студент 3 курса
факультет «Таможенное дело»
Российская Академия Народного Хозяйства
и Государственной службы при Президенте РФ
научный руководитель: Вагин В.Д., к.э.н.
доцент
Россия, г. Москва*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН, НАЛОГОВ

Аннотация: В статье анализируются основные проблемы применения способов обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов, а также предлагаются пути решения проблем в данной области.

Ключевые слова: таможенные пошлины, обеспечение уплаты, банковская гарантия, генеральное обеспечение, залог.

*Romanova E.N.
student
3 course of faculty «Customs»
Russian Presidential Academy of National Economy and Public
Administration
Moscow, Russia
Scientific adviser: Vagin V. D.
Candidate of economic Sciences, associate Professor*

IMPROVEMENT OF THE APPLICATION OF PROVISION FOR PAYMENT OF CUSTOMS DUTIES AND TAXES.

Annotation: The article analyzes the main problems of the application of provision for payment of customs duties and taxes, as well as suggests ways to solve problems in this area.

Key words: customs duties, security of payment, bank guarantee, general security, pledge.

Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года регламентирует основные стратегические направления развития таможенной службы Российской Федерации. Совершенствование реализации фискальной функции является одним из направлений развития, соответствующим стратегической цели и приоритетам таможенной политики. Совершенствование фискальной функции основывается на эффективном осуществлении контроля и надзора за соблюдением таможенного законодательства Таможенного союза, законодательства Российской Федерации о таможенном деле и законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, правильностью исчисления и своевременностью уплаты пошлин, налогов и сборов с применением

современных информационных технологий, а также за безусловным исполнением закона о федеральном бюджете в части доходов, администрируемых таможенными органами.

Установление возможности выпуска товаров под обеспечение уплаты таможенных пошлин и налогов в случаях проведения дополнительных проверок, связанных с принятием решений о классификации товаров и стране их происхождения, а так же развитие института генеральной финансовой гарантии – одна из задач в области совершенствования реализации фискальной функции.

Развитие института обеспечения уплаты таможенных платежей необходимо для ускорения таможенных процедур и упрощения применения способов обеспечения таможенных пошлин и налогов.

В таможенном кодексе таможенного союза установлены способы обеспечения уплаты таможенных платежей, такие как денежный залог, банковская гарантия, поручительство и залог имущество. Однако пункт 1 статьи 86 ТК ТС предусматривает и иные способы обеспечения таможенных платежей, устанавливаемые по усмотрению государств – членов ЕАЭС.

Например, Республика Казахстан в статье 143 Кодекса РК от 30 июня 2010 г. 296-IV «О таможенном деле в Республике Казахстан» (Таможенный кодекс) предусматривает иной способ обеспечения уплаты таможенных платежей, такой как договор страхования. Таможенным органам РФ следует также включить в перечень способов обеспечения уплаты таможенных платежей договор страхования, так как плательщик таможенных пошлин, налогов будет иметь более широкий выбор способов обеспечения. По своей сущности договор страхования является альтернативой банковской гарантии, имеющий ряд недостатков. Возможно, к страховым организациям были бы установлены более благоприятные условия предоставления договора страхования, чем коммерческим банкам в предоставлении банковской гарантии, что может являться более привлекательным способом обеспечения уплаты таможенных платежей для плательщиков таможенных пошлин и налогов (далее – плательщик).

Так как плательщик может выбрать любой способ обеспечения таможенных платежей, необходимо развивать все их действующие способы.

Банковская гарантия имеет ряд недостатков, которые необходимо устранить. Например, срок включения коммерческих банков, уполномоченных выдавать банковские гарантии в Реестр ограничивается тремя годами, что является для них невыгодным, поскольку после окончания срока процедура включения в реестр повторяется, теряется время и появляются дополнительные расходы. Кроме этого, размеры максимальных сумм, предоставляемые в виде обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов слишком велики, что не позволяет ряду банков удовлетворить потребности декларанта. Для решения данных недостатков рекомендуется увеличить срок включения коммерческих банков до 6 лет, что будет более выгодно для финансовых организаций. Также стоит понизить размеры

максимальных сумм, предоставляемых в виде обеспечения уплаты таможенных платежей, поскольку процент российских банков с низкой капитализацией весьма велик.

Усовершенствование такого способа обеспечения уплаты таможенных платежей, как залог имущества так же необходим для развития обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов. В соответствии со статьей 140 Федерального закона № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в РФ» предмет залога может быть имущество, которое в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации может являться предметом залога, за исключением: имущества, находящегося за пределами Российской Федерации; имущества, уже заложенного для обеспечения иного обязательства, либо имущества, обремененного иными предшествующими обязательствами в пользу третьих лиц; товаров, подвергающихся быстрой порче, животных; электрической, тепловой и иных видов энергии; предприятий; имущественных прав; ценных бумаг; космических объектов; залога товаров в обороте; продукции и отходов производства, свободная реализация которых в соответствии с законодательством Российской Федерации запрещена; имущества, взыскание на которое в соответствии с законодательством Российской Федерации обращается только по решению суда. Следует расширить перечень залогового имущества для развития данного способа. Например, залог в виде ценных бумаг мог бы выступать удобным и весьма ликвидным способом обеспечения уплаты таможенных платежей.

Также необходимо совершенствование с международными стандартами генерального обеспечения, которое могло бы выступать наиболее целесообразным способом обеспечения уплаты таможенных платежей. Например, декларант подал декларацию на товары и иные необходимые документы, но таможенный орган в них усомнился. При наличии у участника ВЭД генерального обеспечения в форме банковской гарантии или поручительства таможенный орган выпускает товар согласно заявленной таможенной процедуре и только после выпуска разбирается в возможных нарушениях таможенного законодательства. В это время товары уже находятся в распоряжении владельца товаров, и ему не нужно выводить из оборота средства на авансы, денежные залоговые и другие финансовые затраты.

Порядок применения генерального обеспечения в качестве способа обеспечения уплаты таможенных платежей является наиболее приемлемым для таможенных органов, так как в его распоряжении оказались бы ликвидные финансовые гарантии. Кроме этого, генеральное обеспечение единственная форма, при которой допускается меньшая сумма денежных средств, чем причитающиеся к оплате таможенные платежи.

Итак, усовершенствование механизма обеспечения уплаты таможенных платежей позволит ускорить процесс таможенных процедур, а также упростить условия применения способов обеспечения.

Использованные источники:

1. Таможенный кодекс Таможенного Союза: Приложение к договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009г. № 17.
2. Федеральный закон от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ (ред. от 13.07.2015 г.) «О таможенном регулировании в Российской Федерации».
3. Приказ Минфина России от 10.10.2011 N 126н (ред. от 23.12.2014) «Об установлении максимальной суммы одной банковской гарантии и максимальной суммы всех одновременно действующих банковских гарантий, выданных одним банком либо одной иной кредитной организацией, одной страховой организацией, для принятия банковских гарантий таможенными органами в целях обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов».
4. Гусейнова Г.М. Таможенные платежи: учебное пособие / Г. М. Гусейнова. – СПб.: СПбГЭУ, 2014. – 110 с.
5. Тимофеева Е.Ю. Таможенные платежи: учебное пособие для вузов / Е. Ю. Тимофеева.- СПб: ИЦ «Интермедия», 2015. – 288с.

УДК 336.7

*Савельев И.О.
студент магистратуры 2 курса
Альбудаири А.Х.
студент магистратуры 2 курса
направление «Финансовый аналитик»
Московский Технологический Университет
Россия, г. Москва*

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ ANALYTICAL TOOLS FOR MANAGING THE COMPANY'S CASH FLOWS

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности планирования и управления денежными потоками организации с учетом применения аналитических средств и инструментов. Оценивается влияние оценки денежных потоков на финансовое планирование организации.

*Savelyev I.O.
Albudairi A.H.
students of a magistracy
2 course, Financial analyst direction
Moscow Technological University
Russia, Moscow*

Ключевые слова: денежные потоки, операционная деятельность, финансовое планирование, бюджетирование, дисконтирование денежных

потоков, аналитические методы финансового анализа.

Annotation. This article discusses the features of planning and managing the organization's cash flows, taking into account the use of analytical tools and tools. The impact of cash flow estimates on the organization's financial planning is assessed.

Key words: cash flows, operating activities, financial planning, budgeting, discounting of cash flows, analytical methods of financial analysis.

Денежные потоки предприятия охватывают все его подразделения и являются важным условием эффективного управления. На каждом предприятии, вне зависимости от его вида существует проблема выбора наиболее эффективного инструментария управления денежными потоками.

Формирование денежных потоков организации происходит на расчетных, валютных и иных счетах, а также в кассе предприятия, их перемещение внутри организации, поступления и выплаты составляют денежные потоки, при этом чрезвычайно важна синхронизация притоков и оттоков денежных средств, так как в ином случае может возникнуть асинхронность операционной деятельности, при которой предприятие может оказаться без необходимых для осуществления ритмичного производства денежных средств.

Управление денежными потоками осуществляются в зависимости от масштаба коммерческой организации либо бухгалтерией, либо же финансовой службой, если речь идет о крупной компании.

Цели управления денежными потоками, чаще всего, представлены:

- обеспечением финансового равновесия в процессе стратегического развития;
- сокращением потребности в заемном капитале;
- регулированием ликвидности баланса и снижении риска неплатежеспособности в текущем и будущем периодах;
- управлением оборотными активами (текущем их финансировании за счет чистого капитала, а при его дефиците — за счет заемных и привлеченных средств),
- планированием временных параметров капитальных затрат и источников их финансирования;
- прогнозированием экономического роста;
- управлением текущими издержками и их оптимизацией с точки зрения рационального использования ресурсов в производственном процессе;
- получением дополнительной прибыли, которая генерируется денежными активами³⁴.

Очевидно, что с учетом важности и значимости денежных потоков для осуществления эффективной деятельности организации необходим

34 Малыгина Е. А. Сущность и методы управления денежными потоками организации // Молодой ученый. — 2014. — №21.2. — С. 81

качественный аналитический инструментарий, позволяющий прогнозировать формирование денежных потоков, не допускать дефицита денежных средств, осуществлять их рациональное расходование.

Можно выделить целый ряд инструментов, которые позволяют эффективно управлять денежными потоками организации, но прежде всего, необходимо отметить, что вне зависимости от выбранного метода исследования в качестве информационной базы выступает бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Аналитический инструментарий управления денежными потоками позволяет проводить качественный и количественный анализ денежных потоков организации и может иметь различную направленность в зависимости от того, каков объект исследования при управлении денежными потоками. Объекты анализа управления денежными потоками представлены на рис.1.

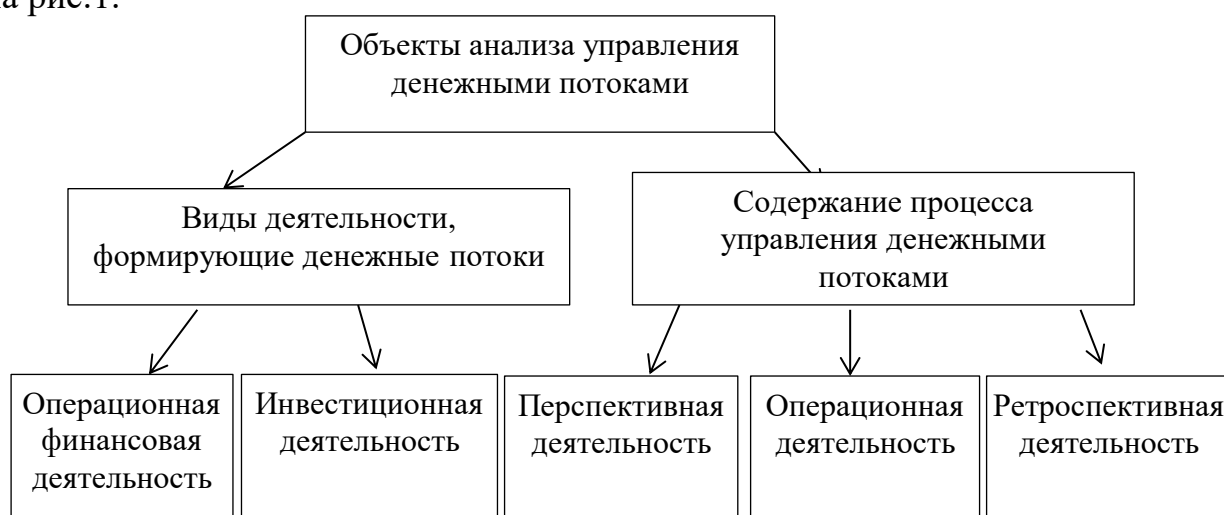


Рис.1. Объекты анализа управления денежными потоками³⁵

Таким образом, можно отметить, что при использовании аналитических методов оценивания денежных потоков необходимо учитывать источники формирования денежных потоков, а именно разделять оперативную финансовую деятельность организации и инвестиционную, так как последняя может создавать финансовые потоки асинхронные, следовательно, их учет в финансовом планировании должен основываться на реальных возможностях и оценках формирования инвестиционных потоков. Также при управлении денежными потоками с использованием аналитического инструментария необходимо учитывать значимость анализа денежных потоков, как в ретроспективе, так и в текущей операционной деятельности, так и в перспективе, так как планирование денежных потоков является основой для планирования производства, финансового

35 Ромицына Г. А. Прогнозирование денежных потоков с помощью прикладной модели [Текст] / Г. А. Ромицына // Образование и наука: современные тренды: коллективная монография / гл. ред. О. Н. Широков. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — С. 18.

планирования.

В качестве аналитического инструментария управления денежными потоками в рамках данной статьи рассмотрим практику бюджетирования, а также ретроспективную оценку денежных потоков с целью определения желаемых состояний.

Бюджетирование все более прочно входит в практику финансового планирования и финансового анализа современных предприятий. Бюджетирование по своей сути основывается на формировании ряда бюджетов, которые определяют основные направления деятельности организации: бюджета производства, бюджета затрат на оплату труда персонала, бюджета финансовых потоков, кассового плана и т.д.

Бюджет финансовых потоков составляется на основе данных, полученных как в результате анализа ретроспективной деятельности: расчета коэффициентов, выявления тенденций, к примеру, сезонных, так и в результате получения бюджетов деятельности предприятия, формирующих денежные потоки.

Важно выделить, что аналитические расчеты денежных потоков могут происходить с помощью прямых и косвенных методов.

Прямые методы предназначены для выявления общих тенденций в динамике денежных потоков, при этом акцент делается на текущей операционной деятельности, так как именно она позволяет оценить достаточность денежных потоков и сделать соответствующий прогноз на будущее.

Косвенный метод является более комфортным для финансового планирования, так как он позволяет учитывать и такие параметры деятельности организации, как амортизация, динамика резервного фонда, притоки и оттоки дебиторской и кредиторской задолженности³⁶. Именно использование косвенного метода способствует определению наиболее проблемных зон в управлении денежными потоками, так как происходит определение как избытка денежных средств в определенный момент и на определенном участке деятельности, так и их недостаток, что очевидно, положительно сказывается на управлении денежными потоками, позволяет своевременно их перенаправлять, использовать высвобождающиеся денежные средства.

Среди аналитических инструментов, позволяющих оценить перспективный денежный поток можно указать расчет чистого денежного потока, который формируется как разница между всеми денежными поступлениями в течение анализируемого периода и всеми произошедшими выплатами.

При этом необходимо производить анализ, как предыдущих денежных поступлений, так и для управления денежными потоками рассчитывать

³⁶ Кандрашина, Е.А. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.А. Кандрашина. - М.: Дашков и К, 2015. – С.122

прогнозные значения с учетом планируемых поступлений (выручки от основной деятельности, инвестиций, доходов от финансовых операций, поступления дебиторской задолженности и т.п.). Денежные выплаты также должны анализироваться как с учетом ретроспективы за предыдущий квартал, за аналогичные периоды в прошлые годы и учитывать как постоянные издержки, так и переменные, которые должны формироваться с учетом производственного плана, а также учитывать выплаты по краткосрочным и долгосрочным кредитам, выплаты кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам, иные выплаты.

Для прогнозирования денежного потока возможно использование методов дисконтирования, которые позволят учитывать инфляцию, изменяющуюся процентную ставку. Но метод дисконтирования потоков применяется преимущественно при учете чистых денежных потоков, а также денежных потоков, формируемых инвестиционным проектом.

После указанных расчетов производится последний этап прямого анализа денежных потоков – рассчитывается потребность в денежных средствах, что способствует не только оценке прогнозируемых результатов финансовой деятельности, но и определению возможного дефицита или профицита денежных средств, что должно отразиться на финансовом планировании в целом.

Большую роль среди аналитических инструментов играют коэффициенты и финансовые показатели, характеризующие управление денежными потоками. Рассмотрим наиболее часто используемые в практике финансового менеджмента.

Таблица 1. Коэффициенты, позволяющие оценить качество управления денежными потоками организации³⁷

Коэффициент	Формула	Экономический смысл
Ликвидности денежных потоков	Приток денежных средств / Отток денежных средств	Оценка платежеспособности организации. Нормативное значение превышает 1.
Коэффициент ликвидности денежных средств с учетом остатка денежных средств	(Денежные средства + приток денежных средств) / Отток денежных средств	Возможность организации денежных выплат из имеющихся на счетах и в кассе. Нормативное значение превышает 1
Коэффициент эффективности денежных потоков	Чистый денежный приток / Отток денежных средств	Оценка эффективности затрат на единицу вложений

³⁷ Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и К, 2015. – С.130

Таким образом, использование указанных коэффициентов способствует оценке эффективности проведенного планирования денежных потоков, позволяет оценить эффективность аналитического инструментария, что способствует в случае выявления значительных отклонений от нормативных значений изменению методики управления денежными потоками организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что использование аналитических инструментов для оценки и прогнозирования денежного потока организации позволяет проводить точные расчеты как ретроспективных и операционных денежных потоков, так и формировать перспективные денежные потоки. Использование метода бюджетирования способствует более точной оценке формируемых в организации потоков и оттоков денежных средств, что в совокупности с выбранным прямым или косвенным методом планирования денежных потоков позволит осуществлять управление денежными средствами с максимально возможной точностью, а применение метода дисконтирования чистых денежных потоков и инвестиционных потоков позволит оценить изменения финансового положения организации

Использованные источники:

1. Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и К, 2015. - 304 с.
2. Кандрашина, Е.А. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.А. Кандрашина. - М.: Дашков и К, 2015. - 220 с.
3. Малыгина Е. А. Сущность и методы управления денежными потоками организации // Молодой ученый. — 2014. — №21.2. — С. 81-82.
4. Ромицына Г. А. Прогнозирование денежных потоков с помощью прикладной модели [Текст] / Г. А. Ромицына // Образование и наука: современные тренды: коллективная монография / гл. ред. О. Н. Широков. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — С. 16–28.

*Савельев И.О.
студент магистратуры 2 курса
Альбудаири А.Х.
студент магистратуры 2 курса
направление «Финансовый аналитик»
Московского Технологического Университета
Россия, г. Москва*

**РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ
DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGY OF A
COMMERCIAL ENTERPRISE**

Аннотация: В условиях рыночных отношений, самостоятельности предприятия, а также ответственности за результат своей работы есть необходимость определения тенденции финансового состояния, ориентации в финансовой возможности и перспективе, оценки финансового состояния других хозяйственных субъектов. Решение этих вопросов обеспечит финансовая стратегия предприятия.

*Savelyev I.O.
Albudairi A.H.
students of a magistracy
2 course, Financial analyst direction
Moscow Technological University
Russia, Moscow*

Финансовая стратегия любого предприятия определяется стратегической целью, которая стоит перед предприятием, а также целью самого финансового менеджмента. Как известно, основная цель финансового менеджмента – это обеспечить рост благосостояния собственников, максимизировать рыночную стоимость компании. Следовательно, финансовая стратегия предприятия – это генеральный план действий по своевременному обеспечению предприятия финансовыми ресурсами (денежные средства) и по их эффективному применению с целью капитализации предприятия.

Финансовая стратегия охватывает вопросы теории, практики, формирования финансов, их планирование, обеспечение. Финансовая стратегия решает задачи, которые обеспечивают финансовую устойчивость предприятия в условиях рынка.

Annotation: In the conditions of the market relations, independence of the enterprise, and also responsibility for result of the work there is a need of definition of a tendency of a financial state, orientation for a financial opportunity and prospect, estimates of a financial condition of other economic subjects. The solution of these questions will be provided by the financial strategy of the enterprise.

The financial strategy of any enterprise is defined by a strategic objective which faces the enterprise, and also the purpose of the most financial management. It is known that the main objective of financial management is to provide growth of welfare of owners, to maximize the market value of the company. Therefore, the financial strategy of the enterprise is a master plan of actions for timely providing the enterprise with financial resources (money) and on their effective application for the purpose of capitalization of the enterprise.

Financial strategy covers questions of the theory, practice, formation of finance, their planning, providing. Financial strategy solves problems which provide financial stability of the enterprise in a market condition.

Ключевые слова: финансовая стратегия; предприятие; разработка.

Keywords: financial strategy; enterprise; development.

Финансовая стратегия любого предприятия определяется стратегической целью, которая стоит перед предприятием, а также целью самого финансового менеджмента. Как известно, основная цель финансового менеджмента – это обеспечить рост благосостояния собственников, максимизировать рыночную стоимость компании. Следовательно, финансовая стратегия предприятия – это генеральный план действий по своевременному обеспечению предприятия финансовыми ресурсами (денежные средства) и по их эффективному применению с целью капитализации предприятия.

Финансовая стратегия предприятия – это система долгосрочных целей финансовой работы предприятия, которые определяются его финансовой идеологией, и наиболее эффективными путями их достижения.

Проблема выбора финансовой стратегии работы предприятия является актуальной, т.к. необходимо принимать решения в условиях рынка. Тут главное внимание отводят оцениванию текущего состоянию субъекта хозяйственной деятельности.

Приоритетным в этом направлении исследования является обоснованный прогноз направления развития предприятия, выработка конкретной рекомендации для недопущения возможной ошибки и просчёта и констатирование фактического состояния дел. Прежде всего, необходимо определить финансовую стратегию деятельности, как рекомендацию относительно изменения финансово-хозяйственного состояния в долгосрочной перспективе на основе количественных характеристик фактического и финансово-хозяйственного состояния в текущем и последующем периоде.

Финансовая стратегия – это генеральный план действия для обеспечения предприятия денежными средствами. Она затрагивает вопрос теории, практики создания финансов, их планирование, обеспечение, решает задачу, которая обеспечивает финансовую устойчивость предприятия в условиях рынка.

Актуальность разработки финансовой стратегии предприятия определяется несколькими условиями. Важнейшее условие – это

интенсивность изменения фактора внешней финансовой среды. Высокая динамика основного макроэкономического показателя, который связан с финансовой деятельностью предприятия, темп технологического прогресса, частое колебание конъюнктуры финансового рынка, непостоянство государственной экономической политики и формы регулирования финансовой деятельностью не дают эффективно управлять финансами предприятия на базе только ранее накопленного опыта и традиционного метода финансового менеджмента.

Разработка финансовой стратегии включает несколько этапов. Изначально нужно определить, на какой срок создаётся финансовая стратегия. В зависимости от этого зависит цель финансовой стратегии, степень проработки финансового плана.

Различают финансовые стратегии: генеральная, оперативная, стратегия выполнения отдельной стратегической задачи (достижение частной стратегической цели).

Генеральная финансовая стратегия – это финансовая стратегия, которая определяет деятельность предприятия.

Оперативная финансовая стратегия – это стратегия текущего маневрирования финансовыми средствами (стратегия контролирования за расходом средств, мобилизации внутреннего резерва), которая создаётся на квартал, месяц.

Главная стратегическая цель финансов – это обеспечить предприятие необходимым и достаточным финансовым ресурсом.

Система целей финансовой стратегии может быть показана как общие стратегические задачи предприятия:



Рис. 1 – Стратегические финансовые цели предприятия.

Особое внимание при разработке финансовой стратегии уделяют таким моментам, как:

1. Выявление денежного дохода.
2. Максимальное снижение себестоимости продукции.
3. Правильное распределение и применение прибыли.
4. Определение потребности в оборотном средстве.
5. Рациональное применение капитала предприятия.

Долгосрочная финансовая стратегия описывает принцип образования и применения дохода, потребности в финансовом ресурсе и источнике его формирования. Краткосрочная финансовая стратегия создаётся в границах долгосрочной, детализируя её и описывает текущее управление финансовыми ресурсами. Долгосрочный и среднесрочный финансовый стратегический план сроком на 3 – 5 лет создаются в укрупнённом виде, а краткосрочный финансовый план сроком на 1 год создаётся с большой степенью детализации.

Следующий этап разработки финансовой стратегии – это определение цели финансовой деятельности. Финансовая стратегия функционально по отношению к корпоративной стратегии предприятия, следовательно, она должна быть включена в структуру общей стратегической цели предприятия. Как известно, главная финансовая цель – это максимизировать рыночную стоимость при минимизации риска. Такой вид цели может быть определён

как в абсолютном, так и в относительном показателе. Главная цель достигается, если у предприятия достаточно финансового ресурса, оптимальная рентабельность собственного капитала, сбалансированная структура собственного капитала и заёмного капитала. Главная финансовая цель детализируется на финансовую подцель, например:

1. Прибыль.
2. Величину собственного капитала.
3. Рентабельность собственного капитала.
4. Структуру актива.
5. Финансовый риск.

Каждая из целей должна чётко сформулирована и выражена в конкретном показателе, например:

1. Рентабельность продажи.
2. Финансовый рычаг.
3. Уровень платёжеспособности.
4. Уровень ликвидности.

Разработка финансовой стратегии подразумевает разработку не только цели, но и разработку плана действий по достижению этой цели. Руководство предприятия должно знать, как текущая ситуация соотносится со стратегической целью предприятия. Нужно регулярно проводить контроль достижения стратегической цели. Для контроля осуществления стратегии стратегическая цель разбивается на конкретную стратегическую задачу, решить которую необходимо в определённый срок. Контролирование достижения стратегической цели проводится при помощи решения тактической задачи. Установленная финансовая цель группируется по направлению, образуя финансовую политику предприятия.

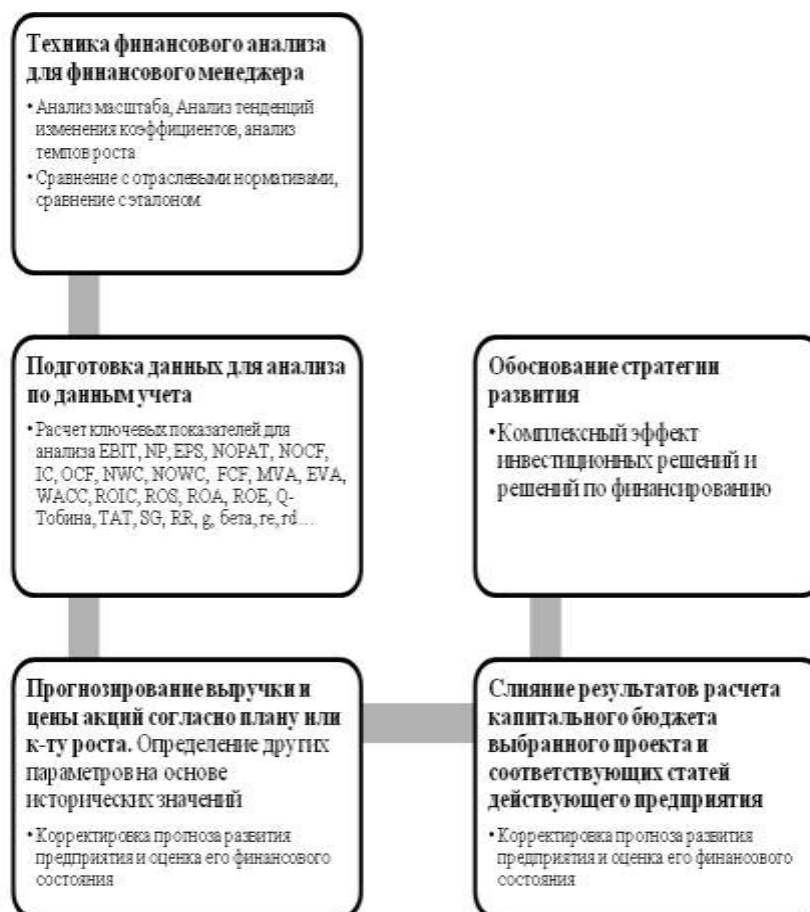


Рис. 2 – Логика расчёта по формированию финансовой стратегии.

Наличие финансовой стратегии делает предприятие более управляемым для менеджмента и прозрачным для собственников.

Грамотно созданная финансовая стратегия предприятия позволяет не только обеспечить предприятие финансовым ресурсом и оптимизировать риск, но и определить пакет стратегической цели для последующего эффективного развития предприятия.

Разработка финансовой стратегии – это часть общей стратегии экономического развития, в силу чего она должна быть согласована с целью и направлением.

Таким образом, успешная финансовая деятельность предприятия обусловлена как своевременным и правильным решением высшего менеджмента в текущей работе, так и в вопросе стратегии, которая должна разрабатываться не только на базе внутреннего условия предприятия, но и учитывая воздействие уже существующей финансовой системы.

Использованные источники:

1. Балышев В. Как разработать финансовую стратегию. / «Финансовый директор», 2007, №4.
2. Мищерина М.В. Методика и доминанты формирования финансовой стратегии предприятия. / TERRA ECONOMICUS, 2012, Т. 10, №1-3, с. 101-103.
3. Степаненко А.В. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия. / «Успехи современного естествознания», 2010, №4.

*Савельева И.Н.
студент магистратуры 2 курса
факультет ДО*

*Российский государственный социальный университет
Россия, г. Москва*

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье раскрыты возможности организации в условиях кризиса развивать и обучать персонал. Практически обоснованы методы и алгоритм внедрения процесса обучения сотрудников в условиях кризиса.

Ключевые слова: обучение, методы обучения персонала; кризис; алгоритм обучения сотрудников; антикризисный менеджмент

*Savelieva I. N.
Student
2 course faculty TO
Russian state social University
Russia, Moscow*

STAFF TRAINING IN CRISIS

Abstract. In the article the possibility of organizing in crisis to develop and train staff. Practically grounded methods and algorithm implementation of the process of training employees in crisis.

Key words: training, methods of staff training; crisis; the algorithm of training of staff; crisis management

Актуальность исследования основывается на том, что наиболее важным аспектом производства и важным источником развития экономики являются люди, их мастерство, образование, подготовка, трудовая мотивация. Обучение и развитие персонала – одна из составляющих повышающая показатели результативности и эффективности производственной деятельности любой компании. Как правило, в периоды экономических спадов развитие персонала не привлекает внимание руководителей организаций, но именно обучение и развитие работников становится условием экономического роста в условиях кризиса. Достичь повышения результатов производительности труда можно только тогда, когда работники обладают необходимыми знаниями, развитыми навыками и мотивацией ориентированной на достижение результата.

Работу организаций в условиях кризиса, внедрение антикризисного менеджмента, роль обучения в сохранении и мотивации персонала во время кризиса посвящены исследования таких авторов, как: И. К. Адизес, М. М. Максимцов, Е.А Резанович, А.С. Торгунакова и др.

Цель исследования заключается в анализе эффективности и разработки алгоритма обучения персонала организации в условиях кризиса.

Кризис - это переломный момент функционирования социально-экономической системы, который, в свою очередь, провоцирует изменения

[2, с.1041].

Доктор экономических наук, профессор М. М. Максимцов понятие кризис рассматривает так: «... отрицательная, глубокая и часто неожиданное изменение, которое несет в себе новые возможности для развития. Кризис является основой обучения экономических систем и открывает то, что в нормальной ситуации не заметно, приводит к развитию системы» [4].

Основным признаком экономического кризиса являются: ограничение платежеспособности потребителей, покупателей, партнеров. А также, уменьшается кредитование, ужесточаются условия ипотечных и лизинговых операций, растут риски отгрузки продукции без предоплаты и появляются предпосылки уменьшения покупательной способности рынка. Особенность кризиса еще и в том, что в целом замедляется деловая активность, организации вынуждены малыми ресурсами решать большие задачи; меньше средств в компаниях выделяется для обслуживания задач, решение которых не дает моментального финансового результата. Основные решения, в такой ситуаций, по мнению К. Мальцева, за счет которых снижаются расходы организации является: остановка подбора персонала, сокращение продолжительности рабочего времени, отпуска без сохранения оплаты труда, изменение системы материального стимулирования, сокращение расходов на дополнительные льготы и компенсации, сокращение персонала, минимизация расходов на обучение [3, с.102].

В такие периоды стратегически важно иметь в распоряжении компетентные, квалифицированные кадры, чем когда-либо.

Исследователь А. С. Торгунакова считает то, что кризис - это прекрасная возможность вырастить свою команду, которая «прошла вместе огонь и воду», добилась высокого уровня своих навыков, на которую в дальнейшем можно будет рассчитывать в любой новой трудной и сложной ситуации [7, с.102].

Как утверждает Юлия Калашникова, менеджер по управлению персоналом одной из ведущих промышленных компаний ПАО «ВЕРХНЕЧЕНСКИЕ НЕФТЕГАЗ»: «Экономить, несомненно, нужно, но грамотно. Текущая ситуация стимулирует к внедрению позитивных изменений - более тщательного и качественного планирования развивающих программ для персонала на основе более детального анализа и объективной оценки профессионального уровня сотрудников. Развивать нужно, ведь нехватка ресурсов может быть компенсирована эффективностью их использования, а вот недостаток возможностей не компенсируешь ничем [6].

Предоставление работникам возможности профессионального развития, по мнению И. К. Адизес является дополнительным стимулом, укрепляет их лояльность к работодателю, положительно влияет на трудовую мотивацию и дисциплину. Но это не основная его цель, а дополнительный эффект. Эти затраты являются инвестициями организации в развитие сотрудников, от которых она ожидает отдачи в виде повышения производительности, т. е. увеличения вклада каждого из них в достижение ее

цели, при чем, как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе [1].

Организацию обучения персонала рассмотрим на примере Верхнечонскнефтегаза (ВЧНГ), дочки Роснефти, Чистая прибыль компании за 9 месяцев 2016 г по РСБУ снизилась по сравнению с показателем за 9 месяцев 2015 г на 6,7% и составила 31,236 млрд. руб, а в 2015 году по сравнению к 2014 года данный показатель составил 1, 67 % [6].

Что касается персонала, то в результате указанных изменений работники ощутили на себе кризисную ситуацию. Так, на основе выборочного анонимного опроса работников ВЧНГ (50 человек различных возрастных категорий руководящего состава, средней датчанки управления и представителей производственных профессий) было установлено, что в общем виде негативное влияние на условия работы организации они оценивают следующим образом (табл. 1):

Таблица 1.

Что, на Ваш взгляд, наиболее негативно повлияло на эффективность работы организации в условиях кризиса?

№	Фактор влияния	Оценка (от 1 до 100%)
1.	значительные финансовые убытки	77%
2.	непредсказуемые изменения в структуре управления	36%
3.	трудности в эффективной организации работы персонала	55 %
4.	потеря ценных сотрудников и накопленного опыта	66%
5.	стресс	42 %
6.	нестабильность общей экономической ситуации	68 %
7.	неуверенность в будущем (отсутствие долгосрочного планирования в условиях неопределенности)	23%

В перечисленном списке негативных факторов опрошенные работники достаточно высоко оценили влияние труда в организации работы персонала и потери ценных работников (55 и 66% соответственно). Поскольку основу любой организации составляют люди, первоочередное внимание приковано именно к их нуждам, поэтому что сохранение и восстановление человеческого потенциала может спасти даже организации на грани банкротства.

Руководство ПАО «ВЕРХНЕЧЕНСКНЕФТЕГАЗ» на сегодняшний день эффективно внедряет элементы антикризисного менеджмента, так внедряются следующие направления:

- обучение базовым навыкам и знаниям, необходимым для функционирования организации даже при спаде производства;
- ротации внутри компании для удержания сотрудников и стимулирования их более эффективной работы, что предполагает дополнительное обучение существующего персонала;
- вероятно, произойдет некоторая переориентация деятельности организации, а, следовательно, будет нужно доучивать или переучивать персонал потому, что они на сегодняшний момент не знают или не умеют[6].

Проанализировав экономические показатели, мнение персонала ПАО «ВЕРХНЕЧЕНСКИНЕФТЕГАЗ», и то, что в ситуации кризиса, у персонала может открыться второе дыхание, новые идеи и возможности, новые силы и способности - структурируем алгоритм обучения персонала в условиях кризиса.

Для решения поставленного вопроса определимся с алгоритмом действий и методы работы.

Учитывая условия ограниченности времени на принятие решений, предлагаемая методика организации обучения персонала должна содержать эффективные и простые методы, которые не потребуют значительные усилия и привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Предлагается создать рабоче-учебную группу из тех рабочих, которые имеют самый большой стаж, опыт работы и умение быстро и понятно доносить информацию до подчиненных. Рабочая группа определять кого, почему и как следует учить. Выбор рабочих должно делаться на основе предыдущих положительных результатов труда и обязательной беседы с непосредственным руководителем по совпадению интересов. Лучше всего, если возглавит эту группу профессионал в области управления персоналом. Именно эти люди лучше других понимают, какие проблемы следует решить посредством обучения, и какими способами. Оптимальная численность участников группы избирается в зависимости от количества структурных подразделений - по одному ответственному на каждого.

Участники рабочей группы должны проанализировать общие вопросы и сформулировать ряд более конкретных:

- основные потребности в обучении, с точки зрения потребностей компании и видение руководства, а также самих сотрудников;
- общее количество персонала, которое необходимо обучить;
- на какие учебные группы целесообразно разделить сотрудников;
- какие категории персонала можно привлечь к выполнению обязанностей внутреннего тренера и каким образом можно их к этому подготовить;
- основные темы обучения и их количество.

Целью создания группы выступает необходимость в короткие сроки определиться с потребностями работников в обучении и приемлемыми способами его организации. Избранные работники также выступать в роли наставников и тренеров, или иметь полномочия избирать таких среди других кандидатов.

Обязательно нужно определиться с точками контроля работы группы и возможностью и целесообразностью привлечения в процесс внешних экспертов и тренеров для консультаций. Это могут быть определены временные промежутки обсуждением достигнутых результатов, или показатели решения проблемных вопросов (вопрос решен или нет, сколько еще нужно времени и усилий на его преодоление и т.д.)\

Что касается методов обучения персонала в сложных условиях, то

предлагается отказаться от подготовки и изучения научных текстов лекций или других видов обучения, которые нуждаются в дополнительной времени на их поиск и отбор. Актуальным будет проведение экспресс-конференций и обсуждений в режиме онлайн, применение методики «мозговых штурмов», когда все участники с соблюдением регламента смогут высказать свою точку зрения или поделиться опытом с другими. Однако руководитель такого обсуждения должно четко следить за тем, чтобы участники высказывались сугубо по теме. Такая методика будет уместна в ситуациях, когда персонал вообще не владеет навыками работы на новой должности и требует помощи и советы коллег, или возникает спорный вопрос.

Кроме этого нужно предоставить персоналу возможность создания персональных электронных баз передачи собственного опыта и знаний в виде краткого описания изобретенного нововведения в работе, или припомненных способа работы, применялся ранее. При наличии профессионалов в сфере обучения персонала, можно предложить работу в форме смоделированных ситуаций, то есть проведение деловых игр или решения кейсов, которые будут привязаны к проблемным вопросам собственной организации, а не абстрактных моделей, обычно применяются на тренингах. Цель такого обучения - в безопасных условиях разбудить, сформировать и развить личностный потенциал, умение и навыки работников таким образом и в такой степени, чтобы они могли реализовывать свои ресурсы, свои креативные возможности на практике [2,с.1042].

К обучению на подготовительных профессиональных спецкурсах персонал можно привлекать в случаях, когда работнику реально не хватает знаний и умений по выбранному профилю работы, а получить нужные знания из другого источника не представляется возможным. В таком случае нужно выбрать не самые дешевые, а реально эффективные курсы. Лучше всего, если такое обучение будет проводиться в форме двухдневных тренингов, содержать блоки теоретического и практического обучения и будут направлены на решение, как узких специфических вопросов, так и широкого профессионального спектра.

По результатам обучения руководством организации необходимо проводить постоянный мониторинг его эффективности в виде экспресс - опросов работников, а также их сотрудников и непосредственных руководителей. Кроме этого выполняется общая оценка результативности работы организации, удовлетворенности клиентов уровнем обслуживания и персоналом в целом.

В общем виде предложена схема алгоритма действий, по организации обучения персонала, приведена на рис. 1.

Применение представленной схемы позволит получить ряд преимуществ:

- сотрудники учатся именно тем профессиональным навыкам, которые необходимы на компании, - учитывают его специфику;

- теоретические знания и практические навыки передают проверенные "источники" - профессионалы, доказали свою квалификацию и успеваемость

- после обучения работники сразу же применяют полученные знания на практике, а руководитель может быстро оценить качество обучения сотрудника и вовремя скорректировать этот процесс.

По результатам проведенной работы работники рабочей группы могут возглавить внутренний отдел по обучению и переобучению персонала, который обязательно должен функционировать в любой современной организации.



Рисунок 1. Схема организации обучения персонала в условиях кризиса

Не следует также забывать о мотивационной составляющей привлечения персонала к обучению и переобучения, особенно в указанных кризисных условиях работы. Для различных категорий персонала могут использоваться различные способы мотивации - дополнительные премии, продвижение по службе, повышение авторитета и всеобщего уважения среди сотрудников, предоставление самостоятельности в выполнении сложных

задач и т.д. (табл. 2).

Таблица 2

Способы мотивации по категориям работников [3; 5]

Ранг	Служащие	Специалисты	Руководящий персонал
1	Дополнительное премирование	Продвижение по службе	Дополнительное премирование
2	Продвижение по службе	Дополнительное премирование	Продвижение по службе
3	Самостоятельность	Ответственные задания	Уважение, приобретение авторитета
4	Уважение, приобретение авторитета	Получение новой квалификации	Гордость за возглавляемую должность
5	Безопасность труда	Проявление самостоятельности	Ответственные задания

Хотя перечисленные способы являются достаточно простыми и распространенными в повседневной практике, но именно такая простая система должна сработать лучше.

Еще один вопрос, на который следует обратить внимание, руководителям организаций при формировании организации эффективного обучения персонала в условиях кризисных ситуаций – это необходимость психологической адаптации работников к новым условиям и наличие высокого уровня стресса.

Заключение.

Таким образом, в результате проведенного исследования было получены следующие результаты:

1. Установлено, что организация, в результате кризисных ситуаций, сталкиваются с уменьшением прибыли, тяжелым финансовым положением, с организацией работы с персоналом. Основной проблемой в кадровой сфере появилась потеря ценных специалистов и больших объемов накопленного опыта, разрыв сложившихся структурных единиц, хаотичная передача полномочий, стресс и сверхурочные нагрузки.

2. Рассмотрены возможности решения определенных проблем через организацию ускоренного обучения персонала на основе простых и действенных методов, не требующих значительных затрат финансов и времени.

3. Предложено создать рабочую группу из имеющихся специалистов, которая будет заниматься выбором метода и непосредственным проведением обучения, к которому целесообразно включить: экспресс-конференции и экспресс-курсы, создание электронных персональных баз данных, обмен опытом с партнерами, моделирования производственных ситуаций.

4. Обозначено, что только комплексная, планомерная работа над существующими проблемами, своевременное применения предложенных методов обучения и элементов эффективной мотивации труда, а также средств психологической поддержки работников позволит действительно

восстановить работу в кризисный период и заложить основы дальнейшего стабилизационной и возобновляемой политики.

Использованные источники:

1. Адизес И. К. Управление в эпоху кризиса. Как сохранить ключевых людей и компанию. [Электронный ресурс] / И. К. Адизес — «Манн, Иванов и Фербер», 2015// URL: <http://fictionbook.ru/static/trials/10/35/90/10359035.a4.pdf>
2. Резанович Е.А., Горшенин В.П. Обучение персонала как средство преодоления экономического кризиса на предприятии // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12-5. – С. 1041-1045.
3. Мальцев К. Ценный кадр: Как построить эффективную систему обучения в компании / К. Мальцев — «Альпина Диджитал», 2015- 314 с.
4. Максимцов М. М. Особенности управления персоналом малого предприятия. [Электронный ресурс]. URL: http://www.elitarium.ru/upravlenije_personalom_malogo_predprijatija/
5. Репин В. В. Сокращение численности персонала в условиях кризиса: формула или модель [Электронный ресурс]. URL: http://www.finexpert.ru/view/sokrashchenie_chislennosti_personala_v_usloviyakh_krizisa_formula_ili_model/883
6. Сайт ПАО «ВЕРХНЕЧЕНСКНЕФТЕГАЗ» https://vcng.rosneft.ru/about/Glance/OperationalStructure/Dobicha_i_razrabotka/Vostochnaja_Sibir/vcng/
7. Торгунакова А.С. Актуальность корпоративного обучения в современной организации // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/09/5739>

УДК 005.95/96

*Савельева И.Н.
студент магистратуры 2 курса
факультет ДО
Российский государственный социальный университет
Россия, г. Москва*

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В СИТУАЦИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. Статья посвящена разработке модели формирования корпоративной антикризисной кадровой политики, учитывающей вероятность разного восприятия кризисной ситуации в организации, как со стороны отдельных работников, так и со стороны различных подразделений.

Ключевые слова: кадровая политика организации, антикризисное управление, корпоративное управление, компетенции.

Savelieva I. N.
Student
2 course faculty TO
Russian state social University
Russia, Moscow

PERSONNEL POLICY AS A TOOL OF MANAGEMENT IN CRISIS SITUATIONS

Abstract. The article is devoted to the development of the model of formation of anti-crisis corporate personnel policy that takes into account the likelihood of different perceptions of the crisis situation in the organization, both on the part of individual employees and different departments.

Key words: personnel policy of the organization, crisis management, corporate governance, competence.

Актуальность темы исследования. Кризис является неотъемлемым этапом развития всех социально - экономической систем, а в условиях рыночной экономики всегда существует вероятность его возникновения. В последние годы в социально-экономической сфере России все чаще возникают признаки кризиса, а его последствия становятся более глубокими и охватывают все уровни, от национального до корпоративного. Учитывая то, что важнейшим ресурсом, который формирует конкурентные преимущества предприятия, являются человеческие ресурсы, значение приобретает формирование антикризисной кадровой политики на локальном уровне (корпоративной кадровой политики).

Исследованию проблем кадровой политики посвящены работы ведущих ученых. Довольно разработанной на сегодня и теория антикризисного управления, в частности этой проблематике посвящены исследования Н.А. Горелова, Е. А Кондратьевой, Г. И. Шепеленко, Т. В. Юрьевой.

Целью статьи является анализ и разработка концептуальных основ формирования антикризисной кадровой политики на предприятии.

Теория антикризисного управления рассматривает кризис как крайнее обострение противоречий развития, переломный момент в процессах изменений, несогласованность различных подсистем. Любая кризисная ситуация характеризуется тремя основными моментами [1, с. 91]: 1) наличием угроз для реализации важнейших целей хозяйствующего субъекта; 2) дефицитом времени для принятия решений по урегулированию кризиса; 3) давлением окружающих лиц, принимающих решения.

Указанные процессы могут охватывать разные уровни - от уровня мировой экономики до уровня отдельной организации, ее подразделений и отдельных подсистем (финансовой, производственной, информационной, кадровой). На уровне организации кризис рассматривается как ситуация, угрожающая ее целям, конкурентоспособности, жизнеспособности и существованию [5, с. 37].

При этом следует отметить, что кризис организации может быть связан

как с кризисными явлениями в системах высшего уровня (область, регион, национальная экономика, мировая экономика), так и быть только внутренним и нести за собой как отрицательные, так и положительные последствия для предприятия. И в первом и во втором случае возникает необходимость антикризисного управления и применения антикризисных инструментов управления, стандартных для всей организации или отдельных подразделений. Одним из таких инструментов является антикризисная кадровая политика, которая направляется на реализацию таких функций, как: превентивная, регулирующая, восстанавливающая, стабилизирующая.

Исследователь Е.А. Кондратьева считает, что антикризисная кадровая политика должна формироваться в организации не тогда, когда уже остро ощущаются признаки кризиса, а разрабатываться в период возникновения организации и постоянно находиться в арсенале менеджмента. Это объясняется тем, что даже на стадии роста в организации могут возникать различные кадровые проблемы (дефицит кадров определенной профессионально-квалификационной группы, недостаточный уровень квалификации, отсутствие необходимых компетенций, низкая эффективность действующей системы стимулирования и т. д.), которые невозможно решить без данного инструмента. Кроме того, актуальность разработки антикризисной кадровой политики в организации обусловлено тем, что без кадрового обеспечения квалифицированным и мотивированным персоналом, ее функционирование не представляется возможным, а в условиях кризиса роль персонала возрастает в несколько раз, и все антикризисные преобразования неразрывно связаны с работниками организации (лояльностью персонала, его активностью, компетентностью, гибкостью). Таким образом, успешность выхода предприятия из кризиса определяется качеством корпоративной кадровой политики и ее антикризисной направленности, то есть именно за счет отдельных составляющих кадровой политики на предприятии формируется управленческая команда, лояльность персонала и его причастность к предприятию и тому подобное.

По мнению Г. И. Шепеленко основными целями антикризисной кадровой политики являются: предупреждение и снижение рисков возникновения кризисной ситуации; снижение негативных последствий кризисной ситуации, быстрая их ликвидация[4, с.24-25].

Исследователь О. А. Доронина считает, что основные задачи кадровой политики по привлечению, развитию, мотивированию персонала в условиях кризиса должны быть дополнены:

- формированием команды "антикризисных" менеджеров;
- сохранением ядра кадрового потенциала, то есть более ценных сотрудников;
- реструктуризацией кадрового потенциала;
- проведением организационно-кадрового аудита;
- снижением социально-психологической напряженности в

коллективе;

- планированием мероприятий по недопущению паники персонала, внедрением программ антистрессовой подготовки персонала;
- мобилизацией персонала на решение антикризисных задач;
- корректировкой режимов и продолжительности работы;
- пересмотром системы стимулирования и мотивации персонала;
- сохранением положительного имиджа компании работодателя на рынке, в частности благодаря обеспечению социальной защиты уволенных работников [2, с.31].

По мнению исследователей [2;4;5] кадровая политика при необходимости в условиях кризиса также может быть направлена на привлечение ценных сотрудников, уволенных из других организаций. Кроме того, следует отметить, что в условиях кризиса возрастает роль эффективных коммуникаций, поэтому в пределах антикризисной кадровой политики необходимо обеспечить тщательное и оперативное информирование персонала об изменениях, происходящих в организации. Обобщая вышеизложенное, антикризисную корпоративную кадровую политику можно рассматривать как систему научно обоснованных целей, задач, принципов, методов, правил и норм, определяющих содержание и формы управления персоналом и кадровой работы в условиях кризиса.

Проведя анализ теоретических и практических аспектов кадровой политики, а так же с целью предоставления системности процессам управления персоналом на предприятии в условиях возникновения кризисной ситуации предлагается концептуальная схема формирования антикризисной корпоративной кадровой политики, включающей четыре основные модули (рис. 1). На рисунке 1 показано, что первый модуль в предложенной схеме является диагностическим и предусматривает оценку персонала предприятия, оценку кризисной ситуации или вероятность ее возникновения и оценку угроз, которые испытывает предприятий.

В системе антикризисного кадровой политики важное место отводится оценке компетентности персонала, которую специалисты предлагают осуществлять в четыре этапа [2, с. 240]:

1. Формирование перечня компетенций, подлежащих оценке. Этот этап может предусматривать, в частности, набор корпоративных, профессиональных и поведенческих компетенций, что формируется с учетом индивидуальных особенностей предприятия, и обязательно скорректирован в соответствии с целями его развития.

2. Установление весомости коэффициентов компетенций в общей ее оценке, характеризующие степень важности каждой из них для эффективного выполнения задачи и достижения целей предприятия. Весомость каждой компетенции, как правило, определяется экспертным путем.

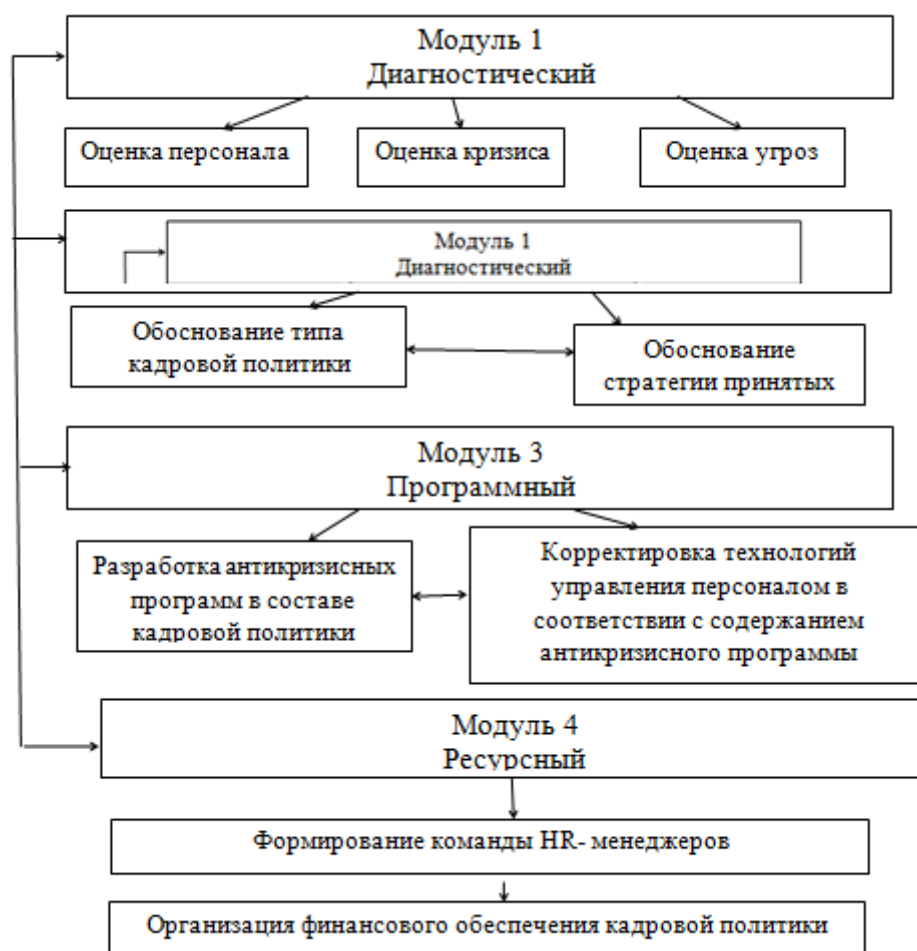


Рисунок 1. Концептуальная схема формирования антикризисной корпоративной кадровой политики

3. Установление количественного уровня проявления по каждой компетенции и их балльная оценка. В научной литературе чаще всего предлагается для каждой компетенции выделять четыре уровня [4]:

- нулевой, либо отрицательный, уровень, когда работник понимает необходимость определенных компетенций, пытается их проявить, но не всегда это получается;

- первый, или базовый уровень (уровень развития) фиксируется, когда компетенция нормально развита, а работник проявляет необходимые для выполнения задач качества;

- второй, или сильный уровень (уровень опыта), обычно дополняет базовый, компетенция может проявляться в сложных условиях, при решении особо ответственных задач;

- третий уровень, или уровень мастерства, наблюдается, когда работник может задавать нормы поведения для коллектива, помогает проявлять необходимые навыки, когда другие его члены также начинают проявлять данную компетенцию.

Комплексная оценка компетентности работника определяется с учетом весомости компетенции и уровня ее проявления у определенного работника предприятия. Указанная оценка влияет на формирование отдельных составляющих кадровой политики.

Исследователи [3; 4] считают, что одной из составляющих антикризисной корпоративной политики является профессиональная готовность коллектива к антикризисным мерам. Однако при этом следует акцентировать внимание на следующих вопросах: качественный отбор и расстановка кадров; создание условий для повышения квалификации работников; формирование механизмов, поддерживающих процессы обучения; обеспечение профессиональной адаптации новых работников; оценка кандидатов на вакантную должность; периодическая оценка кадров; планирование деловой карьеры и служебно-профессионального продвижения; работа с кадровым резервом.

На основе диагностического модуля целесообразно реализовывать организационный этап. Модуль II включает обоснование типа кадровой политики и стратегию принятия управленческих решений в сфере кадровой политики. Данные два блока взаимосвязаны, поскольку каждый тип кадровой политики использует определенные управленческие стратегии. И наоборот, выбранный руководством предприятия подход (стиль) принятия решений формализуется в определенном типе корпоративной кадровой политики (например, активной или пассивной).

По мнению Е. А. Кондратьева в системе антикризисной кадровой политики среди существующих современных технологий управления преимущество должно отдаваться ситуативному управлению и управлению по отклонениям [3, с.39-40].

Ситуативное управление является дополнением стратегического и перспективного управления, характеризуется принятием управленческих решений в соответствии с ситуацией, сложившейся на предприятии. Такой способ принятия решений является крайне уместным в ситуации, когда ущерб для времени на принятие решения или соблюдения прежних сценариев поведения может привести к росту потерь от кризиса и его углубление.

Эффект управления по отклонениям проявляется в концентрации времени на важных направлениях в области управления, фильтрации и распределении информации для принятия управленческих решений, повышении их обоснованности и сокращении количества, росте производительности труда и взаимодействия функциональных подразделений [4, с. 158].

В третьем модуле, происходит разработка отдельных антикризисных программ и корректировки технологий управления персоналом. Программирование антикризисной кадровой политики должно происходить с учетом фазы кризиса, в котором находится предприятие или его кадровая подсистема. В соответствии с этим кадровые программы (составляющие

кадровой политики) по характеру могут быть предупредительные, реструктуризационные, реинжиниринговые и санационные [2].

Не менее важным является четвертый модуль концептуальной схемы формирования антикризисной корпоративной кадровой политики - ресурсный, целью которого является обеспечение кадрового, нормативного и финансового базиса реализации указанной политики. Очевидно, что отсутствие или недостаток одной из ресурсных составляющих сведет к минимуму эффективность реализации предыдущих модулей.

При разработке и реализации антикризисной корпоративной кадровой политики значение приобретает создание условий по обеспечению ее эффективности. По мнению ученых Н.А. Горелова и Т.В. Юрьевой, на эффективность антикризисных мер влияют следующие факторы [5, с. 83]:

- содействие развитию индивидуальных склонностей и способностей работников с учетом изменения деятельности и интересов производства и индивидуальных целей;

- проявлением внимания индивидуально психологическим возможностям работника (гибкость, интеллект, сила воли, творческий потенциал, способность к риску, инициативность) ;

- принятие во внимание психоэмоциональных качеств работников (темперамент, характер, ценностные ориентации, мотивы, убеждения, мировоззрение) создание условий жизни и работы индивидов и социальных групп; обеспечение гарантий занятости в случае профессионального выполнения задач, равных возможностей для занятости.

Считаю, что в кризисных условиях в кадровой политике целесообразно включать следующие специфические направления кадровой работы, ориентированные на инновационное развитие[1]:

- командная организация деятельности персонала;
- создание инновационного климата, основанного на доверии и направленное на развитие инновационной деятельности;
- формирование системы эффективного генерирования инновационных идей и механизма аккумуляции творческих идей и предложений;
- развитие внутрифирменного инновационного предпринимательства;
- развитие инновационных коммуникаций; непрерывное организационное обучение персонала.

Как известно, одним из признаков кризисной ситуации является дефицит средств, в том числе и на персонал, поэтому антикризисная кадровая политика должна предусматривать особые режимы в отношении бюджетирования затрат на персонал в зависимости от финансового состояния предприятия и его бюджетных ограничений (рис. 1, модуль IV). При этом, важно понимать, что в условиях экономики знаний расходы на персонал рассматриваются как инвестиции.

Заключение. При формировании антикризисной кадровой политики и внедрении ее на предприятии важно осознавать, что кризисная ситуация может иметь и положительные последствия и результаты, а качество

кадровой политики существенно влияет на вероятность их получения. Так, на этапе выхода из кризиса предприятие должно получить новые знания, которые помогут реализовать стратегические цели в будущем. Итак, на перспективу предприятие получит не только усовершенствованную кадровую политику, но и будет готово к предупреждению кризисных явлений в сфере труда, оперативного и "безболезненного" их преодоления.

Использованные источники:

1. Антикризисное управление человеческими ресурсами / Под ред. Н.А. Горелова. — СПб., 2010. — 432 с.
2. Доронина, О.А. Антикризисная кадровая политика в системе управления организацией [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.apriori-nauka.ru/uploads/files/DORONINA-K10.pdf>.
3. Кондратьева Е.А. Содержание, задачи и методики формирования кадровой политики предприятия // Социально-экономические явления и процессы. — 2014. — №7. — С. 38-44.
4. Шепеленко, Г. И. Антикризисное управление производством и персоналом : учебное пособие для экономических специальностей вузов / Г. И. Шепеленко . — 2-е изд., доп. и перераб . — Ростов-на-Дону : МарТ : Феникс, 2010 . — 256 с.
5. Юрьева Т.В. Конкурентная политика организации в условиях кризиса / Т.В. Юрьева, А.А. Волжанин, Чжан Цин. — М., 2010. — 144 с.

УКД 2964

*Савенко Е.С.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет»
научный руководитель: Нуретдинова Ю.В.
Россия, г. Ульяновск*

*Savenko, E. S. ,3rd year student
Of the "Ulyanovsk state University"
Scientific supervisor: Yu. V. Nuretdinova
Russia, Ulyanovsk*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

***Аннотация:** В данной статье рассмотрены проблемы развития малого бизнеса в Российской Федерации. Проанализированы основные причины, препятствующие успешному развитию бизнеса в России. На основе проведенного мониторинга проблем развития бизнеса, предлагаются пути и способы решения проблем, касающихся предпринимательства, на примере поддержки малого бизнеса в зарубежных странах, в частности в США.*

***Annotation:** This article deals with the problems of development of small*

business in the Russian Federation. Analyzed the main obstacles to the successful development of business in Russia. Based on the monitoring of the development of business, the ways and methods of solving problems related to entrepreneurship, for example, support of small business in foreign countries, in particular in the United States.

Ключевые слова: *малый бизнес, предпринимательство, проблемы развития, процентная ставка, конкуренция.*

Keywords: *small business, entrepreneurship, development problems, interest rate, competition.*

Предпринимательство, без сомнения, занимает одно из главных мест в современном обществе. Ведь именно предприниматель является опорой и гарантом стабильности и устойчивого развития как государства, так и гражданского общества и его граждан. Бизнес повышает эффективность экономики, способствуют пополнению доходной части государственного бюджета и созданию новых рабочих мест. Он, как ничто другое, способствует использованию достижений науки и техники для удовлетворения повседневных нужд человека. Бизнес, вне сомнений, выполняет огромную социальную роль.

Но с другой стороны современный бизнес требует от предпринимателей повышенного контроля над своим бизнесом, энергичной активности, поиска новых путей развития, внедрение инновационных технологий. На кону ваша репутация, существование вашего бизнеса, благополучие вашей семьи, ваши цели и амбиции. Конкуренция усиливается, и побеждать с каждым разом становится все труднее.

И казалось бы, в такой сложной экономической ситуации как в России сейчас, государство должно все больше внимания уделять поддержке развития малого бизнеса. Но с каждым годом открыть в России свое дело предпринимателям становится все труднее и труднее. Успешному развитию малого бизнеса препятствует множество проблем.

Одной из главных причин являются налоги, которые имеют тенденцию повышаться ежегодно! Причем, эти налоги приходится платить дважды - как индивидуальный предприниматель и как обычный работающий человек. Бизнес задыхается от налогов, поднятых в начале 2013 года правительством.

Следующей, но немало важной проблемой, является проблема финансирования малого предпринимательства. Иногда собственного стартового капитала недостаточно, чтобы открыть дело, а получение заемных средств в виде кредитов часто затруднено из-за жестких условий коммерческих банков.

Высокие процентные ставки, отсутствие льготных кредитов, безусловно, препятствуют развитию малого бизнеса. Финансирование было и остается наиболее уязвимой проблемой малого предпринимательства. Ощутимой государственной материальной помощи предприятия не получают, поэтому развитие сети малого предпринимательства не оказывает

решающего влияния на формирование товарных рынков.

Другая причина – ежегодное повышение аренды места, где работает индивидуальный предприниматель, или вовсе отсутствие производственных помещений. А так же ежеквартальное повышение стоимости продукции, в совокупности с нехваткой оборудования, низкой квалификацией персонала, недостаточной правовой защищенностью деятельности предприятия, все эти факторы вместе взятые становятся губительными для российского малого бизнеса.

В России созданы условия, когда не выгодно производить и вообще некомфортно заниматься бизнесом. Отсюда и возникают выше перечисленные проблемы. Так получилось, что в нашей стране с сырьевой экономикой, в принципе, граждане не заняты и не нужны никому. Если посмотреть на опыт зарубежных стран, Европы, то малый бизнес в принципе и в основном призван и решает, в первую очередь, проблему занятости.

Например, малый бизнес в США - это огромное пространство, 60% всех рабочих мест. Сюда включаются предприятия самой различной направленности – от сетей быстрого питания, кафе и ресторанов, до высокотехнологичных небольших фирм. Роль государства в развитии малого бизнеса обусловлена необходимостью выявления новейших тенденций, форм и методов финансово-экономической, нормативно-правовой защиты интересов малых предприятий, играющих одну из ключевых ролей в создании рабочих мест, разработке и внедрении новых технологий, в выполнении государственных заказов.

Так же одной из главной движущей силы американского рынка является конкуренция. Именно благодаря здоровой конкуренции постоянно повышается качество сервиса в любом бизнесе и сдерживается рост цен. Именно благодаря разумной конкуренции у потребителя всегда есть выбор тех или иных товаров или услуг, которые максимально удовлетворят их потребностям. В России же, напротив, уровень конкуренции продолжает падать уже третий год подряд, тем самым мешая развитию российского рынка.

Подводя итог, можно сказать, что российское государство в той или иной степени создает невыносимые условия для бизнесменов и тем самым мешает развитию малого бизнеса.

Но, можно предложить следующие пути решений проблем, касающихся развития малого бизнеса. В частности:

- нужно оказывать помощь в становлении нового поколения предпринимателей, и создать возможности для решения проблем развития малого бизнеса;
- расширение программ поддержки малого бизнеса;
- создать благоприятные условия и возможности предпринимателям для получения заемных средств в банке;
- снижение процентных ставок по кредитам для малого бизнеса.

За счет реализации предложенных путей решений данной проблемы, экономика России значительно укрепится за счет малого предпринимательства и все затраты на реализацию программ окупятся за счет налоговых поступлений в федеральный бюджет.

Использованные источники:

1. Шулятьева, Н.А. Малый бизнес в условиях рынка / Ж. «Деньги и кредит» - 2014 г. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://econf.rae.ru/pdf/2013/01/2015.pdf>. Дата обращения: 15.05.2017.
2. Иохин В.Я. Экономическая теория: введение в рынок и микроэкономический анализ - Учебник, М.: Пресса, 2008. 318 с.
3. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса. Учебник. – М.: РДЛ, 2005. 447 с.

УДК 502:37.03

Садуллаев А.М.
ассистент

кафедра Экологии и почвоведения
Каракалпакский государственный университет им. Бердаха
Республика Каракалпакстан, г. Нукус

**ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОСВЕЩЕНИЕ КАК ОСНОВА
ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ОБРАЗОВАНИЯ**

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы экологического просвещения, которая является основным методом распространения и пропаганды экологических знаний, информации, о состоянии окружающей среды, природных ресурсов и экологической безопасности.

Ключевые слова: *экологическая безопасность, устойчивая развития, экологическая культура и образования.*

Sadullaev A.M.
Assistant of the Department of Ecology and Soil Science
Karakalpak State University named after Berdakh
Nukus, Republic of Karakalpakstan

**ENVIRONMENTAL EDUCATION AS A BASIS OF
ENVIRONMENTAL CULTURE AND EDUCATION**

Annotation

The article deals with environmental education, which is the main method of dissemination and promotion of environmental knowledge, information, the state of the environment, natural resources and environmental safety.

Keywords: *ecological safety, sustainable development, ecological culture and education*

Одной из основных причин ухудшения экологической ситуации в стране и истощения ее природных ресурсов является низкий уровень экологической культуры общества, формирование которой признано приоритетным направлением деятельности государства в экологической

сфере, важнейшим фактором обеспечения экологической безопасности, устойчивого развития страны.

Низкий уровень экологической культуры объясняет нравственные пороки общества: потребительское отношение человека к природе, чрезмерное техногенное воздействие на природу, которые привели к резкому падению ее восстановительного потенциала, к росту числа зон экологического бедствия.

Политическая недалёковидность в решении экологических проблем дорогого стоит – здоровья населения. Поэтому формирование в обществе экологической культуры, как осознанной личностью и обществом необходимости ответственного отношения к природе и окружающей среде, к собственному здоровью и здоровью других людей, является наиболее актуальной проблемой современности.

Экологическая культура как решающий фактор в гармонизации отношений общества и природы становится в настоящее время всё более актуальной. И первостепенную роль в этом процессе играют экологическое образование и воспитание. Целью такого образования и воспитания является целенаправленное формирование у каждого человека на всех этапах его жизни глубоких и прочных экологических знаний, целостных представлений о биосфере, роли природы в жизни общества и человека, осознание экологической ситуации, необходимости и значимости её охраны и рационального использования ресурсов, воспитания личной ответственности за состояние окружающей среды.

Такое образование должно также содействовать осознанию человечеством экономической, политической и экологической взаимозависимости современного мира с тем, чтобы повысить чувство ответственности населения всех стран, что может стать предпосылкой для решения серьёзных проблем окружающей среды на глобальном уровне.

Каждый член общества имеет право на достоверную информацию о состоянии окружающей среды, которое осуществляется через экологическое просвещение, через средства массовой информации, музеи, библиотеки, лектории и иные объекты информационного экологообразовательного пространства.

Средства массовой информации осуществляют распространение и пропаганду экологических знаний, информации, включая рекламу, о состоянии окружающей среды, природных ресурсов и экологической безопасности посредством выпуска специализированных радио- и телепрограмм, печатных изданий экологического характера, а также экологизированных программ и передач.

Ресурсные центры являются центрами экологической культуры. В этих целях публичные и научные библиотеки комплектуют экологические структуры, формируют банки данных о состоянии окружающей среды и здоровья населения.

Особо охраняемые природные территории (государственные

природные заповедники, биосферные резерваты, национальные парки и др.) как объекты общенационального культурно-исторического достояния народов осуществляют эколого-просветительскую деятельность. В этих целях осуществляется:

-организация постоянно действующей системы экологической пропаганды и природоохранного просвещения на базе природных заповедников и национальных парков, создание в них соответствующих структурных подразделений, информационно-просветительских центров и музеев природы;

-разработка и реализация эколого-просветительских программ и проектов с учетом природных особенностей и экологической обстановки в регионе, местных традиций и задач, стоящих перед конкретной особо охраняемой природной территорией; создание условий для проведения летних экологических практикумов, в первую очередь для учащихся школ, профессиональной стажировки педагогов и студентов; развитие экологического туризма как эффективной формы экологического просвещения.

Совершенствование методических и организационных основ музейного и библиотечного дела в сфере охраны природы и экологических принципов рационального природопользования, организация банков данных для массового потребителя экологической информации, проведение республиканских и региональных конкурсов для работников заповедников, музеев и библиотек на лучшую экспозицию и организацию эколого-просветительской работы с населением, в том числе со школьниками и студентами, а также для освещающих экологические проблемы журналистов на лучшую публикацию, теле- и радиопередачу.

Таким образом, экологическое просвещение является основным методом распространения и пропаганды экологических знаний, информации, о состоянии окружающей среды, природных ресурсов и экологической безопасности.

Использованные источники:

1. Андреев М.Д. Экологическое воспитание и просвещение как эмоционально-ценностное отношение к природе // *Фундаментальные исследования*. – 2009. – № 7. – С. 76-78;
2. Аюбова И. Х. Некоторые вопросы экологического образования в Узбекистане // *Молодой ученый*. — 2012. — №2. — С. 246-249.
3. Захлебный А.Н., Дзятковская Е.Н. /Новые перспективы развития школьного экологического образования // *Современные наукоемкие технологии*. 2005. № 10. С.19.
4. Захлебный А. Н., Дзятковская Е. Н., Грачев В. А. / Концепция общего экологического образования в интересах общего устойчивого развития // Вопросы современной науки и практики . 2012. № С39. С. 55-59.
5. Моисеев Н.Н. / Экологическое образование и экологизация образования // *Экология и жизнь*. 2010. №8. С. 4-6.

6. Мухоматдинова Л.А. /Экологическое образование как основа воспитания экологической культуры человека//Природоохранное сотрудничество: Россия, Монголия, Китай. 2010.№ 1. С.187-189.

7. Парахонский А.П. / Роль образования в формировании экологической культуры // Успехи современного естествознания. 2005. № 2. С. 46-47.

УДК 334

Садыкова Э.А.

магистрант 1 курса

экономический факультет

Набережночелнинский институт (филиал)

Казанский Федеральный Университет

Российская Федерация, г. Набережные Челны

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: На сегодняшний день, государственно-частное партнерство (ГЧП) активно используется за рубежом как альтернативный механизм финансирования стратегически важных отраслей, находящихся в ведомости государства. Реализация инфраструктурных проектов в форме государственно-частного партнерства имеет долгую историю, однако до настоящего времени отсутствовала однозначная трактовка этого понятия и классификация его видов. Результатом изучения стала классификация форм государственно-частного партнерства, которая может быть полезной при выполнении исследований, направленных на повышение эффективности государственных вложений.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), инфраструктурные проекты, формы и модели ГЧП, направления реализации проектов ГЧП, инструменты ГЧП.

Sadykova E. A.

1st year master's degree student of economic faculty of the Naberezhnye

Chelny Institute (branch) of Kazan Federal University

Naberezhnye Chelny, Russian Federation

FORMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN INFRASTRUCTURE PROJECTS

Abstract: today, public-private partnership (PPP) is widely used abroad as an alternative funding mechanism for strategic industries that are in the payroll of the state. The implementation of infrastructure projects in the form of public-private partnership has a long history, to date, however, absent unambiguous interpretation of this concept and classification of its types. The result of the study was to classify forms of public-private partnerships, which can be useful when performing studies aimed at improving the efficiency of public investment.

Key words: public-private partnership (PPP) infrastructure projects, forms and model of PPP direction PPP projects, the PPP instruments.

1. Подходы к определению государственно-частного партнерства

Численность стран, где в разных формах развивается партнерство государства и частного сектора, постоянно возрастает. Во многих государствах Европы, Азии, Латинской Америки был осуществлен ряд мероприятий по поддержке механизмов такого партнерства. Это было вызвано, с одной стороны, ростом требований к общественным услугам и инфраструктуре, а с другой – ограниченностью государственных бюджетов.

Термин государственно-частное партнерство – перевод с английского распространенного в мире понятия *public-private partnership* (*public* – государство, *private* – частный, *partnership* – партнерство). При этом «государство» выступает обобщающим субъектом общественной власти, под «*public*» понимается множество взаимосвязанных общественных институтов.

В экономической литературе используется также словосочетание «частно-государственное партнерство». Однако замена порядка слов вызывает серьезные возражения. Действительно, «государство - это властная структура, обладающая суверенными полномочиями решать вопросы организации общества в масштабе страны». Кроме того, «главная роль государства среди всех экономических единиц состоит в определении направлений экономического развития, а в конечном итоге в достижении того или иного уровня жизни. Ее реализация обеспечивается неограниченными правами, делегированными всем обществом, в выборе, разработке и принятии нормативных актов, перераспределении ресурсов в масштабах общества, отсутствием элемента равенства в урегулировании хозяйственных споров; наличием аппарата, представляющего интересы государства, защищающего власть и располагающего средствами принуждения. Именно государство задает тон экономическим взаимоотношениям в стране».³⁸

Государство выступает инициатором большинства проектов ГЧП и как бы ни была велика роль частного сектора в качестве инвестора, менеджера или оператора, исходя из приоритетов прав собственности в партнерских проектах государства и бизнеса, на первом месте всегда должно указываться государство. То есть постановка термина государственный в словосочетании государственно-частное партнерство является принципиальной, поскольку это более точно отражает место государства в новой для него системе отношений.

В настоящее время имеется значительное число работ, посвященных ГЧП, однако, до сих пор не сложилось единого определения данной категории, а соответственно и понимания его сути. Анализ многочисленных формулировок показывает, что государственно-частное партнерство может рассматриваться в узком и широком смыслах. В первом случае - это тривиальное взаимодействие двух партнеров, вкладывающих в проект свои

³⁸ Камышанченко Е.Н., Масленникова М.А. Особенности использования механизма государственно-частного партнерства для создания и обновления инфраструктуры за рубежом и в России // 2011. - С. 55-63.

ресурсы и получающие каждый свою выгоду в результате реализации данного проекта. В широком понимании ГЧП, рассматривается как концепция, позволяющая использовать ресурсы частного сектора для развития инфраструктуры, повысить качество и увеличить объем общественных услуг и избавить государство от специфических рисков, связанных с выполнением общественных проектов.

Механизм государственно-частного партнерства предусматривает, что государство является заказчиком услуг. Именно оно определяет условия такого сотрудничества, создает возможности принятия управленческих решений для частного сектора, а также осуществляет постоянный мониторинг, при этом объект инвестирования остается в государственной собственности. Совместно начатый проект реализуется в конкурентной среде, которая создает стимул к внедрению инноваций в проект и приводит к эффективному и качественному предоставлению конечных услуг.³⁹

Однозначное толкование понятия «государственно-частное партнерство» в рамках современных подходов, равно как и общепризнанная классификация его форм, отсутствует в зарубежном и российском законодательстве, в литературе, посвященной вопросам государственно-частного партнерства.

Развитые зарубежные страны в понятие государственно-частного партнерства вкладывают различные варианты осуществления проектов, широкий спектр бизнес-моделей и отношений использования ресурсов частного сектора (капитал, ноу-хау, опыт менеджеров) для удовлетворения общественных нужд (дороги, парки, связь, недвижимость и т.п.) [5].

В настоящее время существует несколько научно-методических подходов к определению понятия «государственно-частное партнерство». Так, Всемирный банк рассматривает ГЧП как договоренность между государственным и частным сектором в вопросе производства, а также предоставления инфраструктурных услуг, которые необходимы для цели притяжения дополнительного финансирования и, самое главное, как возможность увеличения результативности государственных вложений.

В российской литературе термин «государственно-частное партнерство» применяется, исходя из четкого определения ведущей роли государства, учитывая менталитет и главенствующую роль органов государственной власти. Вместе с тем надо подчеркнуть, что именно государство является инициатором многих проектов ГЧП.

Таким образом, ГЧП – это форма взаимоотношений между государством или органами местного самоуправления и частными партнерами, которые оформляются в виде договора, предусматривают реализацию и совместное финансирование общественно значимых проектов на долгосрочной основе и распределение рисков, ответственности и

³⁹ Олисаева Л.Г. Концепция механизма государственно-частного партнерства в развитии предпринимательства // Вестник экономической интеграции. 2011. № 7. С. 15-18.

вознаграждений

2. Основные направления реализуемых проектов ГЧП

Во многих странах мира институту государственно-частного партнерства, который внедряет общественно значимые проекты, отводятся следующие роли в системе экономических взаимоотношений государства:

- формирование общих инвестиционных ресурсов государственного и частного секторов для достижения общественно значимых результатов;
- повышение эффективности использования объектов государственной собственности на основе предпринимательской мотивации;
- создание новых методов управления;
- создание добавленной стоимости для потребителей и общества в целом;
- объективное определение нужд рынка;
- оптимальное использование ресурсов.

Большинство проектов ГЧП направлены на развитие инфраструктуры и повышение качества предоставляемых услуг. На рисунке 1 представлены основные направления проектов, которые реализуются через механизмы государственно-частного партнерства.



Рисунок 1. Основные направления проектов, которые реализуются через ГЧП⁴⁰

3. Классификация типов проектов в мировой практике

В зависимости от характера задач, которые решаются с помощью

⁴⁰ Степанова Е.С. Способы классификации государственно-частных партнерств // Вестник Финансового университета. 2008. № 3. С.149.

механизмов государственно-частного партнерства, выделяют несколько типов таких проектов, признанных в мировой практике:

– Строй-обладай-эксплуатируй (Build-Own-Operate) – частный партнер строит и эксплуатирует объемы или оказывает услуги без передачи права собственности государственному сектору;

– Строй-эксплуатируй-передавай (Build-Operate-Transfer) – частный партнер строит объекты в соответствии со спецификацией, согласованной с государственным агентством, эксплуатирует их на протяжении определенного периода времени и затем передает государству;

– Покупай-строй-эксплуатируй (Buy-Build-Operate) – правительство продает существующий объект предприятию частного сектора, которое затем производит обновление или расширение, необходимые для его эффективной эксплуатации с точки зрения затрат;

– Проектируй-строй-эксплуатируй (Design-Build-Operate) – частный партнер проектирует, строит и эксплуатирует государственные объекты с правом собственности в государственном секторе;

– Строй-развивай-эксплуатируй (Build-Develop-Operate) – частный партнер берет в лизинг или покупает существующий объект у государственного агентства, инвестирует собственный капитал для обновления, модернизации, затем эксплуатирует по договоренности с правительством.

Таким образом, существуют государственно-частные партнерства, в которых, во-первых, сотрудничество между государственным и частным сектором базируется исключительно на контрактных связях, а во-вторых – сотрудничество между государственным и частным секторами предусматривается в рамках определенного владения.

4. Формы и инструменты ГЧП

Вопрос классификации форм государственно-частного партнерства в научной литературе является спорным. В зарубежной и отечественной литературе существует множество классификаций форм, типов и видов партнерств государства и бизнеса в хозяйственной сфере.

В последние годы, области применения различных форм партнерства государства и частного бизнеса стремительно расширяются, бурно развиваются сами формы партнерств и их модификации. Так, если концессионные соглашения первоначально стандартно применялись при сооружении автострад, автостоянок, обеспечении централизованным теплоснабжением, то в настоящее время они получили распространение в таких сферах, как национальная оборона, образование, кабельное телевидение, некоторые виды городского общественного транспорта и т.д.

В мировой практике сложилось множество разнообразных моделей, форм, типов и конкретных вариантов реализации партнерских отношений между государством и бизнесом. Принятые классификации ГЧП выделяют обычно следующие формы:

– контракты как административный договор между органом местного

самоуправления и частным партнером на осуществление общественно необходимых видов деятельности;

– аренда, которая в зависимости от определенных договором условий может предусматривать выкуп государственного или муниципального имущества;

– концессия, которая предусматривает предоставление государством права частному партнеру на протяжении определенного времени выполнять обусловленные договором функции и наделяет его соответствующими полномочиями для обеспечения эффективного функционирования объекта концессии; концессия всегда предусматривает возвращение предмета договора государственному партнеру, а право собственности на произведенную продукцию остается за частным партнером;

– соглашения о распределении продукции являются подобными концессионным договорам, но в отличие от них предусматривают распределение произведенной концессионером продукции между государственным и частным партнером;

– договоры об общей деятельности, в рамках которых государство принимает постоянное участие в административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности созданного общего предприятия в зависимости от доли в уставном или акционерном капитале.

Российским законодательством предусмотрены следующие формы государственно-частного партнерства:⁴¹

– контракты на выполнение работ, оказание услуг, поставки продукции для государственных нужд;

– аренда;

– лизинг;

– соглашения о разделе продукции;

– использование средств Инвестиционного фонда РФ;

– создание особых экономических зон;

– создание совместных государственно-частных предприятий;

– концессия;

– технопарки.

Сущность форм государственно-частного партнерства и инструменты его реализации в Российской Федерации представлены в таблице 1.

Партнерство государства с частным сектором является ключевым компонентом новой инновационной политики, поскольку, при правильной организации, оно обеспечивает получение более широких преимуществ от капиталовложений в государственные исследования, создавая благоприятные предпосылки для устойчивого инновационного развития, являющегося стратегическим фактором экономического роста.

⁴¹ Матаев Т.М. Формы государственно-частного партнерства при реализации инфраструктурных проектов // Государственно-частное партнерство. – 2014. – Том 1. № 1. – С. 9-20.

Таблица 1. Сущность форм ГЧП и инструменты его реализации: опыт России

Инструменты	Сущность
1. Особые экономические зоны: промышленно-производственные, технические туристско-рекреационные, портовые.	Создание полюсов роста на определенных обозначенных территориях за счет притяжения финансирования на выгодных условиях.
2. Инвестиционный фонд Российской Федерации	Содействие в реализации инвестиционных проектов, которые имеют общегосударственное значение и осуществляются на условиях государственно-частного партнерства на конкурсной основе.
3. Концессия	Передача объекту государственной или коммунальной собственности для строительства, модернизации, реконструкции и эксплуатации управление, обслуживание коммерческой организации на закрепленных в договоре условиях.
4. Национальные проекты	Целевая и адресная поддержка развития ключевых направлений: обеспечение жильем, здравоохранение, образование, агропромышленный комплекс.
5. Формирование интегрированных структур	Создание или расширение холдингов и других интегрированных структур, которые включают несколько предприятий в одной или сопредельных областях.

В заключении необходимо отметить, что развитие таких видов деятельности ГЧП, как создание экономических зон со специальным статусом, формирование инвестиционных фондов, применение инструментов концессии, осуществление целевой и адресной поддержки приоритетных направлений развития и создание интегрированных структур в виде холдингов даст возможность осуществлять взаимоотношения между государством и частным сектором на долгосрочной основе. Это будет способствовать привлечению инвестиций в страну, даст возможность дополнительного финансирования, повысит эффективность государственных вложений.

Использованные источники:

1. Камышанченко Е.Н., Масленникова М.А. Особенности использования механизма государственно-частного партнерства для создания и обновления инфраструктуры за рубежом и в России // 2011. – 160 с.
2. Кирченко К.Г. Становление государственно-частного партнерства: общемировой опыт // Вестник экономической интеграции. 2013. № 5-6 (62-63). – 280 с.
3. Макаров И.Н. Государственно-частное партнерство в системе взаимодействия бизнеса и государства: институциональный подход // Российское предпринимательство. — 2013. — № 24 (246). — 35 с.
4. Матаев Т.М. Формы государственно-частного партнерства при реализации инфраструктурных проектов // Государственно-частное

партнерство. – 2014. – 150 с.

5. Олисаева Л.Г. Концепция механизма государственно-частного партнерства в развитии предпринимательства // Вестник экономической интеграции. 2011. № 7. – 25 с.

6. Степанова Е.С. Способы классификации государственно-частных партнерств // Вестник Финансового университета. 2008. № 3. – 180 с.

УДК 338.24.021.8

Сазыкин А.В.

магистрант 2 курса

Институт магистратуры и аспирантуры

ФГБОУ ВО "Рязанский государственный

радиотехнический университет "

Россия, г. Рязань

СООТВЕТВИЕ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ СОЦИАЛЬНЫХ ВЫПЛАТ ПРИНЦИПАМ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

Статья посвящена соответствию построению социальных выплат принципам социальной справедливости на примере Рязанской области.

Ключевые слова (расходы бюджета, эффективный бюджет, социальные выплаты)

Sazykin A.V.

Master

2 year, Institute of Master and Postgraduate Studies

FGBOU VO "Ryazan State Radio Engineering University"

Russia, Ryazan

CORRESPONDENCE OF THE CONSTRUCTION OF SOCIAL PAYMENT SYSTEMS TO THE PRINCIPLES OF SOCIAL JUSTICE.

The article is devoted to the correspondence to the construction of social payments to the principles of social justice on the example of the Ryazan region.

Keywords (budget expenditures, effective budget, social payments)

Соответствие построения систем социальных выплат принципам социальной справедливости.

К моменту исследования, а именно к 2017 году в Российской Федерации сложилась развитая система социальных выплат. К ним относятся ежемесячные пособия на детей, льготы на жилищно-коммунальные услуги, выплаты по инвалидности, выплаты «чернобыльцам» и многие другие.

Социальные выплаты по своей форме являются денежной формой обеспечения населения. Они предоставляются гражданам в установленных законом случаях в качестве одного из видов социальной помощи. Их могут получать как работающие, так и безработные граждане, а так же пенсионеры. Цель социальных выплат – оказать материальную поддержку гражданам или семьи в связи с наступлением ряда обстоятельств таких как рождение

ребенка, смерть члена семьи или определенными заслугами. Например гражданин является ветераном труда или заслуженным гражданином города, социальные выплаты положены даже призерам и победителям Олимпийских игр. [5]

Социальные выплаты выплачиваются и федерального и регионального бюджета, в зависимости от нормативно правового акта, по которому они положены. Как правило обстоятельства, которые вызвали необходимость и право получение отражаются в названии соответствующих выплат:

1. пособие по временной нетрудоспособности
2. пособие по случаю рождению ребёнка

Таким образом можно попытаться дать определение социальных выплат. Социальные выплаты - это выплаты, производимые нуждающимся в соответствии с законом гражданам, государством.

В рамках права социальных выплат действуют три группы принципов: и отраслевые, межотраслевые и общеправовые принципы. К отраслевым принципам относятся следующие принципы:

1) Общедоступность социальных выплат. Этот принцип виден в нормах, закрепляющих порядок назначения, предоставления и выплаты отдельных видов социальных выплат. Ярким примером может служить пособие по рождению ребенка.

2) Всеобщность социальных выплат. Реализация принципа всеобщности социальных выплат предполагает равную для каждого человека возможность получить определенные виды социальной поддержки независимо от расы, пола или чего-либо другого. Конечно, только при условии российского гражданства и законном праве получения выплаты.

3) Установление уровня социальных выплат, гарантирующего достойную жизнь человека. Кроме того, уровень социальных выплат должен удовлетворять потребности не только самого получателя выплат. Так например, каждый год выплаты индексируется и в 2017 году индекс составил 5,5%.

4) Многообразие форм, видов и оснований социальных выплат. Под основаниями социальных выплат понимают обстоятельства, при наступлении которых у человека возникает право на социальные выплаты.

5) Дифференциация условий и порядка предоставления социальных выплат субъектам общественных отношений. Дифференциация может быть обусловлена такими факторами как: местность выполнения работ или место проживания, степень трудоспособности, семейное положение. Иными словами за выплаты каждый регион отвечает самостоятельно перед государством и каждое обращение рассматривается индивидуально.

7) Целевое использование средств. Этот принцип предполагает осуществление социальных выплат за счет денежных средств, выделенных для этих целей в бюджете. [3]

Стоит отметить, что гражданам не могут быть получены сразу несколько социальных выплат компенсирующих временную

нетрудоспособность(пособие по безработице и пособие по временной нетрудоспособности). Однако могут выплачиваться социальные выплаты по разным целевым назначениям. Например, выплата по безработице и пособие на содержание детей до 16 лет. Так же несколько выплат могут получаться по жилищно- коммунальным услугам. Так например ветераны труда могут одновременно получать выплаты на приобретение твердого топлива и сжиженного газа, если в их домах, до сих пор печное отопление и отсутствует газ. Так что каждый гражданин должен знать свои положенные выплаты, а отделение куда он обратился обязано помочь ему в их получении и проинформировать его о возможных дополнительных выплатах.

Нельзя не отметить, что законом предусмотрены общие правила для выплат представляющихся гражданам, имеющих детей .

Первое правило – касается сроков назначения пособий. Пособие по беременности и родам, единовременное пособие женщинам, вставшим на учёт в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности, единовременное пособие при рождении ребёнка, а так же ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребёнком до достижения им возраста полутора лет назначаются, если обращение за ними последовало не позднее шести месяцев соответственно со дня окончания отпуска по беременности и родам, со дня рождения ребёнка, со дня достижения ребёнком возраста полутора лет.

Второе правило – предусматривает обязанность получателей государственных пособий своевременно извещать органы, назначающие пособия, о наступлении обстоятельств, влекущих изменение размеров пособий или прекращение их выплат. В случае переплаты получателю придется возвращать незаконно полученные денежные средства обратно в бюджет. [4]

Третье правило – устанавливает ответственность получателей пособий: излишне выплаченные суммы государственных пособий удерживаются с них с лишь в том случае, если переплата произошла по их вине. При прекращении выплаты пособия оставшаяся задолженность взыскивается с получателя в судебном порядке. Суммы, излишне выплаченные по вине органа, назначившего государственное пособие, удержанию не подлежит, за исключением случая счётной ошибки. В этом случае ущерб взыскивается с виновных лиц в порядке, установленном законодательством.

Четвёртое правило – устанавливает, что размеры государственных пособий в районах и местностях, где установлены районные коэффициенты к заработной плате, определяются с применением этих коэффициентов, если они не учтены в составе заработной платы.

Этими правилами государство повышает ответственность получателей пособий. [2] Можно сказать, что система социальных выплат в Российской Федерации соответствует принципам социальной справедливости. Социальные выплаты были объявлены приоритетным направлением политики Российской Федерации. Однако стоит отметить, что в настоящее время в

Государственной думе рассматривается законопроект, согласно которому, индексации пособий и социальных выплат на уровень инфляции не будет производиться. Данная инициатива предлагает увеличить прогнозируемый уровень инфляции с 5,5 до 12,2%. Конечно, повышение прогнозируемого уровня инфляции можно объяснить сложившимися макроэкономическими обстоятельствами. Но социальные выплаты планируется индексировать как и раньше на 5,5%. Это касается детских пособий, выплат инвалидам, ветеранам, чернобыльцам, Героям Советского Союза, Героям труда, компенсаций семьям погибших при исполнении военных и полицейских. На 5,5% индексируются и «материнский капитал», и выплаты почетным донорам. [1]

Использованные источники:

1. Соловьева М. Ф. О реализации социальной политики в России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016.
2. БОРИСОВ НИКОЛАЙ АЛЕКСЕЕВИЧ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ Журнал Социально-экономические явления и процессы Выпуск № 1 / том 11 / 2016
3. Слатенькова Мария Александровна СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВА Журнал Бизнес Информ Выпуск № 4 / 2016
4. Каширина Елена Юрьевна ЕДИНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ) Журнал Власть Выпуск № 6 / 2016
5. Кураков Александр Львович, Бондаренко Наталья Васильевна СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА Журнал Вестник Чувашского университета Выпуск № 1 / 2016

УДК 338.24.021.8

*Сазыкин А.В.
магистрант 2 курса
Институт магистратуры и аспирантуры
ФГБОУ ВО "Рязанский государственный
радиотехнический университет "
Россия, г. Рязань*

ОПТИМАЛЬНЫЕ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Статья посвящена оптимальным методикам управления затрат на примере бюджетной организации

Ключевые слова (расходы бюджета, управление затрат, социальные выплаты)

Sazykin A.V.
Master
2 year, Institute of Master and Postgraduate Studies
FGBOU VO "Ryazan State Radio Engineering University"
Russia, Ryazan

OPTIMAL METHODS OF COST MANAGEMENT IN BUDGET ORGANIZATIONS

The article is devoted to the optimal methods of cost management using the example of a budget organization

Keywords (budget expenditures, expenditure management, social payments)

Оптимальные методики управления затратами в бюджетных организациях

В настоящее время, в сложившейся непростой экономической ситуации и жесткой конкуренции, для устойчивого функционирования предприятиям важно вырабатывать стратегически верные управленческие и финансовые решения. В связи с этим, следует быть в курсе своих расходов. Так как анализ затрат позволяет проконтролировать и регулировать издержки, выяснить насколько они эффективны, установить, не станут ли они излишними, спланировать уровень прибыли и рентабельности производства, проверить качественные показатели работы, и наконец, верно установить цены.

Изучение проблем издержек занимает одно из важных направлений в экономической науке, ведь в зависимости от них определяется прибыль, конкурентное положение на рынке. Начнем с первого, прибыль предприятия находится в зависимости от двух показателей: цена продукции и затрат на ее производство. Цена обуславливается взаимодействием спроса и предложения на рынке, то есть не зависит от воли и желание производителей. В отличие от цены затраты на производство могут снижаться из-за объема потребляемых ресурсов, уровня технического оснащения, организации производства т.п. Следовательно, производитель должен располагать многочисленными рычагами снижения затрат, которые он может применять в зависимости от целей.

Государственное казенное учреждение Рязанской области «Центр социальных выплат Рязанской области» создано по распоряжению Правительства Рязанской области от 17 марта 2011 года № 85-р.

Основная задача Центра состоит в обеспечении прав граждан, которые проживают на территории Рязанской области и состоят на учете в органах социальной защиты населения, и своевременном поступлении выплат гражданам.

Вместе с тем Центр осуществляет контроль за целевым и рациональным использованием денежных средств, поступающих на выплату, самостоятельно осуществляет свою деятельность, в том числе определяет ее содержание и конкретные формы в пределах,

предусмотренных нормативно правовыми актами РФ, нормативно правовыми актами Рязанской области и Уставом учреждения.

Для реализации своих полномочий и решения задач, поставленных перед учреждением, Центром осуществляется взаимодействие с Министерством социальной защиты населения Рязанской области, Управлением Федерального казначейства.

Каждому направлению соответствует свой профильный отдел, осуществляющий подготовку выплатных документов и перечисление средств на выплату. Данные средства поступают гражданам при помощи федеральной почтовой связи или зачисляются на счета, которые открыты в банках. Помимо этого отдел обеспечивает своевременное рассмотрение письменных обращений граждан по вопросам, которые входят в компетенцию Центра.

Для своевременного перечисления денежных средств получателям выплат заключены договоры с ОАО «Сбербанк России», ОАО «Россельхозбанк», ФГУП «Почта России». Правило получения и способ получения регулируют соответствующие федеральные и региональные законы.

Рассмотрим транзакционные издержки (операционные издержки — transaction costs) — это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности. Категория транзакционных издержек была введена в экономическую науку в 1930-е гг. Рональдом Коузом и в настоящее время получила большое распространение. В своей статье "Природа фирмы" он определил транзакционные издержки, как издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности [9].

Обычно выделяют пять основных форм транзакционных издержек:

- издержки поиска информации;
- издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- издержки измерения;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки оппортунистического поведения.
- Издержки поиска информации связаны с ее асимметричным

распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров по ценам, выше равновесных (или продажей ниже равновесных), с потерями, возникающими вследствие покупки товаров-субститутов.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов также требуют затрат времени и ресурсов. Издержки, связанные с переговорами об условиях продажи, юридическим оформлением сделки, нередко значительно увеличивают цену продаваемой вещи.

Весомую часть транзакционных издержек составляют издержки измерения, что связано не только с прямыми затратами на измерительную

технику и сам процесс измерения, но и с ошибками, которые неизбежно возникают в этом процессе. К тому же по ряду товаров и услуг допускается лишь косвенное измерение или неоднозначное. Как, например, оценить квалификацию нанимаемого работника или качество покупаемого автомобиля? Определенную экономию обуславливают стандартизация выпускаемой продукции, а также гарантии, предоставляемые фирмой (бесплатный гарантийный ремонт, право обмена бракованной продукции на хорошую и т. д.). Однако полностью ликвидировать издержки измерения эти меры не могут.

Особенно велики издержки спецификации и защиты прав собственности. В обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередки случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки. Сюда же следует отнести расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка.

Издержки оппортунистического поведения также связаны с асимметрией информации, хотя и не ограничиваются ею. Дело в том, что поведение после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора по минимуму или даже уклоняться от их выполнения (если санкции не предусмотрены). Такой моральный риск (*moral hazard*) всегда существует. Он особенно велик в условиях совместного труда — работы командой, когда вклад каждого не может быть четко отделен от усилий других членов команды, тем более если потенциальные возможности каждого полностью неизвестны [9].

Итак, оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут требовать для себя особых условий работы или оплаты, шантажируя других угрозой выхода из команды.

На рисунке 1 рассмотрим структуру расходов Центра социальных выплат.



Рисунок 1 – Структура расходов Центра Социальных Выплат РО

Как видно из рисунка 1, в структуре расходов практически 90% занимает оплата труда и оплата услуг связи и лишь незначительную часть занимают оплата коммунальных услуг, работ по содержанию имущества и прочих работ.

Рассмотрим интересующие нас услуги связи (транзакционные издержки), на рисунке 2.



Рисунок 2 – Услуги связи Центра Социальных Выплат РО

Как видно из рисунка 2, больше остальных в доле расходов на услуги связи составляют расходы на услуги связи. Предположим, что если перевести все социальные выплаты исключительно на банковские реквизиты, то затраты на услуги почты сократятся к минимуму, а именно к доставке корреспонденции, но при этом увеличатся расходы на услуги

Сбербанка и Россельхозбанка. При этом дополнительные расходы на их услуги будут меньше, по сравнению с Почтой России.

Издержки оппортунистического поведения в основном связаны с поведением получателей выплат, а именно несвоевременное поступление информации с их стороны, или предоставление ложной информации, а так же неполучение ими своевременно выплат. Так в 2015 году средний размер неоплаты «ходивший» между Центром и Почтой России составил примерно 2 343 600 рублей. Конечно не вся сумма «ходила» из-за оппортунистического поведения, но значительная её часть.

В экономической теории под альтернативными (вмененными или экономическими) издержками понимается количество (стоимость) других продуктов, от которых следует отказаться или которыми следует пожертвовать, чтобы получить какое-то количество данного продукта. Материальные затраты по производству новой продукции для предприятия будут равны той сумме, которую оно могло бы выручить, продав запас материалов, так как никакой другой альтернативы их использования у предприятия нет. Более общее определение экономических издержек трактует их как выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которая фирма обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Выпуск новой продукции будет целесообразным для предприятия в том случае, если цена, которую предложит за нее покупатель, покроет альтернативные издержки как сырья и материалов, так и всех других ресурсов, затрачиваемых на производство изделия.

Различают внутренние и внешние альтернативные издержки. Если бы: предприятие не располагало запасами необходимых материалов, оно должно было бы закупить их, понеся при этом прямые денежные расходы. В этом случае говорят о внешних альтернативных издержках. Такие же издержки предприятие должно будет понести, если для производства нового изделия ему понадобится нанять на работу дополнительное число работников соответствующей квалификации. Заработная плата (со всеми начислениями на нее) этих работников представит собой дополнительный денежный отток, величина которого будет характеризовать уровень внешних альтернативных издержек. Если же планируется использование внутреннего ресурса, уже имеющегося на предприятии и оплаченного ранее, безотносительно к принимаемому решению, то говорят о внутренних издержках. Общие альтернативные издержки любого управленческого решения равняются сумме его внутренних и внешних альтернативных издержек.

Можно выделить следующие формы практического проявления данной концепции:

- При обосновании финансовых решений следует ориентироваться, прежде всего на денежные потоки, порождаемые этими решениями.
- Учитываться должны только те денежные потоки, которые

имеют непосредственное отношение к данному решению. Поступления и расходования средств, независимо от времени их возникновения, не связанные с принимаемым решением, не должны браться в расчет.

- Принимаемое решение не может оказать влияния на уже понесенные расходы или полученные ранее доходы.

Рассмотрим следующий пример альтернативности затрат. Каждый месяц группа сотрудников в размере 4 человек проверяет какой-либо из районных отделов социальной защиты РО. Существует 2 способа доставки сотрудников до места проведения. Первый это способ доставки на служебном автомобиле. Предположим что командировка в г. Скопин.

Таблица 1 - Затраты при отправке сотрудников служебным транспортом

Стоимость 1 литра бензина АИ-95	37,50 рублей
Расход бензина автомобиля Волга в расчете на 100 км	12,5 литров в смешанном цикле
Расстояние от Рязани до Скопина	Около 99 км
ИТОГО затраты на бензин туда и обратно	Около 950 руб

Предположим, что второй вариант это отправить специалистов общественным транспортом.

Таблица 2 - Затраты при отправке сотрудников общественным транспортом

Стоимость билета на одного человека (Рязань – г.Скопин)	180 рублей
Количество человек отправляемых на проверку	4 человек
ИТОГО затраты вуза на оплату билетов туда и обратно	1440 рублей

Таким образом, видно, что доставка сотрудников по средствам автомобиля будет выгоднее на 490 рублей, по сравнению с вариантом использования общественного транспорта.

Перспективными направлениями управлениями затрат для Центра социальных выплат являются:

1) Управление затратами на основе системы сбалансированных показателей. Это направление возможно применять для бюджетного учреждения в полной мере. На основе этой концепции возможно увидеть наиболее затратные и ресурсоемкие операции и следовательно улучшить их работу и сократить затраты по этим операциям.

2) Управление затратами на основе концепции альтернативности затрат. Этот метод позволяет бюджетному предприятию экономить (и соответственно более эффективно использовать бюджетные средства) при принятии каких-либо решений.

3) Управление затратами на основе концепции транзакционных издержек. Вследствие того что транзакционные издержки составляют

большую долю расходов Центра, необходимо изыскивать методы и решения для их уменьшения. Так же транзакционные издержки существуют и внутри самого Центра и его функционирования с другими органами социальной защиты. При управлении транзакционными издержками с другими организациями необходимо так же прибегать к бизнес-моделированию процессов. Так как их моделирование покажет затратнообъемные и длинные каналы связи, с которыми необходимо работать.

Таким образом наиболее перспективными направлениями совершенствованиями системы управления затратами являются: управление затратами на основе цепочки создания ценности, Управление затратами на основе концепции альтернативности затрат и управление затратами на основе концепции транзакционных издержек.

Использованные источники:

1. Атаманов Д.Н. Расчет себестоимости продукции методом ABC // Финансовый директор, 2003, №7-8
2. Гершун А.В. Сбалансированная система показателей // Контроллинг в России, 2010, №3(7)
3. Кузьмина М.С. Управление затратами предприятия (организации): учебное пособие / М.С. Кузьмина, Б.Ж. Акимова. - М.: КНОРУС, 2015. - 320с.
4. Основы управления затратами предприятия: учебное пособие / Г.Г. Серебренников. – 2-е изд., стер. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 80 с.
5. Управление затратами предприятия: Учебное пособие / М.И. Трубочкина. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 319 с.
6. Центр управления финансами [Электронный ресурс] / URL [http:// center-yf.ru/data/economy/Koncepcii-finansovogo-menedzhmenta.php](http://center-yf.ru/data/economy/Koncepcii-finansovogo-menedzhmenta.php)
7. Шанк Д.К. Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами / Пер. с англ. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.
8. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической добавленной стоимости (электронный ресурс) https://iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_1148
9. Транзакционные издержки (электронный ресурс) http://www.mirkin.ru/_docs/_dumnaya/net03.pdf

ЗАГОТОВКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ РАСТЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАРАКАЛПАКСТАН

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы заготовки солодкового корня в Республике Каракалпакстан, так как солодка обладает широким диапазоном полезных для человеческого организма веществ. Солодковый корень во многих странах мира переживает свой ренессанс: в огромных количествах его «потребляют» мировая пищевая индустрия, фармакологические и косметологические компании.

Ключевые слова: флавоноиды, аскорбиновая кислота, стероиды, эстриолы, медицина.

Saytova A.

*Candidate of Biological Sciences, Associate Professor of the Department
of Biology Karakalpak State University. Berdaha
Nukus, Republic of Uzbekistan*

PRODUCTION OF MEDICINAL PLANTS IN THE REPUBLIC OF KARAKALPAKSTAN

Annotation

The article deals with the preparation of the licorice root in the Republic of Karakalpakstan, as licorice has a wide range of substances useful to the human body. The licorice root in many countries of the world is experiencing a renaissance: in huge quantities it is "consumed" by the world food industry, pharmacological and cosmetology companies.

Key words: *flavonoids, ascorbic acid, steroids, estriols, medicine*

Уже на самых ранних стадиях развития человечества растения были не только источником питания людей, они помогали человеку избавиться от болезней. Сведения об использовании человеком целебных свойств растений были обнаружены в самых древних письменных памятниках человеческой культуры, которые принадлежали государству Шумер, существовавшему на территории современного Ирака за 3 тыс. лет до нашей эры.

Литературные источники свидетельствуют об употреблении лекарственных растений также в Ассирии, Египте, Индии, Китае примерно за 3000 лет до н. э., а в начале н. э. — в Иране, Греции и Риме; в средние века — в арабских странах, Средней Азии, Азербайджане, Грузии, Армении, европейских странах. Широко применялись растения в Китае, Индии, Тибете.

Традиционная китайская медицина использовала более 1500 растений.

Древнеиндийская медицина, изложенная в «Аюрведе» (I в. до н. э.), использовала около 800 растений, которые используются и в настоящее время. С III в. н. э. в Индии началось возделывание лекарственных растений.

В книге Авиценны «Канон врачебной науки» приведены описания и способы применения примерно для 900 растений.

Растительный мир территории Республики Каракалпакстан очень богат и практически все его представители обладают лечебными свойствами. Флора республики представлена различными экологическими формами растений и здесь произрастают лекарственные, кормовые, плодовые, дубильные, красильные, эфиромасличные, технические, декоративные, медоносные и другие растения. Особое место занимают лекарственные растения.

Среди лекарственного растения особое место занимает солодка. Лакрица в переводе с латыни означает «солодковый (сладкий) корень». А в народе это растение известно, как солодка голая. Другие ее названия-лакричник, солодка гладкая и желтая корень.

Солодка относится к группе многолетних травянистых растений и входит в семейство бобовых. Она способна распространяться на значительных площадях. Основной корень достигает в длину до 5 метров, от него горизонтально отходят в стороны дополнительные корешки. Корневая система солодки может простираться под землей на несколько метров. Прямой стебель, покрытый небольшим пушком, вырастает от 50 до 150 см. Листья состоят из нескольких маленьких овальных листочков. Цветет солодка все лето, а плоды созревают в начале осени. Эта лекарственная трава неприхотлива к почве и влажности. Растет в умеренном климате почти на всех видах земель. Солодка обладает широким диапазоном полезных для человеческого организма веществ. Её химический состав разнообразен: в корнях и корневищах содержится производное сапонинов глицирризин – вещество, которое являет собой смесь калиевых и кальциевых солей трехосновной глицирризиновой кислоты.

В растении выявлено наличие 27 флавоноидов, аскорбиновой кислоты, стероидов, эстриола, есть немного камеди, смолы, эфирного масла и аспарагина. Флавоноиды оказывают разностороннее действие на организм – как спазмолитическое, ранозаживляющее, так и противовоспалительное.

Средства из солодки отличаются отхаркивающими и смягчительными свойствами, в некоторых случаях оказывают противотоксичное действие. Терапевтическое воздействие на организм корней солодки обусловлено содержанием углеводов, глюкозы, фруктозы, крахмала и целлюлозы, а также органических кислот – фумаровой, яблочной, лимонной, янтарной.

В настоящее время солодковый корень во многих странах мира переживает свой ренессанс: в огромных количествах его «потребляют» мировая пищевая индустрия, фармакологические и косметологические компании.

Традиционно солодковый корень наиболее активно (в силу климатических особенностей) выращивается на северо-западе Узбекистана - в Республике Каракалпакстан и Хорезмской области. Солодку, или лакрицу, в Каракалпакстане называют «боян». Она растет в долине и дельте Амударьи, тугаях, вдоль арыков, каналов, коллекторов, на солончаках и залежных землях. В составе флоры Каракалпакстана есть два вида солодки - голая и зайсанская.

С 2003 года здесь действует АО «Каракалпакбоян» (г. Ходжейли). Основная его деятельность - заготовка солодкового корня и его прессование. Кроме того, предприятие занимается культурными посадками этого растения и выращиванием лакрицы. Создано в 2003 году с участием иранского партнера. За десять месяцев прошлого года ОАО реализовало на экспорт 1 700 тонн солодкового корня. Страны, в которые стабильно экспортируется солодковый корень производства ОАО «Каракалпакбоян», - США, Франция, Южная Корея, Китай, Япония, Казахстан.

Только в 2015 году в Каракалпакстане при поддержке коммерческих банков было создано пять новых производств совокупной стоимостью \$2,3 млн. и мощностью 1500 тонн лекарственного продукта.

Кабинетом Министров Республики Узбекистан в 2016 году 23-марта принят постановление «О мерах по дальнейшему совершенствованию использования объектов растительного мира в целях развития перерабатывающей отрасли республики». В документе был предусмотрен заготовка (сбор) солодки голой на землях сельскохозяйственных угодий физическими и юридическими лицами для перерабатывающих организаций республики, производящих экстракт корня, осуществлять без получения разрешения на специальное пользование. А также документ был направлен на создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности, привлечения инвестиций в пищевую и фармацевтическую отрасли, а также увеличения объема экспорта продукции с добавленной стоимостью, произведенных из местного сырья.

На базе Каракалпакского государственного университета им. Бердаха создана кафедра «Агроэкологии и интродукция лекарственных растений» с целью подготовки кадров по специальности «Заготовка и технология переработки лекарственных растений».

Таким образом, можно отметить, что возрастающая потребность в препаратах растительного происхождения и требуют проведения комплексных региональных исследований по изучению запасов лекарственного растительного сырья.

Использованные источники:

1. Кузиев А.Ж., Стрельцов Л.Ф. Эффективность использования солодки на засоленных землях// Сб. Материалы IV-Республиканской научно-практической конференции. - 3-4- июля 2009. - с 103-104
2. Хайдаров Н. Биоэкологические аспекты солодки голой и агроценотическая среда. - автореферат..... канд. биол. наук. - Ташкент. -1989

3. <http://ru.sputniknews-uz.com/economy/20170112/4582550/koren-solodki-v-karakalpakstane.html>

УДК 352.075

Саканцева А. О.
студент магистратуры 1 курса
факультет «государственное и муниципальное управление»
Уральский институт управления - филиал
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации
Россия, г. Екатеринбург

Sakanceva A.O.
graduate student
first year student of State and municipal government
Ural branch of the Russian Presidential
Academy of National Economy and Public Administration
Russia, Ekaterinburg

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА
АТТЕСТАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ
THE DIRECTION OF ATTESTATION MECHANISM
DEVELOPMENT OF MUNICIPAL EMPLOYEES**

Аннотация: в статье проводится анализ существующего механизма аттестации муниципальных служащих. Выявляются недостатки и производится поиск возможных путей совершенствования данной системы. Рассматриваются подходы к определению процедуры аттестации и формулируется собственное определение.

Annotation: the article analyzes the modern mechanism of municipal employee's attestation. It draws our attention to the drawback's identification and searching possible ways of improving this system. Article dealt with different approaches to the attestation and own definition of attestation is formed.

Ключевые слова: муниципальный служащий, аттестация муниципальных служащих, положение об аттестации, аттестационная комиссия.

Keywords: municipal employee, attestation of municipal employees, attestation's provision, attestation commission.

Важным критерием повышения качества системы муниципального управления, в соответствии с вызовами современности и необходимостью развития страны, является компетентность и профессионализм муниципального управленческого аппарата, обеспечиваемые посредством непрерывного совершенствования и развития творческого, личностного и профессионального потенциала муниципальных служащих, в соответствии с

актуальными задачами государства. Для того чтобы достичь выполнения этих задач, субъектам управления на всех уровнях необходимо непрерывно повышать результативность и эффективность своей деятельности. Осуществить их развитие возможно только на основе актуальной верной оценки. Инструментом, с помощью которого возможно сделать это – аттестация. В ходе аттестации служащих органов власти становится реальным оценить их знания, профессиональные навыки, опыт работы, качество работы, эффективность служебной деятельности, достижение поставленных задач и конкретных результатов и тому подобное. Продуктивность использования инструмента аттестации зависит от уровня организации процедуры и владения ею специалистами, осуществляющими подготовку и непосредственно саму процедуру аттестации. Следовательно, вопросы организации и проведения аттестации муниципальных служащих, на сегодняшний день, остаются актуальными.

Целью данной статьи является анализ существующего механизма аттестации муниципальных служащих и поиск возможных путей совершенствования данной системы.

Теоретические подходы, которые раскрывают сущность системы аттестации персонала, ее функции и особенности, этапы и документы, регламентирующие ее проведение, разработаны в научных трудах таких отечественных теоретиков как Базаров Т.Ю., Егоршин А.П., Кибанов А.Я. Типы аттестаций были изучены в трудах Калачева С.А., Бондаренко М.В.

В настоящее время законодательно не закреплено определение аттестации. Согласно современному словарю русского языка Т. Ефремовой, аттестация - определение уровня квалификации кого-либо, установление соответствия чьей-либо квалификации, занимаемой им должности. Доктор психологических наук, профессор А.В. Карпов определяет аттестацию как специальный вид оценивания работника и реально выполненных им работ, направленный на выявление уровня квалификации в целях определения степени эффективности.⁴² Федеральный закон от 02.03.2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации»⁴³ не дает определения аттестации муниципальных служащих, однако устанавливает цель аттестации – определение соответствия муниципального служащего занимаемой должности муниципальной службы. Отсутствие законодательно закрепленного определения аттестации влечет за собой различное толкование правоприменителями данного термина, и как следствие различный подход к проведению аттестации, а так же установление различных критериев.

42 А.В. Карпов и др.. Психология труда: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности 031000 «Педагогика и психология». — М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС. — 350 с. — (Учебник для вузов).. 2005

43 О муниципальной службе в Российской Федерации: Федеральный Закон от 02 марта 2007 г. №25-ФЗ (в ред. от 30 июня 2016 г.).

Согласно ст. 6 Федерального закона № 25-ФЗ44 под должностью муниципальной службы понимается должность в органе местного самоуправления, аппарате избирательной комиссии с установленным кругом обязанностей по обеспечению исполнения полномочий органа местного самоуправления, избирательной комиссии или лица, замещающего муниципальную должность. Задача любого муниципального служащего Российской Федерации заключается в реализации полномочий соответствующих органов и должностных лиц по вопросам местного значения. Муниципальные служащие реализуют фактически однородные функции, дифференцируемые по типам муниципальных образований. Данное обстоятельство лишний раз указывает на необходимость именно со стороны федерального законодателя не рамочно, а с изрядной долей конкретики определить общие для всех муниципальных служащих критерии оценки их деятельности.

Также необходимо установить на законодательном уровне методы проведения аттестации. Как известно, нормативно не установлены методы проведения аттестации. Федеральный закон от 02.03.2007 г. № 25-ФЗ45, в статье 18 указывает, что Положение о проведении аттестации муниципальных служащих утверждается муниципальным правовым актом в соответствии с типовым положением о проведении аттестации муниципальных служащих, утверждаемым законом субъекта Российской Федерации. В Свердловской области положение о проведении аттестации утверждено Законом Свердловской области от 29 октября 2007 г. № 136-ОЗ «Об особенностях муниципальной службы на территории Свердловской области»⁴⁶. В данном Областном законе, в положении о проведении аттестации не указано, какие методы проведения аттестации должны быть использованы в ходе процедуры. В пункте 12 типового положения об аттестации говорится о том, что аттестационная комиссия рассматривает представленные документы, заслушивает сообщения аттестуемого муниципального служащего, а в случае необходимости - его непосредственного руководителя о профессиональной деятельности муниципального служащего. В данном законе конкретно не отражено, с помощью каких методов будет проводиться оценка муниципального служащего. Рассмотрения документов и заслушивания сообщения аттестуемого недостаточно для того, чтобы дать комплексную оценку служащего, его профессиональных и личностных качеств, результативность его служебной деятельности.

Таким образом, на федеральном уровне необходимо закрепить

44 О муниципальной службе в Российской Федерации: Федеральный Закон от 02 марта 2007 г. №25-ФЗ (в ред. от 30 июня 2016 г.).

45 Там же.

46 Об особенностях муниципальной службы на территории Свердловской области: Закон Свердловской области от 29 октября 2007 г. № 136-ОЗ (в ред. от 22 июля 2016 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

определение аттестации, которое может звучать следующим образом: «аттестация муниципальных служащих - процедура оценки профессиональных качеств муниципальных служащих, осуществляемая специально созданной аттестационной комиссией, в целях определения соответствия муниципального служащего занимаемой им должности». Помимо закрепления определения аттестации, федеральный законодатель должен разработать перечень критериев и фонд оценочных суждений, что повлечет за собой образование единой системы аттестации муниципальных служащих и снизит порок субъективности принимаемых комиссией решений. Одним из направлений совершенствования является разработка методов проведения аттестации. Наиболее распространенным в развитых зарубежных странах метод комплексной оценки эффективности деятельности гражданских служащих, не связанных непосредственно с выпуском продукции является метод управления по целям. Метод основан на оценке достижения служащим целей, намеченных на конкретный период времени. Предусматривает систематическое обсуждение достигнутых и не достигнутых целей. Требуется четкого количественного определения целей и сроков их достижения. Используется для оценки руководителей и специалистов.⁴⁷ Однако данный метод не учитывает особенность трудовой функции некоторых категорий работников, т.к. например работа юридических отделов не может оцениваться достижением конкретных целей и не может измеряться количеством проанализированных актов либо количеством выигранных в суде дел. Следовательно, возможно применение различных методов оценивания к разным категориям служащих, что влечет необходимость разработки дифференцированного подхода к определению методов проведения аттестации.

Перечисленные проблемы не исчерпывают собой перечень вопросов, возникающих в ходе проведения аттестации муниципальных служащих, однако, имеют основополагающее значение. Решение данных проблем возможно лишь при взаимодействии федерального законодателя с представителями науки, т.к. необходима комплексная работа, как с практической, так и с теоретической позиций.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. Устав Свердловской области: Закон Свердловской области от 23 декабря 2010 г. № 105-ОЗ (в ред. от 17 октября 2016 г.). Официальный сайт Законодательного собрания Свердловской области URL: <http://zssso.ru/document/494>.
3. О муниципальной службе в Российской Федерации: Федеральный Закон от 02 марта 2007 г. №25-ФЗ (в ред. от 30 июня 2016 г.). Доступ из справ.-

⁴⁷ Основы управления персоналом: учебник для ВУЗов / под ред. Генкина. - М.: «Высшая школа. 2009, с. 56

правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Об особенностях муниципальной службы на территории Свердловской области: Закон Свердловской области от 29 октября 2007 г. № 136-ОЗ (в ред. от 22 июля 2016 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Об утверждении государственной программы Свердловской области «Развитие кадровой политики в системе государственного и муниципального управления Свердловской области и противодействие коррупции в Свердловской области до 2020 года»: Постановление Правительства Свердловской области от 21 октября 2013 г. №1276-ПП (в ред. от 20 июля 2015 г.). Официальный сайт Губернатора Свердловской области URL: <http://gubernator96.ru/article/show/id/188> (дата обращения 22 декабря 2016 г.).

6. А.В. Карпов и др.. Психология труда: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности 031000 «Педагогика и психология». — М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС. — 350 с. — (Учебник для вузов).. 2005

7. Основы управления персоналом: учебник для ВУЗов / под ред. Генкина. - М.: «Высшая школа. 2009, с. 56

УДК 33.2964

Салимова Я.О.

студент 3 курса

факультет «Автоматизированные технологические системы»

Уфимский государственный

авиационный технический университет

научный руководитель: Матягина Т.В.

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ ОАО «ГАЗПРОМ»

Аннотация:

Статья посвящена выявлению проблем стандартизации ОАО «Газпром». В этой статье рассматривается вопрос проблематики и перспективы развития систем стандартизации. Рассматривается решение проблем стандартизации ОАО «Газпром». Также в статье рассматривается актуальность вопроса стандартизации в целом.

Ключевые слова: Стандарты, вопрос, проблема, «Газпром», внешняя среда.

Salimova Ya. O.

student

3 course, faculty "The automated technological systems"

Ufa state aviation technical university

Russia, Ufa

Research supervisor: Matyagina T. V.

PROBLEMS OF STANDARDIZATION OF JSC GAZPROM

Summary:

Article is devoted to identification of problems of standardization of JSC

Gazprom. In this article the question of a perspective and the prospect of development of systems of standardization is considered. The solution of problems of standardization of JSC Gazprom is considered. Also in article relevance of a question of standardization in general is considered.

Keywords: Standards, question, problem, Gazprom, external environment.

Прежде чем приступить к основам выбранной темы, необходимо дать небольшие обобщенные пояснения и определения.

Стандартизация - деятельность по установлению норм и характеристик в целях многократного использования, предназначенная для достижения упорядоченности в сферах промышленности и обращения.

Одним из наглядных примеров системы стандартизации, ее действия и проблематики является ОАО «Газпром» с его правилами построения, изложения, оформления и обозначения стандартов дочерних обществ и организаций.

Документ, регулирующий систему стандартизации ОАО «Газпром» и раскрывающий ее основные положения, разработан, утвержден и введен в действие обществом с ограниченной ответственностью «Научно-исследовательский институт природных газов и газовых технологий (ООО «ВНИИГАЗ») с участием специалистов структурных подразделений, организаций и дочерних обществ ОАО «Газпром» 4 апреля 2005 года без ограничения срока действия.

Актуальность вопроса стандартизации неоспорима, так как на сегодняшний день одним из основных средств на пути улучшения российской нормативной базы в области технического корректирования являются непосредственно стандарты крупных организаций и предприятий. Так же необходимо отметить, что актуальность обеспечивается периодической сверкой стандартов, внесением в них изменений, отменой непригодных и неактуальных документов.

В современном мире стандарты существуют в активной и постоянно изменяющейся среде. Централизация рынков, создание новых секторов предпринимательства, более быстрая разработка и сокращение жизненных периодов продукции приводят к тому, что стандартизация сталкивается с множеством проблем, решение которых необходимо искать быстро и эффективно.

Так, следует отметить, что, например, настоящая частичная отмена применения действующих ГОСТов уже привела к повсеместному появлению на рынке некачественной продукции, затрагивающей, в том числе и область деятельности ОАО «Газпром». Проблема здесь заключается в том, что при таком стечении обстоятельств у добросовестных производителей затрудняется выпуск качественной оригинальной продукции, в появлении на рынке которой заинтересованы не менее добросовестные заказчики. Ситуация усугубляется тем, что технические регламенты, призванные сменить ГОСТы, зачастую пытаются создать совершенно неподготовленные

для такой работы менеджеры, не являющиеся в этой области специалистами. А отдельные же опытные профессионалы, способные разрабатывать подобные документы, используя свой наработанный опыт и грамотный логичный подход, сегодня разобщены, и, как правило, не востребованы со своими знаниями в полной мере.

Отмена или корректировка стандартов зачастую так же оказывается, вызвана внешними причинами, не связанными с условиями на самом предприятии. Так, к факторам внешней среды, влияющим на деятельность ОАО «Газпром» можно отнести: характеристику экономической ситуации в отраслевой деятельности; основные факторы, сдерживающие прогресс газовой отрасли в России; поставщиков; конкурентов; владельцев акций.

Отличие внешней среды от внутренней в организации серьезно осложняет создание современных стандартов и систем, которые могли бы долгое время оставаться без корректировки и способствовать успеху предприятия. Сложность внешних факторов (то есть количество факторов, на которые организация должна реагировать), быстрота изменений внешней среды и неоднозначность внешней среды, под которой имеется ввиду количество информации предприятия о внешних факторах и ее правдивость и конкретность, делают любую организацию зависящей от условий вне предприятия, а, значит, будут всегда способствовать вынужденной отмене, корректировке или замене стандартов.

Для устранения возникшего вопроса нужно в максимально короткие даты осуществить на федеральном уровне внедрение ясных, точных и понятных всем действий по нормализации систем работ, связанных со стандартизацией (включая порядок использования уже функционирующих стандартов, их корректировки, обновления и доставки пользователям), иначе для большинства отраслей промышленности будет упущен момент возврата в среду успешных и развивающихся предприятий. Так как полная отмена ГОСТов стандартизации невозможна, стоит прибегнуть к замене или улучшению тех или иных неудачных или устаревших стандартов.

Так, например, документ о системе стандартов от 4 апреля 2005 года, о котором сказано выше, был подвергнут корректировке и 17 декабря 2015 года и заменен обновленным ГОСТом «Система стандартизации ПАО «Газпром», основные положения», действующим до сих пор.

Еще одним примером успешной разработки и внедрения стандарта является система менеджмента качества ОАО «Газпром» от 9 июня 2012 года. Комплекс стандартов для взаимосодействия специалистов получил высокую оценку российских и зарубежных профессионалов в этой области и одобрение в Правительстве России. Неотвратимость их применения предприятиями-поставщиками продукции диктуется политикой, проводимой «Газпромом» в области управления качеством потребляемой продукции, а также контрактными и тендерными факторами. В настоящее время внедрены стандарты, которые описывают основные положения корпоративного подхода к СМК внутренних и внешних поставщиков продукции,

разграничивают общие и специальные требования для этих систем, а также обозначают порядок оценки соответствия этим запросам.

Во многих отдельных отраслях российской промышленности, в том числе и в ОАО «Газпром», активно ведется работа по созданию новых, актуальных отраслевых стандартов. Это, несомненно, положительный процесс, который призван хоть как-то, восполнять появляющиеся пробелы российского масштаба, имеет и отрицательную сторону. Проблема данного стремления к непрерывному обновлению заключается в том, что настоящие разработчики и производители очень часто не имеют возможности быстро овладеть новыми стандартами или какими-либо нормативно-техническими документами, а так же редко когда вообще информируются об их появлении. Дополнительно ко всему, несмотря на сложившуюся ситуацию, в первую очередь претензии по соблюдению предписаний стандартов, в случае чего-либо, будут обращены именно к изготовителям оборудования.

Для решения данной проблемы нужно установить критерии и саму отработанную систему ускоренного распространения стандартов и нормативно-технических документов среди официально числящихся разработчиков и производителей нефтегазового оборудования. Например, организовывать всеобщие собрания, на которых рассматривались и оглашались бы изменения в стандартах. В ряде случаев достаточно просто обеспечить информационную открытость, то есть доступность стандарта, а отдельные, обязательные для соблюдения при производстве нефтегазового оборудования документы, необходимо отправлять напрямую зарегистрированным специалистам.

Таким образом, в этой статье был рассмотрен вопрос проблематики и перспективы развития систем стандартизации, предложены пути выхода из появляющихся невыгодных для предприятия, в данном случае для ОАО «Газпром», ситуаций, обозначена актуальность вопроса и перспектива развития.

Использованные источники:

1. Лифиц И.М. Стандартизация, метрология и сертификация: Учебник.– 2-е изд., перераб. и доп.– М.: Юрайт-Издат, 2003.- 318с.
2. Курочкин А.С. Организация производства: Учеб. пособие.- К.: МАУП, 2001.- 216с.: ил. – Библиогр.: с.214-215.
3. Организация управления промышленным производством. Учебник/ Козлова О.В., Александров Л.А., Саркисов М.А., Саломатин Н.А. и др.; Под ред. Козловой О.В., Каменицера С.Е. – М.: Высш. школа, 1980. – 399с., ил.

УДК 338.46

*Самойленко Д.А.
студент 3 курса
факультет «Управления»*

*Ломова А.С.
3 курс факультет «Управления»*

*ЮРИУ РАНХиГС
научный руководитель: Нестеренко И. Н., к.э.н.
доцент*

Россия, г. Ростов-на-Дону

ТЕХНОЛОГИЯ КАЙДЗЕНА В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ

Аннотация:

Данная статья посвящена роли технологии консалтинга в процессе управленческого консультирования – Кайдзена. Рассмотрена концепция технологии, ее суть и пример внедрения в организации. Отображено значение этой технологии среди других методов управленческого консультирования.

Ключевые слова: консультирование, управленческое консультирование, консультационные услуги, технология, Кайдзен.

UDC 338.46

*Samoylenko D.A.
Student*

*3 course, faculty of «Management»
South-russian institute of management
Russia, Rostov-na-Donu*

*Lomova A.S.
3 course, faculty of «Management»
South-russian institute of management
Russia, Rostov-na-Donu*

*Scientific: Nesterenko I. N.
Candidate of economic Sciences, associate Professor*

KAIZEN TECHNOLOGY IN MANAGEMENT CONSULTING

Abstract: *The article devoted to the role of consulting technology in the management consulting process - Kaizen. The concept of technology, its essence and an example of introduction in organization. The value of this technology is shown among other methods of management consulting.*

Keywords: *consulting, management consulting, consulting services, technology, Kaizen.*

Во все времена, а в особенности в периоды со сложной финансовой и экономической ситуацией как внутри организации, так и на макроуровне, перед организациями различного профиля встает задача сохранения стабильного положения и существования, а также улучшения этого

положения по возможности. Одним из способов, способствующих данным мероприятиям, является процедура включения в работу консультанта – а именно управленческое консультирование.

Управленческое консультирование – это процесс, включающий в себя совокупность мероприятий, направленных на решение задач по сохранению стабильного положения существования фирмы, изыскание потенциала для улучшения данного положения или же поиск путей для возобновления деятельности фирмы, решение глобальных проблем в функционировании в целом. Управленческое консультирование направлено на улучшение эффективности деятельности организации, на выявление и устранение внешних, а также внутренних проблем и факторов, которые препятствуют достижению целей организации. [2]

Управленческое консультирование имеет ряд технологий и рычагов, с помощью которых консультанты оказывают помощь руководителям организаций решить их управленческие и деловые проблемы. Одна из таких технологии – внедрение японской системы управления Кайдзен.

Кайдзен — это технология, широко применяющаяся в консалтинге, которая возникла в Японии. Она подразумевает под собой систему постоянного улучшения качества, технологий, процессов, корпоративной культуры, производительности труда, надежности, лидерства и других аспектов деятельности компании.

Основное внимание кайдзен обращает на «качество» персонала, так как именно от персонала зависит качество продукции и услуг, производимых организацией. К процессу улучшения привлекается каждый работник организации, начиная с руководителя самого верхнего звена и заканчивая рядовыми сотрудниками. Сотрудники в данной технологии – это внутренние консультанты организации, каждый из которых регулярно предлагает свои идеи по небольшим улучшениям организации. Не существует ограничений по внесению изменений в какой-то определенной области, кайдзен предполагает внесение изменений везде, где можно добиться улучшений. В большинстве своем эти предложения не масштабные усовершенствования, а небольшие изменения в работе организации. В этом-то и кроется сущность кайдзен – множество мелких, незначительных улучшений в совокупности приводит к существенному улучшению качества производимого организацией товара или услуг.

Кайдзен – это целая система, которая словно «зонтик» вмещает в себя многие практики и методики консалтинга, направленные на организационное развитие: «Точно-вовремя», «TQC», «Канбан», «6 Сигм», «Кружки контроля качества», работа малых групп и многие другие.

Для эффективной реализации технологии необходимо соблюдение ключевых элементов: командная работа, личная дисциплина, моральное состояние, кружки качества (в них работники обмениваются друг с другом идеями, навыками, технологиями, опытом, что позволяет им дать оценку качества своей работы по сравнению с другими сотрудниками и тем самым

сподвигнуть себя на повышение эффективности своей деятельности), предложения по улучшению организации. [1]

Применение технологии кайдзен в консультировании основывается на создании и работе кайдзен – команд, подразделяющихся на:

- Постоянные команды – команды, работающие ежедневно. В их состав включают сотрудников, выполняющие свою работу на местах.
- Команды по решению возникших проблем – создаются с целью поиска решений конкретной проблемы в работе. Такие команды формируются из участников нескольких постоянных команд. Уже после разработки решения команда расформировывается.
- Кросс-функциональные команды – создаются с целью оценки процессов, протекающих в организации и поиска возможностей по их совершенствованию. Команды состоят из рядовых специалистов и руководителей различных подразделений.
- Команды по реализации решений – формируются для внедрения разработанных улучшений процессов. Эти команды формируются из участников постоянных команд, команд по решению возникших проблем и кросс-функциональных команд.
- Малые группы – создаются для разработки, внедрения и применения специфических или новых процессов. В состав команд входят специалисты низшего звена (рабочие, исполнители) и руководители подразделений из постоянных команд и команд по решению возникших проблем. [3]

Работа команд, исключая постоянные, происходит в течении кайдзен сессий (от 2 до 5 дней). Проведение каждой сессии нацелено на решение какой-либо конкретной бизнес-задачи, либо проблемы организации.

В России пока насчитывается всего несколько сотен предприятий, внедривших в свои организации технологию кайдзен. В основном это крупные компании, такие как, например, КАМАЗ, где с момента внедрения кайдзен на предприятиях ввели 725 тыс. кайдзен - предложений и стандартизировали 3,8 тыс. операций. Экономический эффект здесь оценивают в 25 млрд рублей и это при том, что на внедрение системы ушло менее 1% этой суммы. Именно благодаря кайдзен предприятию удалось достичь поставленных целей и решить свои проблемы.

Таким образом, кайдзен – это важный ресурс менеджера, позволяющий снизить затраты на управление, повысить эффективность управленческого воздействия и его роль в работе организации. Главным преимуществом кайдзен является то, что предложения по улучшению организации вносят не сторонние эксперты, а сотрудники, хорошо знающие все процессы изнутри. Использование данной технологии управленческого консультирования весьма эффективно как в промышленности, так и в сфере услуг и в общественных организациях.

Использованные источники:

1. Сергеева Г. Кайдзен непрерывен и бесконечен // Управление персоналом.

– 2012. - №14.

2. Управленческое консультирование как профессиональная деятельность [Электронный ресурс] // URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=32461>

3. Менеджмент качества. Кайдзен [Электронный ресурс] // URL: http://www.kpms.ru/General_info/Kaizen.htm

УДК 368.81

Самойлова А.Н.

студент 3 курса

Финансово-экономический факультет

научный руководитель: Шепелин Г.И., к.э.н.

доцент

департамент «Страхование и экономика социальной сферы»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

Samoylova A.N., student

3 year, economics and finance faculty

Financial University under the Government of the Russian Federation

Russia, Moscow

Scientific supervisor: Shepelin G.I.

P.H.D., Insurance and social sphere's economy department

Financial University under the Government of the Russian Federation

Russia, Moscow

СТРАХОВАНИЕ СПОРТИВНЫХ ЖИВОТНЫХ: КОННЫЙ СПОРТ

Аннотация:

Статья посвящена особенностям страхования спортивных лошадей в Российской Федерации. Рассматриваются теоретические основы, а также практические трудности страхования в конном спорте. Анализируются предложения основных игроков на рынке. Выявляются проблемы и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: страхование животных, страхование имущества, страхование в спорте, конный спорт

INSURANCE OF SPORTS ANIMALS: EQUESTRIAN SPORT

Annotation:

The article is devoted to the peculiarities of insurance of sports horses in the Russian Federation. Theoretical bases, as well as practical difficulties of insurance in equestrian sport, are considered. The proposals of the main players in the market are analyzed. Identify the problems and suggest ways to address them.

Keywords: animal insurance, property insurance, sports insurance, equestrian sport

Помимо тех видов страхования, с которыми обычно сталкивается среднестатистический житель любой развитой страны, будь то страхование жизни, трудоспособности, имущества и других, свою нишу, находит такой специфический вид страхования как страхование животных. Где можно столкнуться с подобным явлением? В любом виде деятельности, где животные – источник дохода, т.е., например, в спорте. По сути, единственным международно признанным и популярным видом спорта с участием животных является конный спорт. Он включен в программу летних Олимпийских игр и по нему также проводится множество международных соревнований различного уровня. Здесь на лошадях завязаны крупные капиталы, так как в международной практике элитные скакуны принадлежат не отдельным владельцам, а целым организациям, для которых они – ценный актив. Как всякий актив, спортивных лошадей принято страховать, чтобы не понести убытки в случае наступления непредвиденных ситуаций, а убытки могут исчисляться миллионами долларов, если речь идет, например, о жеребце, выигравшем ряд международных соревнований. В России интерес к конному спорту возрастает с каждым годом, все большее количество спортсменов начинает представлять Россию на международных соревнованиях⁴⁸, поэтому важно понять текущее состояние страхования спортивных лошадей и его перспективы.

В чем специфика именно конного спорта? Здесь животные – это актив, так как в них вложены деньги и усилия. Деньги инвесторов, элитных конюшен, возможно Федерации конного спорта той или иной страны, т.е. по сути – деньги государства, и усилия целого штата человек, который обычно приставлен к спортивным лошадям (жокеи, берейторы, тренеры, конюхи, ветеринары и так далее). Окупается это все призовыми фондами с региональных и международных соревнований, иногда выручкой от рекламы, а также выплатами по племенному вопросу (если дело касается мужских особей) или деньгами от продажи жеребят (если женских особей). Очевидно, что при непредвиденной гибели животного, а иногда даже при небольшой травме, которая сделает невозможным участие лошади в соревнованиях, множество людей потеряют деньги.

Что может снизить стоимость лошади? Смерть; неизлечимая болезнь, травма, невозможность использования, либо случай, при котором стоимость лечения будет превышать запланированный бюджет; кража (лошади, упряжи и т.д.); ущерб, нанесенный купленной лошастью третьему лицу. Среди рыночных факторов цены лошади можно назвать породу или тип, рост, возраст, пол, история болезни, рабочий потенциал. Последний определяется в соревнованиях: имеют значение фиксированные рекорды, достижения, награды. Страховая выплата должна отражать требуемые капитальные

⁴⁸ Ильина А.В., Конный спорт в России в конце XIX- начале XX века // Модернизация в России: история, политика, образование, 2014, стр. 141-146

затраты, риски при использовании лошади и другие факты, например, место содержания, опыт владельца и т.д. В реестре страховых выплат содержится тип наличествующего иска. Этот тип определяется страховой компанией. В практике страхования есть более и менее дешевые полисы. Брокеры, или страховые агенты, иногда предлагают бесплатную компенсацию поломки снаряжения или коневозки, восполнение вступительного взноса на участие в соревнованиях и т.д.

Категории страхования лошадей следующие: 1. Прогулочные лошади: для прогулок как верхом, так и в экипаже; 2. Верховые лошади, для участия в соревнованиях среднего уровня (охотничьи лошади, для игры в конное поло, лошади для конного спорта); 3. Элитные спортивные лошади (для соревнований по конкуру категорий "А", "В", "Открытые", "Выездки", "Троеборья", "Национальные охотничьи", верховое поло высшего класса). Обычно компенсация составляет 10-15 процентов цены лошади; 4. Лошади для селекции.

Порядок страхования обязательно предусматривает запрос официальных документов на животного, подтверждающих права владения, например, договор купли/продажи, или иного документа, если жеребенок находился в собственности по факту рождения. Очень важным документом, без которого невозможно застраховать любую лошадь, является ее паспорт с племенной информацией. Лошадь должна быть официально зарегистрирована. Это логичное требование лишь для спортивных лошадей, так как часто, если владелец держит животное «для себя», подобных документов у него нет и, следовательно, застраховать он его не может. Страховой стоимостью лошади признается либо ее стоимость на момент покупки согласно договору купли/продажи, либо стоимость в результате оценки независимыми экспертами⁴⁹. Стоимость лошади в конном спорте – очень динамичный показатель, так что при грамотном подходе необходимо пересматривать договор не реже раза в год. В неразвитых системах страхования за стоимость часто берется «мясная» стоимость лошади, то есть то, что за нее дали бы на бойне.

Рассмотрим ситуацию со страхованием лошадей в конном спорте в России и Великобритании⁵⁰.

Во-первых, стоит сказать о потенциальной величине рынка России и Великобритании. В России официально зарегистрированными являются примерно 36 тысяч всадников и 25 тысяч лошадей. В Великобритании – 4, 2 млн всадников и 336 тысяч лошадей. Различие по количеству людей, официально занимающихся конным спортом, составляет более 100 раз. По

⁴⁹ Вороньева А.С., Страхование сельскохозяйственных животных // Инновационные направления повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Материалы научно-практической конференции – 2014. –[с.22-23].

⁵⁰ Типикина Е.А. Коневодство и конный спорт в зеркале «Иппосферы 2013» //Конный спорт. -2013 - №3. – стр.26-27

количеству зарегистрированных лошадей – 13 раз. К сегодняшнему моменту британский рынок страхования спортивных лошадей - уже развитый, насыщенный рынок олигополистического характера, где у основных игроков уже давно сложилась своя клиентура, свои связи в спортивных кругах. В России же подобное страхование только-только начинает развиваться и находится еще в зачаточном состоянии. Более того, будет в нем находиться еще долгое время, так как развитие конного спорта будет происходить медленно, с большим трудом, в отсутствие высоких доходов населения, и никак не станет массовым в ближайшие несколько лет, когда в Великобритании верховой ездой занимаются именно в массовом масштабе.⁵¹ Российское страхование разительно отличается от британского по тому составу страховых случаев, на которые приходятся страховые выплаты. В России, ввиду незнания страховыми компаниями данной ниши и отсутствия большого количества прецедентов по данному вопросу, а также отсутствия достаточного уровня качества и распространения ветеринарных услуг, подавляющее большинство страховых случаев происходит в случае гибели и только самый маленький процент приходится на выплаты по случаю утери работоспособности или племенных качеств. В Великобритании страхуют обычно и от того, и от другого, поэтому выплаты происходят гораздо равномернее⁵².

Рис.1. Сравнение структуры случаев, предусматривающих страховку 2015 г, %



Источник: Equin insurance: Risk Management 2015th Edition by Jennifer O'Bryant (Author)

Средняя длительность периода, отделяющего момент наступления страхового случая и момент страховой выплаты в разы длиннее в России, чем в Великобритании. В России всадник пройдет все даже косвенно относящиеся к вопросу инстанции, с него запросят целый перечень документов, иногда труднодоступных к получению, в то время как в Великобритании эта процедура гораздо легче⁵³. Основные документы

⁵¹ Emily Blunt, Equine Insurance // Equestrian. – 2015 - №5. – стр.29-32

⁵² Веселовский М.Я. Страховой сервис: Учебное пособие. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2014. – стр.170-190, (Серия «Глобальный сервис»)

⁵³ Страхование финансовых гарантий (по материалам Великобритании) / Пер. с англ.; Подг. Ю.М.Журавлев. - М.: Изд. центр СО "Анkil", 2013. - 104 с. - (Страховое дело)

относятся к ветеринарии, т.е. собираются для подтверждения для того, что лошадь пала не в результате низкокачественного содержания и медицинского обслуживания. В России это гораздо менее доказуемо, так как даже на «премиальных» постах редко бывает круглосуточная ветеринарная помощь. Разницу наглядно демонстрирует следующий график.

Рис.2 Средний период от наступления страхового случая до выплаты страховой компенсации, 2015 год, дней



Источник: Equin insurance: Risk Management 2015th Edition by Jennifer O'Bryant (Author)

В нижеследующей таблице отображены различия в количестве компаний, которые так или иначе предоставляют услуги по страхованию спортивных лошадей.

Таблица 1

Кол-во компаний, предоставляющих услуги по страхованию спортивных животных в 2015 году, шт

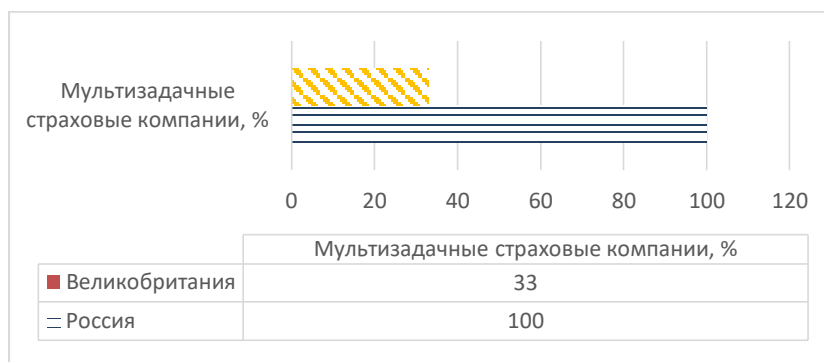
	Кол-во компаний на рынке страхования спорт.лошадей
Россия	5-6
Великобритания	10-15

Источник: Логвиненко Е.И., Смагин Е.А. Особенности страхования лошадей в конном спорте//Актуальные вопросы финансов и страхования России на современном этапе, 2016, стр.61-62

Также в России отсутствуют нишевые компании, занимающиеся именно этим видом страхования⁵⁴. В Великобритании таких компаний примерно десяток, в России же они вообще отсутствуют и в ближайшее время на рынке не появятся, так как это, на данный момент, совершенно бесперспективная затея.

⁵⁴ Журнал «Современная конкуренция». - №3 – 2015 – стр.51

Рис.3 «Не нишевые» страховые компании, занимающиеся страхованием спортивных лошадей в 2015 году, % от общего числа компаний



Источник: Логвиненко Е.И., Смагин Е.А. Особенности страхования лошадей в конном спорте//Актуальные вопросы финансов и страхования России на современном этапе, 2016, стр.61-62

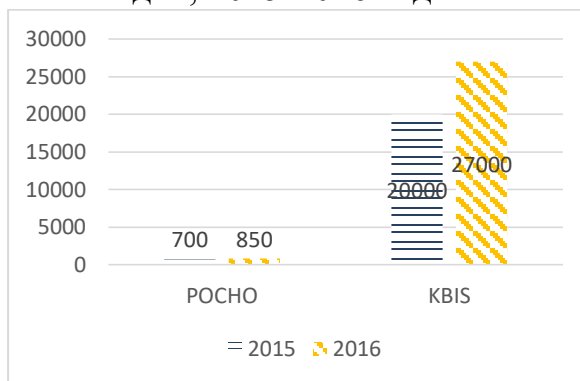
Рассмотрим как пример британскую компанию KBIS (British Equestrian Insurance). Это одна из ведущих британских страховых групп, обслуживающая более 30 млн клиентов по всей Великобритании. На рынке она более 20 лет и является самой большой из всех подобных себе нишевых страховых компаний. Кроме непосредственно страховой деятельности, компания спонсирует крупные международные соревнования, а также владеет определенным количеством собственных лошадей и выставляет их на призы. Самым активным игроком на российском рынке является РОСНО. Эта компания единственная из всех предлагает полис по ветеринарному обслуживанию животных.⁵⁵ Страховка построена по принципу добровольного медицинского страхования для людей. Животное прикрепляется к определенной ветклинике. Но РОСНО готова оплатить по факту и услуги сторонних ветеринаров после предоставления клиентом соответствующих чеков⁵⁶. Стоимость полиса зависит от набора услуг. В частности, обычная терапия стоит от 3 тыс. рублей, а если в страховку будет включен риск хирургического вмешательства, стоимость полиса увеличится вдвое. Что касается продуктов компании KBIS, то ее продукты делятся на десять типов в зависимости от класса лошади и ее возраста, также они покрывают ветеринарное лечение лошади в случае травм. Лошади страхуются возрастом от 90 дней до 30 лет и стоимостью выше 15 000 фунтов. Лошадь страхуется как спортивная при стоимости выше 20 000 фунтов. Риски следующие: 1. все риски по смерти; 2. риски, несущие за собой необходимость оказания ветеринарной помощи; 3. потеря спортивной полезности. Обязательна ветеринарная правка о здоровье лошади за год-два

⁵⁵ Кацуба Е.И., Концептуальные подходы РОСНО к добровольному страхованию// Дальневосточный страховой журнал. – 2014 – стр.53-55

⁵⁶ Протасов Б.А., Разработка программы страхования домашних животных для компании «РОСНО»// Общество в эпоху перемен: Современные вопросы развития – Сборник трудов научно-практической конференции, 2015, стр. 78 - 82

до намерения ее застраховать.

Рис. 4 Сравнительный анализ кол-ва страховых договоров по страхованию спортивных лошадей, 2015-2016 год



Источник: Equin insurance: Risk Management 2015th Edition by Jennifer O'Bryant (Author)

По графику видно, что кол-во застрахованных лошадей компанией РОСНО, несмотря на лидерство на российском рынке, не идет ни в какое сравнение с объемом обслуживания компанией KBIS, которая является лидером на рынке Великобритании.

После проведенного сравнительного анализа на уровне рынка и уровне отдельных компаний, можно сделать выводы. На сегодняшний момент можно сказать, что в России рынок страхования спортивных животных в конном спорте находится в зачаточном состоянии. Проблемы в данном типе страхования связаны с:

- недостаточной культурой страхования животных в России
- слабым развитием конного спорта в России
- дороговизной занятий конным спортом
- недостаточным качеством ветеринарных услуг
- потерей потенциала российским коневодством

По результатам проведенного анализа можно сделать следующее заключение:

- Для развития страхования спортивных лошадей следует уделить внимание созданию эффективной системы ветеринарной помощи, подразумевающую нахождение животных под круглосуточным надзором квалифицированных врачей;

- Нормальное функционирование страхового механизма в такой специфической деятельности невозможно без общей популяризации конного спорта в России, поэтому стоит уделить повышенное внимание подготовке олимпийской сборной по конному спорту, а также строительству профессиональных конно-спортивных центров в регионах страны.

Использованные источники:

1. Ильина А.В., Конный спорт в России в конце XIX- начале XX века // Модернизация в России: история, политика, образование, 2014, стр. 141-1462
2. Вороньева А.С., Страхование сельскохозяйственных животных // Инновационные направления повышения эффективности

сельскохозяйственного производства. Материалы научно-практической конференции – 2014. – [с.22-23].

3. Типикина Е.А. Коневодство и конный спорт в зеркале «Иппосферы 2013» // Конный спорт. -2013 - №3. – стр.26-27

4. Emily Blunt, Equine Insurance // Equestrian. – 2015 - №5. – стр.29-32

5. Веселовский М.Я. Страховой сервис: Учебное пособие. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2014. – стр.170-190, (Серия «Глобальный сервис»)

6. Страхование финансовых гарантий / Пер. с англ.; Подг. Ю.М.Журавлев. - М.: СО "Анкил", 2013. - 104 с. - (Страховое дело)

7. Кацуба Е.И., Концептуальные подходы РОСНО к добровольному страхованию// Дальневосточный страховой журнал. – 2014 – стр.53-55

8. Протасов Б.А., Разработка программы страхования домашних животных для компании «РОСНО»// Общество в эпоху перемен – Сборник трудов научно-практической конференции, 2015, стр. 78

УДК: 316.356.2

*Саттарова Э.Л.
студент*

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»

*Хабибуллин Р.Г., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономики и управления»
БашГУ Нефтекамский филиал
Россия, г. Уфа*

Sattarova E.L.

student of FGBOU VPO "Bashkir state University"

Khabibullin.R.G.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department
of "Economics and management", Neftekamsk branch of Bashkir state
University*

СТАТИСТИКА И АНАЛИЗ БРАКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ STATISTICS AND ANALYSIS OF MARRIAGES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация: Статья посвящена важнейшей и актуальной теме - это брачности в Российской Федерации. С каждым годом количество разводов неумолимо растет, а количество пар вступающих в законный брак, наоборот сокращается. Последствия сложившейся ситуации отражаются как на последующей жизни супругов уже вне брака, так и на современном обществе. Сокращается уровень ответственности населения, растет количество неполных семей.

Abstract: The article is devoted to the most important and topical subject is marriage in the Russian Federation. Every year the number of divorces is steadily increasing, and the number of couples entering into a legal marriage, on the

contrary reduced. The consequences of this situation affect the future life of the spouses outside the marriage, and in the modern society. Reduces the level of responsibility of the population, growing number of single-parent families.

Ключевые слова: Брак, развод, невеста, жених, возраст, причины разводов.

Keywords: Marriage, divorce, bride, groom, age, reasons for divorce.

Институт брака — это правовой институт, представляющий собой систему правовых норм, регулирующих отношения по заключению, прекращению и признанию брака недействительным. Проследив изменения, вносимые в эти три составляющие, мы можем рассмотреть историю развития института семьи в России.

Нормативно-правовая база, регулирующая семейно-брачные отношения, подвергалась изменениям на протяжении всей истории становления и развития семейного права. Развитие института семейного права России началось с периода становления русской государственности, когда участников семейных отношений начали наделять определенным статусом, и они стали приобретать некоторые права и обязанности.

Таблица 1 – Статистика браков и разводов населения РФ (2005-2015гг.)

Годы	Браки		Разводы	
	Единиц	На 1000 человек населения	Единиц	На 1000 человек населения
2005	1066366	7,4	604942	4,2
2006	1113562	7,8	640837	4,5
2007	1262500	8,8	685910	4,8
2008	1179007	8,3	703412	4,9
2009	1199446	8,4	699430	4,9
2010	1215066	8,5	639321	4,5
2011	1316011	9,2	669376	4,7
2012	1213598	8,5	644101	4,5
2013	1225501	8,5	667971	4,7
2014	1225985	8,4	693730	4,7
2015	1161068	7,9	611646	4,2

Источник [1]

Исходя из этих данных, можем сделать вывод, что количество зарегистрированных браков в течение 5 лет (с 2010 по 2015 года) практически держится на одном уровне, только в 2011 году наблюдается скачок в 100 тысяч. Если рассчитывать количества браков на 1000 человек населения, то получается около 8,5.

На фоне снижения числа заключенных браков число зарегистрированных разводов оставалось сравнительно стабильным, колеблясь в основном в пределах от 650 до 700 тысяч в год. Наибольшее число разводов зарегистрировано в 2002 году - 854 тысячи. К 2005 году оно сократилось до 605 тысяч, а в последующие годы то возрастало, то вновь

снижалось. В 2015 году зарегистрировано 604 тысячи разводов (без учета Крымского федерального округа), что на 83 тысячи, или на 12% меньше, чем за 2014 год. В январе-июне 2016 года число зарегистрированных разводов в России (без учета Крымского федерального округа) увеличилось на 5,7 тысячи (на 2,0%), по сравнению с аналогичным периодом предшествующего 2015 года, составив 293,0 против 287,3 тысячи. В Крымском федеральном округе число разводов увеличилось на 10,3% (3,7 против 3,4 тысячи), а в России с учетом КФО – на 2,1% (296,7 против 290,7 тысячи).

Таблица 2 – Браки по возрасту жениха (2005-2015гг.)

Годы	Жених				Невеста			
	до 18	18-24	25-34	35 и более	до 18	18-24	25-34	35 и более
2005	2466	404383	430837	228522	21039	565910	314894	164370
2006	2274	414163	463047	234009	19930	589274	339162	165113
2007	1921	447090	538131	275288	18657	643038	406664	194053
2008	1914	395318	513547	268129	16794	571956	399097	191053
2009	1480	380613	539805	277507	14062	559805	428148	197399
2010	1131	372782	564776	276219	11698	554772	451318	197162
2011	1097	380457	633360	301045	11425	574707	514339	215505
2012	952	327000	594126	291469	10569	496335	492239	214427
2013	931	300195	619534	304826	9695	465626	521289	228879
2014	835	273994	632025	319131	9180	436993	534702	245110
2015	853	247588	606002	306625	8462	400952	513566	238088

Источник: [1]

Следствием разнонаправленного изменения коэффициентов брачности в раннем и более зрелом социальном возрасте – снижение для первых и рост для вторых – стало последовательное повышение среднего возраста вступления в брак.

Начиная с 2005 г. показатели брачности для возрастной группы 25–34 года превышают уровень 25-летней давности, а для лиц 35 лет этот уровень был превышен в 2007 г. В 2009 г. интенсивность заключения брака у мужчин в возрастной группе 25–34 года впервые в российской истории превысила показатели в более молодой группе 18–24-летних. В 2012 г. коэффициент брачности в этой возрастной группе составил для мужчин 45 %, а для женщин – 59 % от уровня 1989–1990 гг. Следует также отметить, что брачность для юношей и девушек до 18 лет, также резко снизившись, превратилась в статистически незначимое явление: в 2012 г. было заключено 945 браков, в которых жениху не исполнилось 18 лет, и 10398 браков, в которых невеста была такого же возраста, что на 1000 населения соответствующего пола и возраста составляет 0,6 и 7,4. Браки с несовершеннолетним женихом составляют менее 0,1 % всех браков у мужчин и с несовершеннолетней невестой – менее 1 % всех браков у женщин.

По многочисленным социологическим опросам специалисты выявили

основные причины развода в нашей стране [2]:

1. Алкоголизм и наркомания. Эта причина является наиболее распространенной, и вызывает распад 41% браков;
2. Отсутствие собственного жилья. По этой причине разводятся около 26% супружеских пар;
3. Вмешательство родственников в семейную жизнь. Эта причина вызывает около 14% разводов;
4. Невозможность завести ребенка – 8% разводов;
5. Длительное раздельное проживание – 6% разводов;
6. Тюремное заключение – 2%;
7. Длительная болезнь супруга – 1%.

Таким образом, Россия в отличие от постиндустриальных стран, где мало браков и мало разводов, а также в отличие от восточных стран, где много браков и мало разводов, находится в состоянии, когда относительно высокий уровень браков соответствует высокому уровню разводов и повторных браков.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальная статистика / население. – Режим доступа: www.gks.ru.
2. Архангельский В.Н. Семейная политика и социальная поддержка семей в РФ. Семья в России / В.Н. Архангельский. – Москва: 2000. – 12 с.

УДК 331.1

*Се Вэй
магистрант, 2 курс
Институт социально-гуманитарного образования
ФГБОУ ВО «Московский педагогический
государственный университет»
научный руководитель: Савинов А.В., к.ф.-м.н.
Россия, г. Москва*

*Xie Wei Master student, 2 year, Institute of Social and Humanitarian
Education FGBOU VO "Moscow Pedagogical State University", Russia
Moscow The supervisor of studies: Savinov AV, Cand. F.-m. Of sciences*

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА ORGANIZATION OF INTERNAL FINANCIAL CONTROL AT SMALL BUSINESSES

Аннотация. В статье приведены результаты анализа особенностей организации системы внутреннего финансового контроля на предприятиях малого бизнеса. Описаны варианты организации с учётом оптимальности результатов внутреннего финансового контроля, отмечены факторы, ограничивающие эффективность внутреннего контроля.

Ключевые слова: внутренний финансовый контроль, финансовая

отчётность, факты хозяйственной жизни, малый бизнес, система COSO, ко-сорсинг, аутсорсинг.

Abstract. In the article results of the analysis of features of the organization of system of the internal financial control at the enterprises of small business are resulted. The variants of the organization, taking into account the optimality of the results of internal financial control, are described, factors limiting the effectiveness of internal control are noted. Key words: internal financial control, financial reporting, facts of economic life, small business, COSO system, co-sourcing, outsourcing.

Key words: Internal financial control, financial reporting, facts of economic life, small business, COSO system, co-sourcing, outsourcing.

Функционирующая система внутреннего финансового контроля является залогом успешной работы предприятия на современном рынке.

Внутренний контроль – это процесс, который осуществляется органом управления предприятия, с целью получить информацию относительно выполнения следующих задач: эффективность и рациональность деятельности; достоверность финансовой отчётности; соблюдение законов и нормативных актов.

Внутренний контроль направлен на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

- эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;
 - достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчётности;
 - соблюдение применяемого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учёта
- 57.

Внутренний контроль является одним из основополагающих элементов в системе управления малым предприятием. Эффективный внутренний контроль способен обеспечить собственников субъекта малого предпринимательства достоверной и полной информационной базой о финансовом состоянии предприятия, его конкурентоспособности, платёжеспособности, а также выявить необходимые резервы и предотвратить нежелательные явления для достижения желаемого финансового результата 58.

Наличие в организации системы внутреннего контроля закреплено в ст. 19 «Внутренний контроль» Федерального закона «О бухгалтерском

⁵⁷ Информационное письмо Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности».

⁵⁸ Кузнецова О.Н. Контроль и ревизия деятельности организаций: теория и практика // Молодой учёный – 2015. – №24(104) – С. 480-483.

<http://www.complianceofficer.ru/COSO>

учёте»: «...экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни» [159]. При этом система внутреннего контроля ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности должна быть и в тех организациях, бухгалтерская (финансовая) отчётность которых подлежит обязательному аудиту. На это есть прямое указание в статье указанного Закона.

Вместе с тем Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» не предполагает необходимость организации системы внутреннего контроля в тех организациях, в которых ведение бухгалтерского учёта руководитель принял на себя, тем не менее в соответствии с п. 1 ст. 19 Закона № 402-ФЗ руководители данных предприятий обязаны организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни на предприятиях. К таким организациям относятся субъекты малого и среднего бизнеса.

К субъектам малого и среднего предпринимательства, по российскому законодательству, относятся коммерческие организации - юридические лица, а также физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, внесённые в Единый государственный реестр, соответствующие следующим условиям:

1) в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) юридических лиц суммарная доля участия Российской Федерации, её субъектов, муниципальных образований, иностранных юридических или физических лиц, общественных и религиозных организаций и объединений, благотворительных и иных фондов не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов);

2) в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) юридических лиц доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;

3) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

- средних предприятий - от 100 до 250 человек включительно;
 - малых предприятий - до 100 человек включительно;
 - микропредприятий - до 15 человек (выделяются в составе малых) 60;
- 4) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учёта налога на

⁵⁹ Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).

⁶⁰ Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014).

добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий год для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства не должна быть больше:

- средних предприятий – 2 млрд руб.;
- малых предприятий - 800 млн руб.;
- микропредприятий - 120 млн руб. ⁶¹.

При этом следует обратить внимание на достаточно значительный разброс критериев. Учитывая тот факт, что в одну категорию, регулируемую одним Федеральным законом [Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014).], включаются организации, имеющие выручку 2 млрд руб. и 120 млн руб., вовлекающие 250 и 15 человек, можно говорить о том, что организация системы внутреннего контроля в таких субъектах хозяйствования должна иметь существенные различия.

Исследователи Н.Н. Ковалёва и А.Г. Сабадашев⁶² отмечают, что внутрихозяйственный контроль органично вписывается в систему управления предприятиями малого бизнеса и должен соответствовать критериям оперативности, гибкости и мобильности. Это связано с быстро изменяющейся средой функционирования субъектов малого предпринимательства, где любая, даже незначительная ошибка в производственных, финансовых и управленческих процессах имеет большее влияние на предприятие по сравнению с крупными компаниями.

Как полагают эксперты, рекомендации Минфина России по организации системы внутреннего контроля построены на основе системы COSO ⁶³.

Комитет организаций-спонсоров Комиссии Тредвея (*The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission - COSO*) представляет собой добровольную организацию, созданную в США в 1985 году и предназначенную для выработки соответствующих рекомендаций для корпоративного руководства по важнейшим аспектам организационного управления, деловой этики, финансовой отчётности, внутреннего контроля, управления рисками компаний и противодействия мошенничеству. COSO разработал общую модель внутреннего контроля, в сравнении с которой компании и организации могут оценить собственные системы управления.

Согласно системе COSO, внутренний контроль – это процесс,

⁶¹ Постановление Правительства РФ от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

⁶² Ковалева Н.Н., Сабадашев А.Г. Методологические подходы к организации и проведению судебно-бухгалтерской экспертизы экономического субъекта // Вестник Брянского государственного университета – 2009. – №3. – С. 103-110.

⁶³ Калачёва О.Н. Проблемы внутреннего контроля в организациях малого и среднего бизнеса // Аудитор. – 2015. – № 10. С. 32-37.

осуществляемый высшим органом предприятия, определяющим его политику, его управленческим персоналом высшего уровня и всеми другими сотрудниками, в достаточной и оправданной мере обеспечивающий достижение предприятием следующих целей: целесообразности и финансовой эффективности деятельности; достоверность финансовой отчётности; соблюдение законодательства и требований регулирующих органов ⁶⁴.

Элементы внутреннего контроля согласно системе COSO включают: контрольную среду; оценку риска; мероприятия контроля; сбор и анализ информации, а также передачу её по назначению; мониторинг и исправление ошибок (см. табл.).

Таблица – Компоненты системы внутреннего контроля в организациях малого бизнеса⁶⁵

Компонент	Описание	Основные элементы	Особенности в организациях малого и среднего бизнеса
Контрольная среда	Осведомлённость и действия представителей собственника и руководства относительно системы внутреннего контроля организации, а также понимание значения такой системы для деятельности этой организации	надёжность, честность и нравственность; компетентность; философия и стиль управления; организационная структура; распределение прав и обязанностей; кадровая политика и практика	Сосредоточение основных контрольных функций в руках у руководителя
Оценка риска	Определение и оценка возможных рисков при подготовке финансовой отчётности	изменения законодательства; изменения условий хозяйствования; оценка последствий	У субъектов малого предпринимательства они могут быть выражены не столь чётко, как в хозяйственных субъектах более крупного размера
Информация и сети	Обеспечивают понимание персоналом роли своего участия в процессе подготовки финансовой (бухгалтерской) отчётности	запись, обработка, обобщение и представление операций организаций; распределение обязанностей; обеспечение	Система взаимосвязи между сотрудниками в субъектах малого предпринимательства может быть более легко устанавливаемой благодаря меньшему числу административных

⁶⁴ <http://www.complianceofficer.ru/COSO>

⁶⁵ Калачёва О.Н. Проблемы внутреннего контроля в организациях малого и среднего бизнеса // Аудитор. – 2015. – № 10. С. 32-37.

		руководителей различных уровней информацией	уровней, а также благодаря возможности руководства охватить наблюдением все, что происходит в деятельности организации
Контрольные процедуры	Обеспечивают политику и процедуры, которые помогают удостовериться, что распоряжения руководства выполняются	проверка выполнения распоряжения (отчёты); обработка информации; проверка наличия и состояния объектов; распределение обязанностей	В субъектах малого предпринимательства часто будут неофициальными и, возможно, не являются необходимыми вследствие того, что руководство постоянно осуществляет контроль и надзор за деятельностью своей организации
Мониторинг	Наблюдение за тем, функционируют ли средства контроля должным образом. Оценка эффективного функционирования системы внутреннего контроля во времени	непрерывный мониторинг; периодический контроль	В малых организациях руководитель, как правило, осуществляет ежедневный контроль над всеми финансово-хозяйственными операциями, отклонения результатов финансово-хозяйственной деятельности от запланированных выявляются своевременно

Внутренний контроль способствует достижению экономическим субъектом целей своей деятельности. Он должен обеспечивать предотвращение или выявление отклонений от установленных правил и процедур, а также искажений данных бухгалтерского учёта, бухгалтерской (финансовой) и иной отчётности.

Система внутреннего контроля, по мнению Е.В. Гринавцевой⁶⁶ позволяет выявить отклонения от установленных требований к принимаемым управленческим решениям, а также выявлять и предупреждать появление тех факторов и условий, которые могут негативно повлиять на выполнение этих решений, и прежде всего, на достижение поставленной цели.

В п. 41 Федерального правила (стандарта) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и

⁶⁶ Гринавцева Е.В. Особенности организации внутреннего контроля на предприятиях // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 9(055). с. 32-35.

оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчётности» даётся следующее определение системе внутреннего контроля: «Система внутреннего контроля представляет собой процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками аудируемого лица, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надёжности финансовой (бухгалтерской) отчётности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности аудируемого лица нормативным правовым актам. Это означает, что организация системы внутреннего контроля и её функционирование направлены на устранение каких-либо рисков хозяйственной деятельности, которые угрожают достижению любой из этих целей» 67.

Однако эффективность внутреннего контроля может быть ограничена:

а) изменением экономической конъюнктуры или законодательства, возникновением новых обстоятельств, находящихся вне сферы влияния руководства экономического субъекта;

б) превышением должностных полномочий руководством или иным персоналом экономического субъекта, включая сговор персонала;

в) возникновением ошибок в процессе принятия решений, осуществления фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учёта, в том числе составления бухгалтерской (финансовой) отчётности 68

Степень сложности организации внутреннего контроля прямо зависит от организационной структуры предприятия, численности управленческого персонала, разветвлённости сети обособленных подразделений, степени централизации бухгалтерского учёта и других характеристик предприятия. Немаловажный фактор, которой должен учитываться при создании службы внутреннего контроля – это затраты, которые понесёт предприятие при создании службы внутреннего контроля. При создании службы внутреннего контроля администрация обязана принимать во внимание указанные выше факторы.

На предприятиях РФ применяются следующие способы организации службы внутреннего контроля: 1) создание службы собственными силами; 2) частичный аутсорсинг (ко-сорсинг); 3) аутсорсинг. Предприятия по своему усмотрению могут выбирать один из способов организации службы внутреннего контроля в зависимости от поставленных целей и сумм издержек, которые предприятие сможет позволить себе при создании данной службы.

При создании на предприятии службы внутреннего контроля перед данной службой ставится цель – обеспечить контроль над фактами хозяйственной жизни предприятия, при этом контроль должен

⁶⁷ Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».

⁶⁸http://studopedia.ru/3_11599_sistema-vnutrennego-kontrolya-na-predpriyatyah-malogo-biznesa.html

осуществляться не только за сделками и операциями, осуществление которых зависит от воли человека, но и за событиями, которые способны оказать существенное влияние на финансовое положение предприятия (например, истечение сроков исковой давности). Одним из самых распространённых способов создания службы внутреннего контроля является создание службы собственными силами предприятия. При создании службы внутреннего контроля администрация предприятия самостоятельно нанимает специалистов с требуемой квалификацией и обучает уже имеющихся сотрудников.

Целесообразность данного способа организации службы внутреннего контроля на предприятиях объясняется тем, что это позволит руководству осуществлять эффективный контроль над отдельными подразделениями, выявлять резервы производства и наиболее перспективные направления развития, разрабатывать рекомендации для финансово-экономического и бухгалтерского отдела по улучшению результатов их работы. Примерная структура службы внутреннего контроля в организации приведена на рисунке.

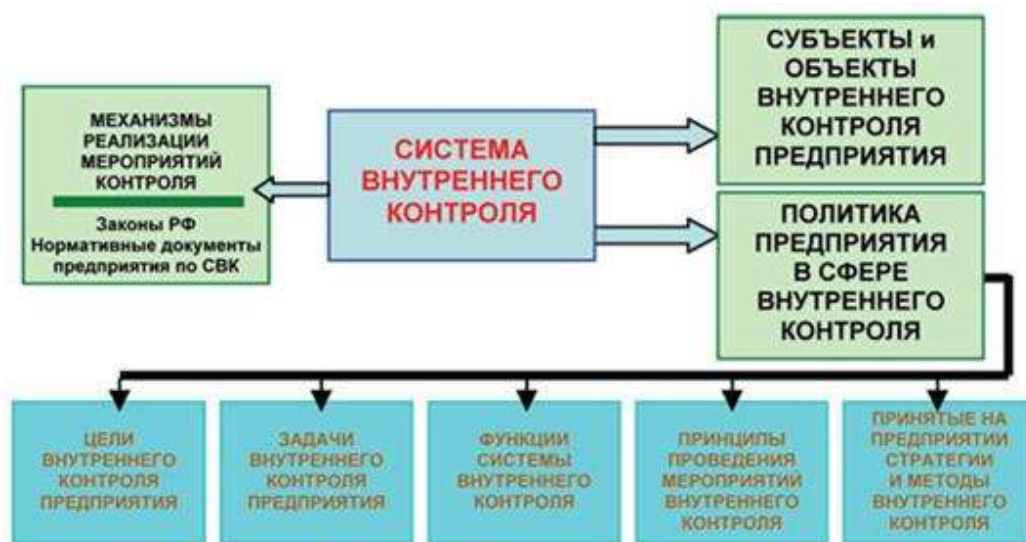


Рисунок. Примерная структура службы внутреннего финансового контроля в организации 69

Достоинством данного способа является то, что служба внутреннего контроля функционирует в нем на постоянной основе, в связи с этим повышается качество управления предприятием. Недостатками данного способа организации службы внутреннего контроля является высокая трудоёмкость работ, связанных с выбором оптимальной формы организации (управления, службы, отдела). Предприятие несёт значительные затраты, связанные с подготовкой кадров для работы в службе внутреннего контроля,

⁶⁹http://studopedia.ru/3_11599_sistema-vnutrennego-kontrolya-na-predpriyatiyah-malogo-biznesa.html

а также при разработке нормативно-методической базы для внутреннего контроля.

Второй подход, который применяют предприятия при создании у себя службы внутреннего контроля – это частичный аутсорсинг, или ко-сорсинг (от англ. *co-sourcing*). В общем случае он представляет собой разделение функций по выполнению какого-либо бизнес-процесса между персоналом компании и внешними специализированными исполнителями. В данном случае такую помощь аутсорсинговая компания оказывает постоянным сотрудникам службы внутреннего контроля предприятия на договорной основе, при этом помощь аутсорсинговой компании ограничивается запросами, которые поступают к ней от службы внутреннего контроля предприятия.

Преимуществом данного подхода по организации службы внутреннего контроля является: возможность привлечения экспертов в различных областях, гибкость в вопросах их привлечения; доступ к передовым технологиям и методикам проведения проверок и оказания консультационных услуг. Недостатками данного подхода является: отсутствие полного знания специфики деятельности организации, процессов управления организацией; проблемы с отнесением затрат на расходы для целей налогообложения.

Третий подход – заключение договора с контрагентом, который специализируется на оказании услуг внутреннего контроля (аутсорсинговая компания). При использовании данного подхода на предприятии будет функционировать аудиторский комитет и директор по внутреннему контролю. В их обязанности будет входить сотрудничество с командой привлечённых специалистов (специалисты аутсорсинговой компании) и анализ финальных отчётов от них. Аутсорсинговая компания берет на себя проверку: бухгалтерского учёта, правильность постановки и ведения бухгалтерского учёта, проводит оценку налоговых рисков и рисков потери активов предприятием. Отдельно оценивается также эффективность кадровой политики, применяемой предприятием, соответствие организационной и функциональной структуры масштабам деятельности компании.

Преимуществами данного подхода по организации службы внутреннего контроля является:

- отсутствие затрат на создание и содержание собственного внутреннего контроля;
- высокий уровень профессиональной подготовки специалистов;
- сокращение расходов на обеспечение службы внутреннего контроля;
- отсутствие подготовительной, организационной работы со стороны организации по проведению внутреннего контроля;
- минимальные затраты и усилия со стороны руководства по

координации работы внутреннего контролёра.

Недостатками данного подхода являются:

- отсутствие полного знания специфики деятельности предприятия, процессов управления предприятия;
- отсутствие систематичности работ по внутреннему контролю;
- проблемы с отнесением затрат на внутренний контроль на расходы для целей налогообложения.

Основываясь на проведённом выше анализе подходов по организации службы внутреннего контроля на предприятиях, можно сделать следующий вывод: исходя из количества затрат как трудовых, так и финансовых, которые понесёт предприятие на создание службы внутреннего контроля, первый и второй подходы оправданы для предприятий, имеющих разветвлённую сеть филиалов и дочерних предприятий, т.е. для крупных предприятий и корпораций. Для средних и малых предприятий, наиболее оптимальное сотрудничество со специализирующимися организациями, т.е. они должны выбрать третий подход.

Тем не менее, какую бы форму формирования и осуществления внутреннего контроля малые организации ни выбрали, его наличие существенно повысит показатели деятельности субъекта малого бизнеса и улучшит его конкурентное положение.

Успешное функционирование любой организации, в том числе и малой, достигается за счёт эффективного контроля, позволяющего менеджерам получить информацию, необходимую для принятия управленческих решений. Контроль обеспечивает оценку реальной ситуации, складывающейся в организации, и создаёт предпосылки изменений в запланированных показателях развития малого бизнеса. Он представляется одним из важнейших инструментов выработки политики и принятия решений, достижения стратегических целей малой организации, сохранности активов, их эффективного использования, соблюдения законодательных и внутренних нормативных актов, а также составления достоверной бухгалтерской (финансовой) отчётности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014).
3. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».
4. Постановление Правительства РФ от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».
5. Информационное письмо Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и

осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности».

6. Гринавцева Е.В. Особенности организации внутреннего контроля на предприятиях // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 9(055). с. 32-35.

7. Калачёва О.Н. Проблемы внутреннего контроля в организациях малого и среднего бизнеса // Аудитор. – 2015. – № 10. С. 32-37.

8. Ковалева Н.Н., Сабадашев А.Г. Методологические подходы к организации и проведению судебно-бухгалтерской экспертизы экономического субъекта // Вестник Брянского государственного университета – 2009. – №3. – С. 103-110.

9. Кузнецова О.Н. Контроль и ревизия деятельности организаций: теория и практика // Молодой учёный – 2015. – №24(104) – С. 480-483.

10. <http://www.complianceofficer.ru/COSO>

11. http://studopedia.ru/3_11599_sistema-vnutrennego-kontrolya-na-predpriyatiyah-malogo-biznesa.html

УДК 336.71

Селютина Н.С.

студент магистратуры

кафедра финансов и кредита

ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева»

научный руководитель: Федорова О.А., к.э.н.

доцент

кафедра финансов и кредита

Россия, г. Орел

СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЕДИНОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация:

В статье автором проанализирована динамика основных макроэкономических факторов развития экономики страны в контексте проведения единой денежно-кредитной политики. Автором сделан вывод о том, что Банк России должен осуществлять денежно-кредитную политику при постоянном анализе тенденций макроэкономической среды. Однако и проведение политики, в свою очередь, влияет на состояние экономики страны. Проведенный анализ показал, что экономика России выходит на стадию восстановления, однако большая зависимость показателей развития экономики от динамики цен на сырье оказывает решающее влияние на принимаемые решения, в том числе в области денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, макроэкономика, условия, факторы

Selyutina N. S.
student of a magistracy of department of finance and credit
Orel State University
Russia, Orel

Research supervisor: Fedorova O. A.
PhD Econ. associate professor of finance and credit

MODERN CONDITIONS OF CARRYING OUT SINGLE MONETARY POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Summary:

In article author analysed the dynamics of the major macroeconomic factors of development of national economy in the context of carrying out single monetary policy. The author drew a conclusion that the Bank of Russia shall perform monetary policy in the fixed analysis of tendencies of the macroeconomic environment. However and carrying out policy, in turn, influences state of the economy of the country. The carried-out analysis showed that the economy of Russia comes to a recovery stage, however big dependence of indicators of development of economy on a price performance exerts decisive impact on the made decisions on raw materials, including in the field of monetary policy.

Keywords: monetary policy, macroeconomic, conditions, factors

Проблемы современных международных финансово-экономических отношений, негативные факторы растущего влияния глобализации экономических процессов на развитие отдельно взятого государства или региона, последствия недавнего мирового финансово-экономического кризиса в очередной раз обуславливают необходимость детального осмысления действующих механизмов финансовой, и в частности денежно-кредитной системы российского государства.

Как известно, успех развития экономических процессов в стране во многом зависит от действующей в ней денежно-кредитной политики, способной, с одной стороны, эффективно реагировать на внешние факторы воздействия, а с другой стороны, – учитывать особенности внутреннего развития кредитного рынка государства.

Согласно статье 4 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», одной из важнейших функций Центрального банка Российской Федерации является проведение единой денежно-кредитной политики России совместно с Правительством РФ [1].

Как известно, в настоящее время Банк России проводит денежно-кредитную политику в рамках режима таргетирования инфляции. Основной целью данного режима денежно-кредитной политики является обеспечение устойчивости национальной валюты и ее защита с помощью поддержания ценовой стабильности, заключающейся в установлении устойчиво низкой инфляции. Ценовая стабильность позволяет сохранять покупательную способность национальной валюты, что является одним из условий поддержания благосостояния граждан страны. Поддержание устойчиво

низкой инфляции создает более предсказуемые условия экономической деятельности, как для домохозяйств, так и для производителей, облегчает им принятие решений инвестирования, обеспечивает сохранность сбережений.

Следует отметить, что, остановившись на таргетировании инфляции, Банк России придерживается позиции относительно не установления более никаких целевых показателей. Отметим, что наряду с ценовой стабильностью Банк России также стремится обеспечивать стабильное функционирование и развитие банковского сектора, платежной системы, а также финансового рынка [2].

Как видно из представленной выше информации, проведение денежно-кредитной политики Банком России осуществляется при учете основных макроэкономических индикаторов; при этом само проведение денежно-кредитной политики оказывает воздействие на состояние экономики любой страны (рисунок 1).

Из рисунка 1 заметно, что в долгосрочной перспективе потенциал эффективного роста экономики зависит от следующих факторов: качество и количество производственных ресурсов (в т.ч. рабочая сила), уровень технологического развития, уровень развития образования, условия осуществления бизнеса в стране и т.д. В свою очередь, политика таргетирования инфляции обеспечивает условия для экономического роста в среднесрочном периоде с помощью роста уровня экономической определенности и создания «длинных» инвестиций и сбережений.



Рисунок 1 – Взаимосвязь и взаимодействие проведения денежно-кредитной политики и состояния экономики страны [составлено автором]

Таким образом, проведение эффективной денежно-кредитной политики базируется на подробном анализе и оценке состояния макроэкономической среды, а осуществление денежно-кредитной политики, в свою очередь, оказывает влияние на состояние экономики страны. Именно поэтому детальный анализ макроэкономических условий проведения единой денежно-кредитной политики Российской Федерации выступает одним из важнейших этапов осуществления анализа эффективности проведения денежно-кредитной политики.

В конце 2016 года российская экономика осуществляла свое развитие в соответствии с базовым прогнозом ее функционирования. Согласно оценке Банка России, снижение инфляции продолжилось, инфляционные риски уменьшились, а сама экономика страны постепенно осуществляет переход к фазе восстановительного роста. В то же время, динамика производственной активности является скачкообразной. Следует отметить, что одним из важнейших факторов замедления инфляции является укрепление рубля. Также на замедление темпов роста потребительских цен оказывает влияние умеренная индексация тарифов на товары и услуги инфраструктурных

компаний. Однако, несмотря на замедление фактической инфляции, уровень инфляционных ожиданий остается повышенным.

Медленный процесс восстановления глобального спроса и сохранение достаточно высокого уровня предложения на нефть и другое жидкое топливо (как это видно на рисунке 2) оказывает влияние на сохранение довольно высокого уровня запасов сырья и низкого уровня цен на него. В целом возросшая к концу 2016 г. волатильность на мировом финансовом рынке находила отражение на фондовом и валютном рынках лишь эпизодически. В условиях сохранения сдержанного роста мировой экономики и сохранения стабильных внутренних условий развития экономики происходило общее замедление ее спада.

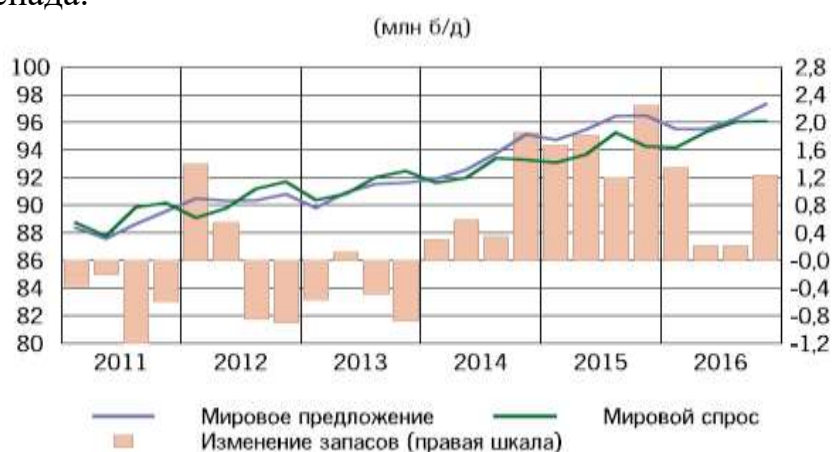


Рисунок 2 – Динамика мирового спроса и предложения на нефть и другое жидкое топливо [2]

Согласно данным Росстата, темп снижения ВВП страны к концу 2016 г. составил около 0,4% (для сравнения – 0,6% за предыдущий период). При этом коррекция на сезонность показывает у ВВП на «выход из отрицательной зоны» и указывает на наличие предпосылок для восстановления экономической активности в ближайшее время.

В целом восстановление производственной активности остается неоднородным. Так, средний темп прироста промышленного производства в 2016 г. оставался близким к нулю с отдельными колебаниями в сторону положительного прироста в отдельные месяцы.

Потребительский спрос оказался умеренным при условии сохранения нормы сбережений на высоком уровне при действии положительных реальных процентных ставок, которые оказывают влияние на привлекательность сбережений.

Инвестиционная активность экономики находится в стадии восстановления вследствие действия некоторого смягчения условий кредитования и некоторого снижения долговой нагрузки. На динамику инвестиционной активности существенное влияние оказало произошедшее укрепление курса рубля, а также некоторый рост потребительской активности. При этом инвестиционный спрос, как и потребительский, оставался слабым. Развитие российских компаний реального сектора

несколько улучшилось в 2016 г. Так, положительное сальдо прибылей и убытков, по предварительным данным Росстата, было на 20,6% выше, чем за аналогичный период предыдущего года; при этом наблюдался рост прибыли на 10,1% при сокращении убытков на 21,4%. Наибольшие объемы сальдированной прибыли получены в обрабатывающей промышленности, причем с 2014 г. отмечается рост доли отрасли в общей величине финансового результата в экономике [3].

В целом следует отметить, что за 2016 г. состояние экономики страны свидетельствует о фактическом переходе к стадии восстановления. Так, на фоне некоторой стабилизации цен на нефть наблюдается ряд положительных тенденций в экономике страны: постепенное направление на выход ВВП из «отрицательной зоны», уменьшение инфляционных рисков, появление признаков оживления экономической активности в стране. В то же время, говорить о полноценном переломе кризисных тенденций пока не приходится. Например, динамика производственной активности является скачкообразной, а темп прироста инвестиций остается слабоотрицательным. Проведение Банком России денежно-кредитной политики в данных относительно нестабильных условиях и прогнозах дальнейшего развития экономики России и мировой экономики должно быть тщательно продуманным и опираться на оценку макроэкономических условий, а также быть рассчитанным на процесс обратного взаимосвязанного влияния политики на состояние экономики страны.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 01.07.2014) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 27.02.2017)
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 27.02.2017)

*Семерникова А.С.
студент*

*Скамарохов Н.В.
студент*

*Новочеркасский инженерно-мелиоративный
институт им. А.К. Кортунова
БиСТ- 3- 2.*

*научный руководитель: Стрежкова М.А.
профессор*

Россия, г. Новочеркасск

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА УСЛУГИ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ НА ПРИМЕРЕ АО «ФПК»

В данной статье рассмотрена проблема ценообразование на услуги естественной монополии на примере АО «ФПК». Система ценообразования в России на услуги естественной монополии стремительно меняются в связи с изменениями экономических, политических и социальных условий. В статье раскрываются процессы ценообразование тарифов на перевозки пассажиров.

***Ключевые слова:** ценообразование, естественная монополия, тарифы, пассажирооборот.*

Semernikova A.S.

Skamarokhov N.V.

Students of NovoCherkassk

Engineering-meliorative

The Institute. A.K.Kortunova

BiST-3. 2.

Scientific adviser -

Prof. Strezhkova M.A.

Russia NovoCherkassk

PRICING FOR THE SERVICES OF NATURAL MONOPOLY ON THE EXAMPLE OF JSC "FPK"

In this article, the problem of pricing for natural monopoly services is considered using the example of JSC "FPK". The system of pricing in Russia on the terms of a natural monopoly is changing rapidly due to changes in economic, political and social conditions. The article reveals the processes of pricing of tariffs for passenger transportation.

***Keywords:** pricing, natural monopoly, tariffs, passenger turnover.*

Естественная монополия — предприятия, объединённые одной сбытовой организацией, состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на рынке эффективнее в отсутствие конкурентов и в силу технологических особенностей производства (в связи с понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объёма

производства)

В каждой отрасли, где действуют субъекты естественных монополий, существуют свои особенности ценообразования. Рассмотрим ценообразование на примере естественной монополии АО «ФПК».

Тарифы на перевозки пассажиров во внутригосударственном сообщении (в составе дальних поездов) для взрослых и детей устанавливаются по тарифным составляющим в зависимости: от типа вагона (вагон с местами для сидения, плацкартный, купейный, люкс, СВ), категории поезда (пассажирский, пассажирский фирменный, скорый, скорый фирменный), дальности поездки пассажиров, а так же сезонных коэффициентов графика гибкого регулирования тарифов и едины для всей сети железных дорог России.

До 2015 года (в соответствии с нормативной базой) регулирование тарифов на перевозки пассажиров в общих и плацкартных вагонах осуществлялось государством в лице ФСТ России.

Гибкость тарифов в регулируемом сегменте была представлена графиком гибкого регулирования тарифов (ГГРТ), который устанавливался ФСТ России на год вперед. Возможность предоставления скидок, проведения маркетинговых акций отсутствовала, и это резко ограничивало возможность управления спросом под воздействием изменяющихся макроэкономических факторов.

С 2015 года (в соответствии с Приказом ФСТ России от 5 декабря 2014 г. № 280-Т/1) АО «ФПК» впервые получила возможность гибкого регулирования тарифов в сегменте общих и плацкартных вагонов, что зависело от расположения мест. Путем дифференциации стоимости проезда на различные категории мест плацкартных вагонов пассажирские перевозки удалось сделать более доступными для разных слоев населения.

При этом увеличение стоимости проезда в данном сегменте АО «ФПК» не подразумевается, так как верхняя граница интервала изменения стоимости проезда в плацкартном сегменте ограничена тарифом, устанавливаемым Тарифным руководством, ГГРТ и коэффициентом фирменности. Скидки на проезд в плацкартных вагонах начали предоставляться в феврале 2015 года и тогда в полигон акции входило только 14 поездов. Постепенно полигон акции расширялся, и уже в апреле в него вошло 50 поездов, в сентябре – 130 поездов, а в октябре 2015г. в акцию были включены все поезда дальнего следования, которые курсировали во внутригосударственном сообщении.

В дерегулированном сегменте АО «ФПК» осуществляет транспортное обслуживание пассажиров в купейных вагонах, скоростных межобластных и вагонах люкс и СВ. В данный сегмент входят также коммерческие и туристические перевозки. В этом сегменте АО «ФПК» вправе устанавливать тарифы на перевозки пассажиров самостоятельно.

Для усиления своих позиций на рынке пассажирских перевозок с момента своего создания Компания реализует различные маркетинговые

акции, которые направлены на стимулирование потребительского спроса в дерегулированном сегменте перевозок и увеличение доходных поступлений. С марта 2013 года в АО «ФПК» происходит постепенное внедрение системы динамического ценообразования.

Следствием значительного роста тарифов до 2015г. явилось значительное снижение пассажирооборота как в регулируемом, так и в дерегулируемом сегменте (табл. 1)

Таблица 1 – Изменение пассажирооборота ОА «ФПК»

Показатели	2013	2014	2015	% к 2014
Пассажиروоборот, млрд пас.-км	107,0	94,6	86,1	91,0
Дерегулируемый сегмент	43,5	35,7	29,1	81,6
Регулируемый сегмент	63,6	58,8	56,9	96,7
Перевезенные пассажиры, млн пассажиров	108,6	98,7	91,3	92,5
Дерегулируемый сегмент	41,9	35,9	30,3	84,5
Регулируемый сегмент	66,7	62,8	60,9	97,1
Средний состав поезда, вагонов	13,3	13,0	12,7	97,7

По итогам работы за 2015 год пассажирооборот составил 86,1 млрд пасс.-км, или 91,0 % к уровню прошлого года, в том числе в поездах собственного формирования – 81,1 млрд пасс.-км, или 92,7 % к уровню прошлого года.

В дерегулированном сегменте объем перевозок составил 84,5 % к уровню прошлого года.

Падение пассажирооборота было вызвано не продуманной политикой ценообразования, когда цены на проезд на железнодорожном транспорте оказались выше, чем на некоторые направления авиаперелетов.

Ценообразование на услуги естественной монополии вызывает множество противоречий и вопросов в научных исследованиях. Спорным остается вопрос о том, какой способ регулирования является наиболее результативным. Необходимо подробно исследовать каждую ситуацию, связанную с деятельностью естественных монополий, иначе результаты могут быть непредсказуемыми.

Использованные источники:

1. Формирование тарифов [Электронный ресурс]: АО «Федеральная Пассажирская Компания» 2016 - http://ar2015.fpc.ru/ru/market_overview/tariffs/
2. <http://www.rzd.ru/>

*Сергеева Е.А.
студент II курса магистратуры
Высшая школа экономики и менеджмента
ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого
Президента России Б.Н. Ельцина»
Россия, г. Екатеринбург*

МАРКЕТИНГОВАЯ СУЩНОСТЬ ТОВАРОВ КАТЕГОРИИ РОСКОШЬ

Аннотация: Аналитики и маркетологи в последние два десятилетия отмечают бурный рост рынка предметов роскоши. Несмотря на большой интерес со стороны ученых, практиков и даже обывателей к товарам категории роскоши, до сих пор в научной литературе нет единой теории маркетинга и менеджмента этих товаров.

Ключевые слова: маркетинг, роскошь, товары класса роскоши, классификации роскоши.

Текст статьи:

Маркетологи в последние два десятилетия отмечают бурный рост рынка предметов роскоши. Несмотря на большой интерес со стороны ученых, практиков и даже обывателей к товарам категории роскоши, до сих пор в научной литературе нет единого мнения о маркетинговой сущности этих товаров.

С позиции маркетинга роскошь анализируется специалистами, прежде всего, через ее восприятие потребителями, то есть определение дается по воспринимаемым индивидом характеристикам, атрибутам роскоши. С этой стороны принципиальным становится вопрос о том, где начинается и заканчивается роскошь и что ее определяет.

Некоторые исследователи полагают, что продукты, принадлежащие к категории роскоши, являются доработанными продуктами, удовлетворяющие минимальные потребительские нужды. Д. Аллерэ в 1991 году предложил классификационную схему, основанную на социально экономическом классе и уровне доступности продуктов, относящихся к категории роскоши. (Рис 1.)

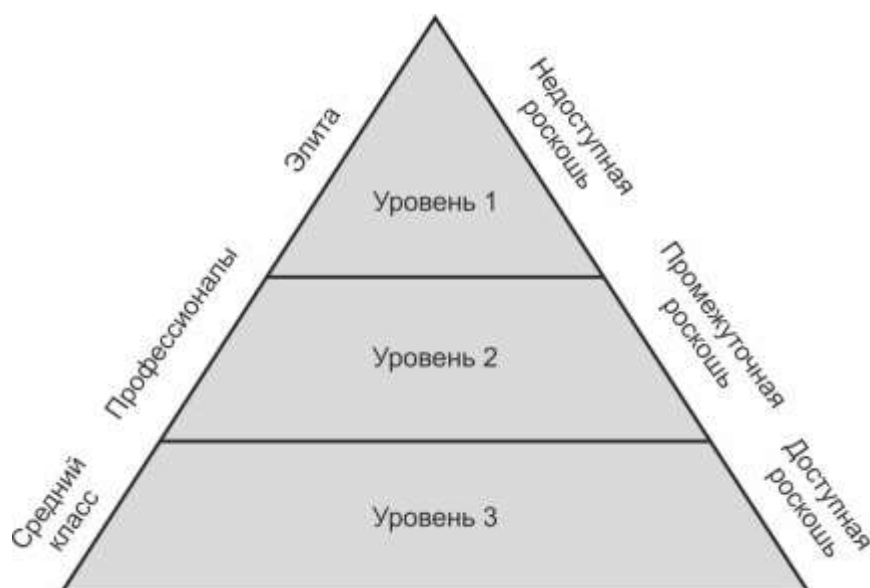


Рис.1 - Иерархия роскоши

Как мы видим из иерархии Д. Аллерэ, средний класс довольствуется доступной роскошью, профессионалы потребляют промежуточную роскошь и элита является потребителем недоступной роскоши.

Дж. Викерс и Ф. Ренан предложили трехмерную модель идентификации роскошных товаров на потребительских рынках. Авторами были использованы символические характеристики: функционализм, опыт и символическое воздействие.

Жан-Ноэль Капферер считает, что нет единого определения роскоши, элитных товаров. Большинство значений относится к перефразированным определениям повседневных товаров с добавлением словосочетаний «относящихся к миру элитных товаров», «индивидуальный подход», «эксклюзивный товар», «продаваемые в бутике».

В 2008 году Жан-Ноэль Капферер предложил использовать модель пирамиды брендинга, которая представлена на рис. 2. Данная классификация была предложена автором для того, чтобы маркетологи и специалисты по продажам четко разделяли потребности клиентов при продаже различных элитных товаров.



Рис. 2 — Модель пирамиды брендинга «Капферер»

Марки «Brand» - частные торговые марки, выпускающие фирменные товары, произведенные в больших количествах с помощью стандартизации массового производства. Этот тип производства обеспечивает низкую закупочную цену и широкую доступность товара. На втором уровне пирамиды находятся бренды премиум-класса. Потребитель, приобретая товары этой категории, уделяет внимание престижу марки и качеству товара. Несмотря на то, что товары из этой категории относятся к категории люкс, их очень часто можно увидеть в повседневной жизни. На третьем уровне представлены предметы роскоши. Они очень высокого качества, как правило, их изготавливают вручную и в небольших количествах. В отличие от товаров премиум-класса, товары роскоши производятся не на заводах, а в небольших мастерских. Вершину пирамиды занимают так называемые товары категории «Griffe» - уникальные роскошные образцы, с выгравированной подписью создателя. Капферер характеризует эти предметы как «предел совершенства». К числу товаров из категории «Griffe» относятся уникальные произведения искусства, которые никто и никогда не сможет заново воспроизвести. (<http://за-деньги.рф/catalog/marketing-i-logistika/299/>)

Специалисты TheBostonConsultingGroup М. Сильверстайн и Нил Фиск обосновывают классификацию товаров роскоши и основополагающий принцип этой классификации, позволяющий отделить товары категории люкс от рядовых (массовых) (табл. 1).

Таблица 1 — Классификация товаров роскоши

	Новая (демократизированная) роскошь	Рядовой товар (массовый)	«Старая» роскошь
Восприятие	С интересом	Без эмоций	Восторженно (как демонстрация статуса)
Доступность	Доступна	Распространена повсеместно	Эксклюзивна (ограниченная доступность)
Цена	Повышенная	Низкая (приемлемая)	Очень высокая
Качество	Массовое производство с использованием контроля качества	Массовая продукция	Использование элементов ручного труда
Основополагающий принцип целостного восприятия	Определяется ценностью для потребителя и требует постоянных полевых исследований	«Как все»	Элитарный

Мы считаем, что представленные выше подходы имеет существенный недостаток, а именно, - нет понимания, что такое товар класса роскоши.

С целью преодоления обозначенного ограничения нами предлагается авторская классификация товаров особого спроса (рис 3).

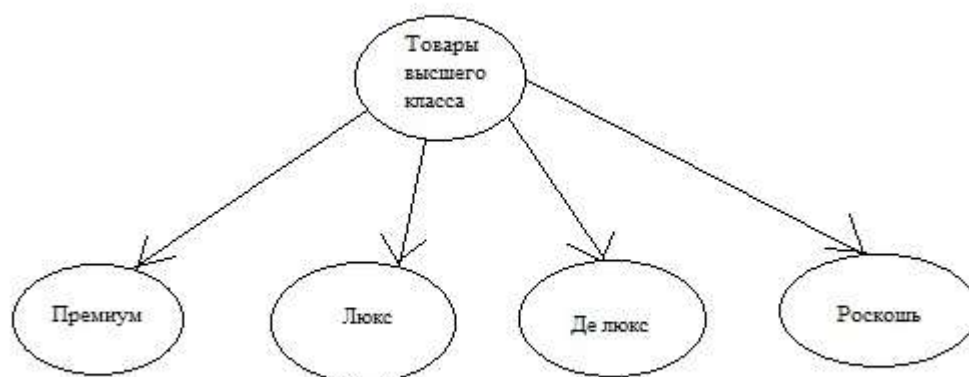


Рис. 3 - Авторская классификация товаров особого спроса

К товарам премиум-класса мы относим товары известных марок, где потребитель приобретает не только качество товара, а имидж. Покупатель имеет право гордиться разницей с товаром более низкого класса. Товары премиум-улучшенный средний класс. К товарам люкс-класса мы относим потребителей, чьи запросы производитель старается максимально удовлетворить. Потребитель приобретает улучшенные товары и получает персонализированный подход от производителя. К товарам де люкс мы отнесем ограниченные выпуски продукции, которую сможет приобрести ограниченное количество потребителей. К категории роскошь мы отнесем штучные экземпляры, превосходного качества, чаще всего-индивидуальная работа.

Мы полагаем, что предложенная нами классификация учитывает достоинства существующих подходов. Вместе с тем отметим, что она, в отличие от предыдущих, может быть использована как инструмент типологического анализа при проведении сегментирования потребителей. Нельзя не отметить и ограничение предлагаемой нами классификации - мотивы потребления индивидуальны для каждой группы потребителей и могут не соответствовать заявленной градации. Быть может потреблению товаров класса премиум уже является для некоторых потребителей невообразимой роскошью и не требует дальнейшего движения по другим товарным категориям представленных авторами классов.

Использованные источники:

1. Андреева А.Н., Богомолова Л.Н. Маркетинг роскоши. - СПб.: Высшая школа менеджмента, СПбГУ, 2014.

2. Беквит, Г. Четыре ключа к маркетингу услуг. М.: Альпина Бизнес Букс, 2014.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. - М.: Прогресс, 1994.
4. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда. - М.: Вершина, 2015.
5. Скоробогатых И.И. Влияние эффекта страны-производителя на восприятие бренда товаров класса «люкс» (результаты международного маркетингового исследования) // Вестник Российской экономической академии. - 2015. - №5.
6. Скоробогатых И.И. Концептуальные основы маркетинга товаров класса «люкс» // Вестник Российской экономической академии. -2014. - №2.
7. Тангейт М. Построение бренда в сфере моды: от Armani до Zara / Пер. с англ. - Альпина Бизнес Букс, 2012.

UDC 5

Sergeeva E.A.
Second year student of magistracy
Higher School of Economics and Management, FGAOU VO "UrFU
named after the first President of Russia BN. Yeltsin "
Yekaterinburg city,
Russia

THE MARKETING ESSENCE OF LUXURY GOODS

Abstract: Analysts and marketers in the last two decades have been marking the rapid growth of the luxury goods market. Despite the great interest on the part of scientists, practitioners and even ordinary people to luxury goods, there is still no unified theory of marketing and management of these goods in the scientific literature.

Key words: marketing, luxury, luxury goods, luxury classifications.

List of used sources:

1. Andreeva AN, Bogomolova LN Marketing of luxury. - St. Petersburg: Graduate School of Management, St. Petersburg State University, 2014.
2. Beckwith, G. Four keys to marketing services. Moscow: Alpina Business Books, 2014.
3. Veblen T. Theory of an idle class. - Moscow: Progress, 1994.
4. Kapferer J.-N. Brand forever: creation, development, support of brand value. - Moscow: Vershina, 2015.
5. Skorobogatykh I.I. Influence of the effect of the producer country on the perception of the brand of luxury goods (results of international marketing research) // Bulletin of the Russian Economic Academy. - 2015. - № 5.
6. Skorobogatykh I.I. Conceptual basis for marketing luxury goods // Bulletin of the Russian Economic Academy. -2014. - №2.
7. Tangate M. Building a brand in the fashion industry: from Armani to Zara / Trans. With the English. - Alpina Business Books, 2012.

*Серендеева Н.Н.
магистрант 1 курса
факультет «Экономика предприятий и организаций»
Казанский Федеральный Университет
Россия, г. Набережные Челны*

ПРОЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация:

Статья посвящена проектам государственно-частного партнерства. В статье анализируются проекты государства и частного бизнеса в России. Выявляются проблемы развития государственно-частного партнерства в стране. Сравниваются проекты ГЧП в России и в иностранных государствах.

Ключевые слова: ГЧП, проекты ГЧП в России, ГЧП за рубежом, проблемы развития ГЧП.

*Serendeeva N.N.
Master of 1 course
Faculty of Economics of Enterprises and Organizations
Kazan Federal University
Russia, Naberezhnye Chelny*

PROJECTS OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA AND ABROAD

Annotation:

The article is devoted to the projects of public-private partnership. The article analyzes the projects of the state and private business in Russia. The problems of development of public-private partnership in the country are revealed. PPP projects are compared in Russia and in foreign countries.

Key words: PPP, PPP projects in Russia, PPP abroad, problems of PPP development.

В настоящее время государственно-частное партнерство является основным механизмом взаимоотношения государства и бизнеса, как в Российской Федерации, так и в остальных странах мира.

Развитию партнерских отношений государства и бизнеса в России поспособствовало то, что большинство проектов осуществляемых одним лишь государством оказались нерентабельными. В связи с этим государство в 2000-х годах обратило свое внимание на крупный и средний бизнес. Благодаря поддержке властей страны представители частного бизнеса получили возможность совместно с государством реализовывать социально значимые проекты.

ГЧП позволило реализовать в России одни из самых масштабных проектов за последние несколько лет. Данные проекты получили название –

особая экономическая зона (ОЭЗ) и территория опережающего развития (ТОР или ТОСЭР).

Объем поступлений денежных средств от ОЭЗ в бюджет государства оказался ниже запланированного в начале проекта. Невысокая эффективность ОЭЗ вероятно носит временный характер и связана с невыполнением региональными властями своих обязательств по их финансированию.

Такие же проекты, реализованные в Китае, оказали большое влияние на экономику страны. В отличие от России в Китае, государство старается контролировать проекты ГЧП на каждом пути их становления, что приводит к эффективным результатам.

Проект территории опережающего развития в нашей стране был создан в 2013 году с целью привлечения иностранных инвесторов в Российскую Федерацию, но до сегодняшнего дня проект получает много критики. Высказывание многих российских бизнесменов о данном проекте также далеки от похвалы. Во-первых, это может быть связано с тем, что в России партнерские отношения государства и частного бизнеса находятся не в той стадии, чтобы переходить сразу на такие крупные инвестиционные проекты. Во-вторых, законы Российской Федерации не адаптированы под ГЧП, что вызывает множество неудобств как для одной стороны, так и для другой.

Наиболее известен в России проект автомагистралей, который был создан на базе ГЧП. Оказался ли данный проект эффективным? Да, но платный проезд по данным магистралям, получился доступным не для всех. Но 80% населения страны, имеющих собственный автомобиль либо передвигающихся на такси, данный проект не принес особого восторга. Населению со средним заработком в 30 тыс. руб. завышенная стоимость проезда оказалась не всем доступна. Большинство людей все же предпочитают бесплатный проезд по плохим дорогам нашей страны, чем платный проезд по автомагистрали с идеальным асфальтовым покрытием. К оставшимся 20%, в большинстве случаев, принадлежат опаздывающие и торопящиеся люди, которые готовы заплатить любую сумму лишь бы успеть.

Исходя из рассмотренных проектов, можно сделать вывод о том, что у каждого проекта ГЧП есть положительные и отрицательные стороны. Во многом проекты реализованные частным бизнесом и государством зависят от одобрения населения страны.

В зарубежных странах государственно-частное партнерство развито в большей степени, чем в России. Это связано с тем, что ГЧП в этих странах стало развиваться уже 1980-х гг., тогда как в России на 20 лет позже.

В частности, к примеру, в Соединенных Штатах Америки ГЧП становится нормой. Между государством и частным бизнесом заключаются договоры, где каждая сторона обязуется выполнять свои обязательства в установленные договором сроки. Государство и бизнес взаимодействуют во

всех сферах деятельности, тем самым улучшая социально-экономические показатели страны.

В Российской Федерации законы, регламентирующие деятельность ГЧП, очень часто не работают, что приводит к застою партнерских отношений государства и бизнеса. В Америке, Китае, Японии и многих других странах нормативно-правовую базу, контролирующую деятельность государства и бизнеса, подводят под эти партнерские взаимоотношения, что позволяет им на каждом этапе сфер деятельности реализовывать общественно значимые, эффективные проекты.

Немаловажной проблемой в России является то, что зачастую многие представители бизнеса, в частности банки, отказываются участвовать в длительных проектах, так как они растягиваются на десятки лет. В тоже время, к примеру, в Европе без участия банков не обходится большинство банков, в частности в Швейцарии, Великобритании. Проекты ГЧП в данных странах основываются чаще всего на поддержке банковского сектора.

В России из многочисленных предприятий государство выбирает в качестве своего партнера, при реализации проектов, крупный либо средний бизнес. На малые предприятия власти страны не обращают особого внимания. Это связано с существованием стереотипа, что малый бизнес не способен участвовать в крупномасштабных проектах государства, так как он ориентирован на небольшие проекты.

Объединение нескольких предприятий малого бизнеса и государства в один проект помогло бы развитию взаимоотношений государства и бизнеса, а также развитию малого бизнеса в целом.

Государственно-частное партнерство в России не является каким-то новым механизмом реализации проектов. Данный вид взаимоотношений государства и бизнеса позволит государству быстрее развиваться в плане экономики. Но для того, чтобы проекты ГЧП были эффективными необходимо, чтобы в самом начале разработки государство оказывало пристальное внимание и контролировало ход разработки проекта.

Со временем в России, так же как сейчас во многих других странах, государственно - частное партнерство будем восприниматься на уровне обыденности, а проекты будут более эффективно реализованы.

Использованные источники:

1. Гатауллина А. А. Государственно-частное партнерство: теоретические основы // Молодой ученый. — 2013. — №9. — с. 160-163.
2. Йескомб Э. Р. Государственно-частное партнерство: Основные принципы финансирования. — М.: Альпина Паблицер, 2015. — с. 457.
3. Юрьева Т. В. Проекты государственно-частного партнерства в России и в зарубежных странах// Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. — 2016.- №4 (48).

**РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОЗНИЧНЫХ
ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ФОРМИРОВАНИИ
КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ**

АННОТАЦИЯ

Розничная торговля за счет активного развития на протяжении нескольких десятилетий остается одной из самых конкурентных сфер бизнеса. Сегодня, предприятиям недостаточно просто грамотно вести торговый бизнес с позиций менеджмента. Так, в последние годы все большую актуальность приобретают инновации, которые призваны обеспечивать конкурентные преимущества торговых предприятий. В данной статье рассмотрены вопросы связанные со значением инновационной деятельности и инновационного потенциала торговой организации в формировании ее конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентоспособность, торговля, инновации, инновационный потенциал.

Silin A. V. candidate of technical Sciences, Dean of faculty of accounting and Finance Perm Institute (branch) of REU named after G. V. Plekhanov Russia, Perm

Kostitsyn Y. V. undergraduate Perm Institute (branch) of REU named after G. V. Plekhanov Russia, Perm

**THE ROLE OF INNOVATION POTENTIAL OF RETAIL TRADE
ENTERPRISES IN FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES**
ABSTRACT

Retail trade at the expense of active development for several decades, remains one of the most competitive fields of business. Today, businesses simply insufficient to properly conduct commercial business from the standpoint of management. So, in recent years, becoming more and more popular innovations that will provide competitive advantages commercial enterprises. This article examines the issues associated with the value of innovation and innovative capacity trade organization in shaping its competitive advantages.

Key words: competitiveness, trade, innovation, innovative potential.

Сегодня все более высокое значение приобретают инновации в различных отраслях экономики России, в том числе и в сфере торговли. Современная торговля представляет собой сложную и динамично

развивающуюся организационно-экономическую систему рыночной экономики.

Развитие торговых предприятий, как и любых других, невозможно представить без внедрения инноваций, так как в условиях жесткой конкуренции именно инновации определяют конкурентные преимущества торговой организации, повышают его инвестиционную привлекательность, позволяют сократить расходы и совершенствовать коммерческие и технологические процессы.

Таким образом, одной из ключевых задач, которые решаются с помощью инноваций в любой сфере бизнеса является повышение конкурентоспособности предприятия в результате внедрения инноваций. Возможность осуществлять инновационную деятельность во многом зависит от инновационного потенциала торговых организаций.

Большое значение в инновационной активности торгового предприятия играет его инновационный потенциал, который представляет собой совокупность материально – технических, финансовых, интеллектуальных, научно – технических и иных ресурсов, необходимых для осуществления деятельности по выработке и внедрению инноваций.

С учетом того, что инновационная активность большинства Российских предприятий очень низкая, в торговле большая часть инноваций является заимствованными, особую актуальность приобретает вопрос оценки их инновационного потенциала с целью определения перспектив и возможностей внедрения инноваций и повышения конкурентоспособности.

Вопросы формирования инновационного потенциала, его структура и методы оценки широко изучены в научной литературе. К основным российским авторам можно отнести А.В. Барышева, В.Н. Баранчев, М.Н. Титов, Д.С. Андрианов, Р.А. Фатхутдинов и др. В их трудах дается не только определение инновационного потенциала, но и рассматриваются научные подходы к его формированию и оценке.

Однако, все исследования в области оценки инновационного потенциала посвящены в основном промышленным предприятиям, рассматриваются показатели инновационной активности страны, но не уделяется внимание такой крупнейшей отрасли экономики как торговля.

Также в современных исследованиях практически не изучен вопрос взаимосвязи инновационного потенциала предприятия с его конкурентоспособностью. Так, например, при определении факторов конкурентоспособности конкретного предприятия могут быть не учтены явные сильные стороны конкурентов, которые исследуемой компанией не используются. Такие факторы также могут выпадать из поля зрения исследуемой компании и компаний конкурентов.

Среди таких факторов, чаще всего, выступает инновационная политика. Однако, нужно понимать, что внедрение инноваций сегодня позволяет достичь экономического, технологического, социального и других видов эффекта. Именно инновации призваны повышать имидж и

конкурентоспособность современных торговых предприятий.[1]

Целью оценки инновационного потенциала торгового предприятия является возможность определения направлений инновационного развития, обеспечивающих возможности перехода предприятия на оказание конкурентоспособных услуг, существенно повысив свою устойчивость и гибкость по отношению к переменам во внешней среде.

Несмотря на большое количество исследований по заданной проблеме, можно сказать, что до сих пор не было разработано единой, универсальной методики, которая позволяла бы наиболее точно, объективно оценить инновационный потенциал, а также определить его влияние на конкурентоспособность торговых предприятий.

С учетом развития экономики обеспечение устойчивых конкурентных преимуществ торговых предприятий на основе его инновационного потенциала должно соответствовать следующим принципам:

1. Принцип адаптивности, при котором инновационный потенциал должен являться эффективным инструментом адаптации розничных торговых предприятий к постоянно меняющимся условиям внешней среды.

2. Принцип дифференциации, при котором благодаря высокому инновационному потенциалу будут обеспечиваться выгодное отличие розничных потребителей перед конкурентами, в том числе и в представлении потребителей.

3. Принцип интеграции, когда формирование инновационного потенциала торгового предприятия основывается на внутренней и внешней интеграции. При этом к внутренней интеграции можно отнести объединение процессов, подразделений и функций торгового предприятия, а к внешней, объединение взаимных интересов с партнерами и потребителями путем принятия инновационных решений.

4. Принцип инноваций, при котором формирование инновационного потенциала должно происходить не за счет применения традиционных методов ведения торговой деятельности, а за счет внедрения инноваций в развитие материальных и нематериальных ресурсов торгового предприятия.

5. Принцип оптимизации, при котором основной задачей формирования инновационного потенциала является оптимизация результатов деятельности торгового предприятия и снижение его издержек.

6. Принцип ориентации на целевые сегменты, который означает, что при формировании инновационного потенциала торгового предприятия должны быть учтены потребности и предпочтения покупателей.

С учетом вышеперечисленных принципов, роль инновационного потенциала в формировании конкурентных преимуществ розничных торговых предприятий достаточно высока. Именно инновационного потенциала торговой организации определяет возможность внедрения инноваций в процесс обслуживания, что обеспечивает соблюдение сразу ряда принципов или в систему управления самим предприятием и др. [2]

Обеспечение устойчивых конкурентных преимуществ розничного

торгового предприятия на основе формирования инновационного потенциала начинается со стратегического уровня, на котором происходит формирование миссии, цели и задач развития торговой компании. Важно, когда на стратегическом уровне ключевые аспекты торгового бизнеса сформированы с учетом инновационных подходов.

Обеспечение конкурентных преимуществ на основе инновационного потенциала торговой организации на базовом уровне обеспечивается за счет внедрения процессных и продуктовых инноваций в процессы управления предприятием, организацию торгово – закупочной и сбытовой деятельности, маркетинговую политику предприятия, управление логистическими и другими бизнес – процессами предприятия.

Если развитие инновационного потенциала на стратегическом уровне ориентировано на решение концептуальных задач торгового предприятия, то базовый уровень обеспечивает получение конкурентных преимуществ за счет снижения себестоимости оказываемых услуг, повышения качества торгового обслуживания, развитие систем продвижения товаров и услуг, оптимизацию логистических процессов и др.

Обеспечение устойчивых конкурентных преимуществ за счет высокого инновационного потенциала обеспечивает розничному торговому предприятию:

1. повышение востребованности оказываемых услуги реализуемых товаров, рост интереса потребителей к предприятию;
2. повышение качества торгового обслуживания за счет внедрения инноваций;
3. сокращение реализационных расходов и издержек обращения связанных с осуществлением торговой деятельности;
4. расширение ассортимента и перечня предоставляемых услуг за счет внедрения продуктовых и процессных инноваций;
5. повышение инвестиционной привлекательности и укрепление партнерских отношений с поставщиками товаров;
6. снижение себестоимости товаров и оказываемых услуг, что очень важно в условиях ценовой конкуренции;
7. грамотное и эффективное управление персоналом организации и его бизнес – процессами в целом.

Говоря о ключевых факторах успеха торгового предприятия, которые достигаются за счет высоко инновационного потенциала можно определить, что его конкурентные преимущества и позиции на рынке напрямую сегодня зависят не только от текущей деятельности, но и от инновационной активности предприятия.

Так, имея низкий инновационный потенциал, торговая организация всегда, в лучшем случае, будет оставаться на уровне своих конкурентов, ведь без внедрения инноваций сегодня очень сложно достичь успехов в конкурентной борьбе.

В заключении обметим, что каждое торговое предприятие

самостоятельно определяет стратегию и тактику развития на рынке, а также условия укрепления и развития конкурентных преимуществ. В общем виде данные условия предусматривают развитие технологий управления бизнесом, расширение рыночных сфер и совершенствование сбытовой деятельности, снижение расходов и повышении доходности предприятия за счет внедрения инноваций. Данная стратегия торгового предприятия по существу является инновационной и позволяет обеспечивать более устойчивые конкурентные позиции.

Использованные источники:

1. Силин А.В., Костицына Я.В. Анализ методов оценки конкурентоспособности торговых предприятий. Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум», №4(35)-2017 г.
2. Халезов В.Н. Создание устойчивого конкурентного преимущества малого торгового предприятия на основе формирования инновационного потенциала. // Инновации. Инвестиции, (51) УЭКС, 3/2013

УДК 336.77:330

Симонянц Н.Н., к.э.н.

доцент

кафедра денежного обращения и кредита

Норка О.С.

студент 4-го курса

факультет «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

Россия, г. Краснодар

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

Аннотация: Потребительский кредит дает возможность населению потреблять товары и услуги до того, как потребители способны их оплатить. Тем самым потребительский кредит обеспечивает повышение жизненного уровня потребителей. В данной статье рассматривается потребительский кредит, его сущность, функции и характеристики.

Ключевые слова: потребительский кредит, денежные средства, кредитор, заемщик, спрос, срок погашения.

Simonyanc N.N., cand. of econ.

Sciences, associate Professor of the

Department of Monetary circulation and credit

Norka O.S.

4th year student of the Faculty of Finance and credit

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin

Russia, Krasnodar

ECONOMIC CHARACTERISTICS OF CONSUMER CREDIT

Annotation: Consumer credit allows the population to consume the goods and services before consumers are able to pay for them. Thus, consumer credit provides improvement of living standards of consumers. This article discusses consumer credit, its essence, functions and features.

Keywords: consumer loan, cash, lender, borrower, demand, maturity.

Потребительский кредит - денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [1].

Согласно определения Банка России в «Памятке заемщика потребительского кредита» от 12 июня 2008 года, потребительский кредит - это кредит, предоставляемый банком на приобретение товаров (работ, услуг) для личных, бытовых и иных непроизводственных нужд. Получить кредит может любой гражданин России, соответствующий требованиям банка. Во многих банках под потребительским кредитом понимают нецелевой кредит наличными.

Сущность термина «потребительский кредит» в трактовках различных источников несколько отличается от стандартной, определенной Банком России.

Так, по мнению Г.Н. Белоглазовой и Л.П. Кроливецкой «Потребительский кредит – это кредит, предоставляемый населению в товарной и денежных формах для покупки земли, недвижимого имущества, транспортных средств и других товаров личного потребления»[2].

Согласно определению Голованова А.А. «Кредит как экономическая категория представляет собой определенный вид общественных отношений, связанных с движением стоимости (в денежной или товарной форме). Посредством кредитования приобретаются товарно-материальные ценности, различного рода машины, механизмы, население покупает товары с рассрочкой платежа» [3].

Даниленко С. А. раскрывает сущность кредита следующим образом: кредит представляет собой денежные средства и материальные ценности, выданные кредитором заемщику на определенный срок под проценты [4].

Таким образом, в экономической литературе кредит, как правило, определяется как система экономических отношений, возникающих в процессе предоставления денежных или иных материальных средств кредитором во временное пользование заемщику на условиях возвратности, срочности и платности.

Потребительский кредит дает возможность населению потреблять товары и услуги до того, как потребители способны их оплатить. Тем самым потребительский кредит обеспечивает повышение жизненного уровня потребителей. В макроэкономическом плане потребительский кредит увеличивает совокупный платежеспособный спрос на предметы потребления

и услуги, что стимулирует расширение объемов их производства.

Главными параметрами потребительского кредита являются:

- доступность кредита,
- величина процентной ставки;
- сроки предоставления и погашения;
- способность заемщика вернуть кредит.

Профессиональная деятельность по предоставлению потребительских займов осуществляется кредитными организациями, а также некредитными финансовыми организациями в случаях, определенных федеральными законами об их деятельности.

Особенностью потребительского кредита является то, что основной гарантией его предоставления выступают постоянные денежные доходы физического лица - заемщика.

В странах мира, как правило, действует специальный Закон о потребительском кредите, на основе которого обеспечивается государственное содействие развитию потребительской сферы. На территории Российской Федерации в качестве такого закона выступает Федеральный закон №353 «О потребительском кредите (займе)» от 21 декабря 2013г., который регулирует отношения, возникающие в связи с предоставлением потребительского кредита (займа) физическому лицу в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, на основании кредитного договора, договора займа и исполнением соответствующего договора [1].

Роль кредита раскрывается в его функциях. Основными из них по мнению Лаврушина О.И. являются перераспределительная и функция замещения наличных денег кредитными операциями.

Суть перераспределительной функции заключается в том, что через сделку ссуды кредитор может в одном случае передать заемщику во временное пользование товарно-материальные ценности; в другом, что более типично для современного кредитного хозяйства, - денежные средства. В обоих случаях при единой сущности этой сделки объект передачи различен. Однако это различие касается формы данного объекта, а не его содержания: вне зависимости от формы перераспределяется стоимость [5].

Перераспределительной функции кредита свойственно перераспределение стоимости. Оно может происходить по территориальному и отраслевому признакам. В кредитные отношения могут вступать различные организации и лица независимо от их месторасположения. Для кредита не имеет значения расположение друг от друга кредитора и заемщика. Подобное перераспределение стоимости можно назвать межтерриториальным.

Независимо от того, имеет ли место межтерриториальное, межотраслевое или внутриотраслевое перераспределение, оно не сопровождается сменой собственника: собственность на передаваемую стоимость сохраняется у кредитора.

Второй функцией кредита, признанной в отечественной экономической литературе, выступает замещение действительных денег кредитными операциями. В современном кредитном хозяйстве созданы необходимые условия для такого замещения. Перечисление денег с одного счета на другой в связи с безналичными расчетами за товары и услуги, зачет взаимной задолженности, перечисление только сальдо взаимных зачетов дают возможность сократить налично-денежные платежи, улучшить структуру денежного оборота.

В процессе кредитных отношений осуществляется контроль за деятельностью заемщиков и кредиторов, оцениваются кредитоспособность и платежеспособность хозяйствующих субъектов, соблюдение принципов кредитования. Таким образом, в словаре банковских терминов на сайте banki.ru, выделена третья функция кредита – осуществление контроля за эффективностью деятельности экономических субъектов, или контрольная функция. Платность кредитных средств создает условия для того, чтобы заемщики использовали их наиболее эффективно. При этом кредитор в той или иной степени контролирует заемщика и его возможность вернуть полученную ссуду.

Лаврушин О.И. предлагает кредит классифицировать по ряду признаков (таблица 1).

Таблица 1 - Общая классификации кредитов

Признак классификации	Виды кредита
По форме	Товарный кредит – кредит выдается товарами; Денежный кредит – кредит выдается деньгами
По субъектам	Банковский кредит – выдается банками; Коммерческий кредит – возникает между хозяйствующими субъектами (не банками); Государственный кредит – кредитором или заемщиком выступает государство (федеральные или региональные органы власти); Международный кредит – с участием международных организаций
По обеспечению	Ломбардный кредит – под залог движимого имущества; Ипотечный кредит – под залог недвижимости

Данная классификация не является полной и в различных учебниках по экономической литературе детализируется по ряду признаков.

По экономическому содержанию выделяют следующие виды потребительских кредитов:

1) товарные потребительские кредиты – автокредитование, экспресс-кредитование на приобретение различных товаров и услуг;

2) финансовые потребительские кредиты – стандартная линейка потребительских кредитов, в том числе овердрафты и кредитные карты.

По форме выдачи кредитных средств выделяют:

- товарный кредит – кредит выдается товарами;
- денежный кредит – кредит выдается деньгами.

По объектам кредитования потребительские кредиты разделяют на два вида: на текущие цели и на затраты капитального характера.

Кредиты на текущие цели в свою очередь подразделяются на:

- кредиты для приобретения товаров длительного пользования – мебель, бытовая техника и т.п. (в том числе «магазинные» экспресс-кредиты);

- кредиты на неотложные нужды (необеспеченные денежные ссуды) на различные цели, не требующие документального подтверждения использования заемных средств;

- автокредиты (классические автокредиты, экспресс-автокредиты, автокредиты с обратным выкупом по схеме trade-in);

- образовательный кредит (на оплату услуг образовательных учреждений) и кредит на отдых/ на медицинские услуги (чаще всего, кредит на неотложные нужды);

- кредитные карты и овердрафты.

К кредиту на капитальные затраты относятся кредиты на ремонт квартир и домов, приобретение и строительство жилья и земли под строительство.

По целевому назначению выделяют:

- целевой кредит (кредитные средства расходуются на строго определенные цели). Например, автокредитование, товарные экспресс-кредиты, образовательный кредит, кредит на развитие личного подсобного хозяйства и т.д.;

- нецелевой кредит - когда заемные средства расходуются по собственному усмотрению. К таким кредитам относятся кредит на неотложные нужды, кредитные карты и овердрафт.

Потребительский кредит по способу погашения может быть:

- кредитом с аннуитетным графиком погашения (заемщик оплачивает кредит в течение всего периода пользования равными суммами, состоящими из части кредита (основного долга) и начисленных процентов. Размер заключительного платежа может отличаться от размера предшествующих платежей в большую или меньшую сторону);

- кредитом с дифференцированным графиком погашения (ежемесячные платежи по кредиту состоят из фиксированной суммы основного долга и начисленных на платежную дату процентов по кредиту, начиная со дня, следующего за днем получения кредита).

По способу обеспечения кредиты бывают: с обеспечением (например, поручительство физических лиц или залог имущества) и без обеспечения (например, товарный экспресс-кредит, кредит на неотложные нужды).

Использованные источники:

1. О потребительском кредите(займе): федеральный закон Российской Федерации от 21.12.2013г. №353-ФЗ (ред. 03.07.2016г.) // Консультант

Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. Система. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2. Белоглазова Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – М.: Юрайт-Издат, 2012. – 604 с.

3. Голованов А.А. Банковское кредитование в условиях диверсификации бизнеса/ А.А. Голованов // Деньги и кредит. -2015.- № 1. – С 25-29.

4. Даниленко С. А. Банковское потребительское кредитование / С.А. Даниленко, М.В. Комиссарова.- М.: «Юридический Дом "Юстицинформ"», 2014.- 384 с.

5. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования: учеб. пособие/ О.И. Лаврушин, О.Н.Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина . – М.: Кнорус, 2012. – 264 с.

УДК 336.717.12

*Симонянц Н.Н., к.э.н.
доцент*

кафедра денежного обращения и кредита

Воротынцева М.А.

студент 4-го курса

факультет «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный

аграрный университет имени И.Т. Трубилина»

Россия, г. Краснодар

БАНКОВСКАЯ КАРТА КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Аннотация: В статье рассматривается повсеместное распространение безналичной формы оплаты за товары и услуги, представлены преимущества такой оплаты; а также рассматривается дальнейшее ее распространение.

Ключевые слова: деньги, банк, банковская карта, безналичный расчет.

Simonians N. N., cand. of econ.

Sciences, associate Professor of the

Department of Monetary circulation and credit

Vorotyntseva M. A.

4th year student of the Faculty of Finance and credit

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin

Russia, Krasnodar

BANK CARDS IN THE CLEARING SYSTEM

Annotation: The article discusses the ubiquity of non-cash forms of payment for goods and services, the benefits of such payment; and how its further

spread.

Keywords: *money, Bank, credit card, Bank transfer.*

В сфере денежного обращения банковские пластиковые карты являются одним из прогрессивных средств организации безналичных расчетов, в которой они представляют собой особый инструмент платежа.

Банк заинтересован работать с картами, потому что они позволяют увеличивать объемы привлеченных ресурсов, имеется в виду, во-первых, те суммы, которые владельцы карт должны положить на свои специальные счета в банке, во – вторых, это могут быть страховые депозиты, к которым банки прибегают для обеспечения большей надежности карточных операций. Также за все операции с картами банк, как правило, взимает комиссионные. Кроме того, клиент платит за получение самой карты. Повышается конкурентный потенциал банка с учетом общемировой тенденции вытеснения из платежного оборота не только наличных денег, но и чеков, растет авторитет банка как участника инновационных процессов.

Особенностью продаж и выдач, наличных по картам является то, что эти операции осуществляются магазинами и, соответственно, банками «в долг» - товары и наличные предоставляются клиентам сразу, а средства в их возмещение поступают на счета обслуживающих предприятий чаще всего через некоторое время (не более трех дней). Гарантом выполнения платежных обязательств, возникающих в процессе обслуживания пластиковых карт, является выпустивший их банк-эмитент. Поэтому карты на протяжении всего срока действия остаются собственностью банка, а клиенты (держатели карт) получают их лишь в пользование.

Пластиковая карта предоставляет своему владельцу ряд преимуществ по сравнению с пользователем наличных денег:

во-первых, можно не носить с собой большой суммы наличных денег. Кроме того, электронные деньги практически нельзя потерять - утратив карту достаточно сообщить об этом платежной системе для ее восстановления;

во-вторых, карта позволяет быстро обналичить деньги, обменять одну валюту на другую, получить ряд дополнительных услуг;

в-третьих, карта работает на престиж владельца.

Расчеты, проводимые с использованием банковских карт, эмитируемых кредитными организациями России, охарактеризованы в таблице 1.

Таблица 1 - Расчеты с использованием банковских карт

Для физических лиц	Для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей
– Получение наличных денежных средств в валюте РФ или иностранной валюте на территории РФ	– Получение наличных денежных средств в валюте РФ для осуществления расчетов, связанных с хозяйственной деятельностью, в том числе — с оплатой командировочных и представительских
– Получение наличных денежных средств в иностранной валюте за	

<p>пределами РФ</p> <ul style="list-style-type: none"> – Оплата товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) в валюте РФ и на территории РФ, а также в иностранной валюте — за пределами территории РФ – Иные операции 	<p>расходов</p> <ul style="list-style-type: none"> – Оплата расходов в валюте РФ, связанных с хозяйственной деятельностью, в том числе — с оплатой командировочных и представительских расходов, на территории РФ – Получение наличных денежных средств в иностранной валюте за пределами территории РФ для оплаты командировочных и представительских расходов – Оплата командировочных и представительских расходов в иностранной валюте за пределами территории РФ – Иные операции в иностранной валюте с соблюдением требований валютного законодательства РФ
---	---

Из данной таблицы видим, что диапазон использования карт юридическими лицами шире. Хозяйствующие субъекты используют карты как для расчетов по хозяйственным операциям предприятия, так и для расчетов со своими работниками. Расчеты по карте могут осуществляться в национальной и иностранной валюте в соответствии с потребностями держателя карт.

Платежные системы, такие как Visa, Master Card, имеют системы лояльности, направленные на привлечение держателей карт к безналичной оплате покупок картами. Многие банки также поддерживают собственные дисконтные системы, привлекающие держателей карт банков в торгово-сервисные предприятия, заключившие договора эквайринга (приема карт к оплате) с теми же банками. Реализация подобных проектов позволяет банкам увеличивать торговый оборот предприятий, за счет своих клиентов.

Расчеты с использованием наличных денег чрезвычайно дорого обходятся государственным и коммерческим финансовым структурам. Выпуск в обращение новых купюр, обмен старых, содержание большого штата персонала, неудобства и большие потери времени рядовых клиентов — все это тяжелым бременем ложится на экономику страны. В России, по данным Банка России, около 20 % стоимости каждого рубля уходит на поддержание его же собственного обращения [3]. Один из возможных и самых перспективных способов разрешения проблемы наличного оборота — создание эффективной автоматизированной системы безналичных расчетов. По экспертным оценкам, такая система может обеспечить сокращение наличного денежного обращения почти на треть.

Организация денежных расчетов с использованием безналичных расчетов гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами, поскольку в первом случае достигается значительная экономия на издержках

обращения.

Расчеты с использованием банковских карт регулируются положением ЦБ РФ № 266-П от 24.12.2004 «Об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием» [1].

Для кредитной организации деятельность, связанная с обращением карт, состоит из эмиссионной деятельности и эквайринга. Эмиссионная деятельность - выпуск по поручению клиентов пластиковых карточек и ведение базы данных по их эмиссии. Для выпуска карточек международных или национальных платежных систем банку необходимо стать членом данных платежных систем и сертифицировать эмиссионный центр.

Эквайринг - это деятельность, включающая осуществление расчетов с предприятиями торговли (услуг) по операциям, совершаемым с использованием банковской карты, и проведение операций по выдаче наличных денежных средств держателям банковских карт, не являющимся клиентами данных кредитных организаций [1].

В таблице 2 приведена информация по осуществлению эмиссии и/или эквайрингу платежных карт российскими кредитными организациями.

Таблица 2 - Количество кредитных организаций в банковской системе РФ, осуществляющих эмиссию и/или эквайринг платежных карт

Год	Всего кредитных организаций ед.	-из них осуществляющие:			
		эмиссию и/или эквайринг, ед.	эмиссию и/или эквайринг, %	эмиссию, ед.	эквайринг, ед.
2012	956	659	68,93	653	601
2013	923	641	69,45	633	590
2014	834	597	71,58	588	543
2015	733	530	72,31	522	488
2016	623	439	70,47	434	402

Количество банков, занимающихся выпуском платежных карт, уменьшилось на 220 единиц, что негативно сказывается на обслуживании клиентов и повышает платежную нагрузку на действующие кредитные организации. То же время доля банков работающих с пластиком ежегодно растет и в 2016 г. составляет 70,5% кредитных организаций от общего количества функционирующих банков.

Значительное количество платежных карт, находящихся в обращении на территории России, превышающее численность население страны более чем в 1,5 раза, а также продолжающийся рост данного сектора обусловили необходимость обособленного обзора. По данным Банка России, в последние годы рынок платежных карт развивается активно. В целом данный сегмент платежной системы характеризуется положительной динамикой и расширением использования соответствующих средств платежа.

В таблице 3 проанализировано количество и объем операций с платежными картами в Национальной платежной системе России.

Таблица 3 – Структура операций с использованием пластиковых карт

Показатель	2013	уд.вес %	2014	уд.вес %	2015	уд.вес %	Темп роста, %
Количество операций, млн. ед.							
Операции с использованием банковских карт, эмитированных российскими кредитными организациями, из них:	7488	100,	9763	100,0	12824	100,0	171,3
- операции по снятию наличных денег	3132	41,8	3275	33,5	3299	25,7	105,3
- безналичные операции	4355	58,2	6488	66,4	9525	74,3	218,7
-из них операции по оплате товаров (работ услуг)	4093	54,7	6043	61,9	8758	68,3	214,0
Объем операций, млрд. руб.							
Операции с использованием банковских карт, эмитированных российскими кредитными организациями, из них:	28622	100,0	34999	100,0	40514	100,0	141,5
- операции по снятию наличных денег	21241	74,2	23826	60,1	24917	61,5	117,3
- безналичные операции	7381	25,8	11173	31,9	15597	38,5	211,3
-из них операции по оплате товаров (работ услуг)	4458	15,6	6858	19,6	8847	21,8	198,5

В исследуемом периоде количество операций с использованием банковских платежных карт возросло на 71,3 % и достигло 12824 млн. операций, а их объем вырос на 41,5 % до 40514 млрд. ед. Примечательно, что структурные трансформации «карточного платежного пространства» являются следствием расширения использования безналичных расчетов в платежном обороте.

Перспективы функционирования российского рынка платежных карт, по мнению Криворучко С.В., лежат в плоскости эффективного развития его инфраструктуры, улучшения внешнего экономического климата и повышения деловой активности, снижения рисков использования карт держателями, что позволит нарастить объемы эмиссии карт и повысить уровень их проникновения [2]. Стимулирование держателей платежных карт к их более полному использованию и наращению объемов потребления карточных продуктов – прямая заинтересованность кредитных организаций.

В то же время, в условиях турбулентности экономики и влияния внешних санкций именно государство может обеспечить развитие рынка платежных карт путем совершенствования институциональных условий его функционирования и стимулирования расширения национальной системы платежных карт.

Использованные источники:

1. Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт: Положение Банка России от 24.12.2004 года №266-П (ред. от 14.01.2015) // Консультант Плюс. Версия Проф. Справ.- прав. система. - Режим доступа: [https:// consultant.ru](https://consultant.ru)
2. Бабурина Н.А. Рынок платежных карт России: анализ ключевых тенденций/ Н.А. Бабурина, А.Г. Куцев // вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. - 2016. Т. - 2. - № 2. – С. 164–173.
3. Официальный сайт Центрального Банка РФ: [электронный ресурс] // Банк России. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

УДК 336.143

*Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

*Siraeva R. R., candidate of economic Sciences
associate Professor of the Department of Finance and credit
IN FGBOU Bashkir GAU Russia, Ufa*

ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ PROBLEMS OF THE BUDGETARY SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы бюджетной системы РФ, выявлены наиболее значимые проблемы. Предложены направления их решения.

Ключевые слова. Бюджетная система, федеральный бюджет, проблемы, регионы

Abstract. The article considers the problems of budgetary system of the Russian Federation, identified the most significant problems. Proposed directions for their solution.

Key words. Budget system, Federal budget, budget expenditures, budget revenues, the problems.

Бюджет – единственный из основных инструментов регулирования жизни сообщества, при помощи которого правительство реализует свои функции. Осуществление общественной политики, экономическое

формирование, обеспечение обороноспособности – всё это зависит от него. Формируется бюджет в основном за счёт налоговых поступлений, что создает рассматриваемую тему еще более значимой, особенно в современных условиях непростого финансового и политического положения Российской Федерации. Неудивительно, что сообщения в СМИ о бюджете, о его изменениях стимулируют огромный интерес. К слову, в России более 30 млн. человек задействовано в бюджетной сфере (это почти каждый второй из числа экономически активных), также к заинтересованным самым прямым образом необходимо отнести 42 млн. людей пенсионного возраста.

Помимо того, что каждый участник общества зависит от бюджетной системы, она напрямую оказывает большое влияние на хозяйственную деятельность государства, именно через неё правительство занимается стимулированием формирования определённых сфер экономики и выравниванием экономического положения регионов. Актуальности данной теме добавляют набирающие популярность дискуссии о потребности реформирования бюджетной системы, в частности пересмотра налоговых ставок, ввода дополнительных обязательных платежей и изменения политики межбюджетного выравнивания.

Факт того, что регионами-донорами в Российской Федерации на 2016 год считаются в целом только 14 субъектов (Москва, Санкт-Петербург, республика Татарстан, Московская область, Ленинградская область, Свердловская область, Ярославская область, Сахалинская область, Самарская область, Тюменская область, Калужская область, Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО, Ненецкий АО) с 85, уже свидетельствует о том, что изменения важны.

Также о потребности реформирования бюджетной концепции свидетельствует не самая высококачественная структура ее прибыльной доли. Как видно из рисунка 1, основу прибыли федерального бюджета РФ составляют таможенные пошлины и налог на добычу полезных ископаемых, общая часть которых достигает 50%, а вот налог на доход занимает в целом 1,3%, подоходный налог и вовсе отсутствует, он поступает в региональные и местные финансовые затраты в пропорции 70%:30%. Всё это определяет хозяйственную деятельность Российской Федерации как малоразвитую, основанную на сырьевых заработках в то время, когда необходимо совершенствовать конечное потребление, что является особенностью развитых стран.

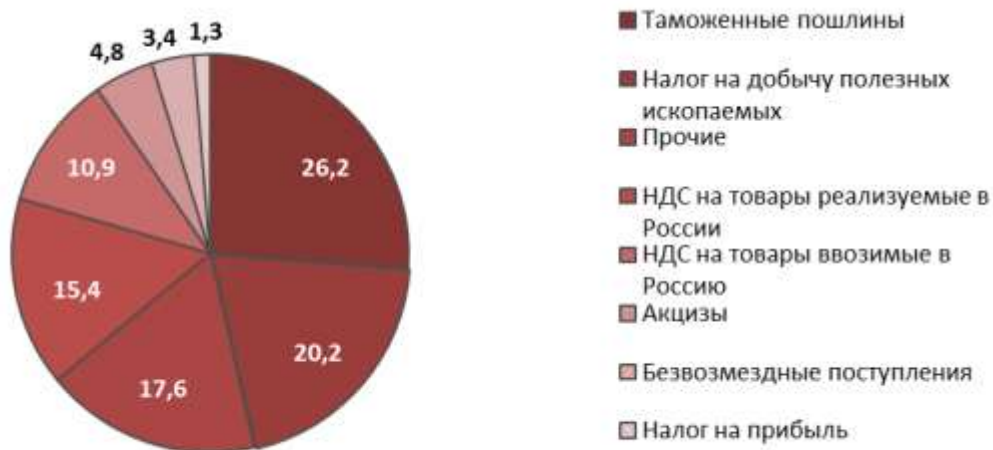


Рис. 1. Структура федерального бюджета РФ

Еще одной задачей российской бюджетной концепции являются жёстко-выстроенные межбюджетные отношения, при которых все средства собираются на местах, после чего отправляются в центр, что в конечном результате приводит к появлению экономических полюсов и периферий, а кроме того повышению диспропорций в уровне социально – экономического формирования регионов. Ситуация обстоит подобным образом, что взаимоотношения между бюджетами разных уровней не ориентированы на стимулирование формирования хозяйства, инвестиционной и предпринимательской работы.

Необходимо отметить и структуру затрат федерального бюджета РФ, на основе которой возможно сделать заключение, что бюджетная концепция РФ не ставит перед собой целей повышения уровня социально обеспечения, а также формирования регионов. Таким образом, на общественную политику приходится немного более 20% бюджета. Зарубежный опыт разделения субъектов по уровню их финансовой обеспеченности с целью формирования индивидуальных программ выравнивания, при которых малоразвитые регионы приобретают вероятность оставлять у себя более значительный процент налоговых поступлений, мог бы помочь РФ. Разумеется, появляется еще одна сложность в лице высокой степени коррупции и несамостоятельности субъектов РФ.

В качестве заключения, можно отметить, что бюджетная концепция РФ потребует реформирования, но этот ход более сложный, нежели простое заимствование идей у западных держав, которые на территории Российской Федерации не могут быть выполнены по широкому спектру причин, включая от многофункциональных и заканчивая ментальными.

Наиболее значимыми проблемами бюджетной системы РФ являются:

- проблема несоответствия доходов региональных и местных бюджетов расходным обязательствам региональных и местных органов власти;
- проблема рентных отношений - проблема государственной

поддержки регионов, богатых природными ресурсами, а также проблема исключения регионов и их населения из участия в процессе совместного владения государственным фондом недр;

- проблема укрупнения регионов, решение которой может сгладить чрезмерную межрегиональную дифференциацию.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL.: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 01.10.2016)
2. Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: <http://minfin.ru/ru/> (дата обращения 01.10.2016)
3. Официальный сайт Министерства финансов ФРГ. URL: <http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Home/home.html> (дата обращения 01.10.2016)
4. Тукач В. С. Проблемы бюджетной системы РФ и возможности их решения на основе опыта ФРГ // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №5.1. — С. 136-139.

УДК 347.73

Сираева Р.Р., к.э.н.

доцент

кафедра финансов и кредита

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Данная статья отражает сущность и значение финансового контроля на предприятии в современном мире. В статье представлен анализ финансового состояния предприятия ООО «Давлекановский завод керамического кирпича».

Ключевые слова: Контроль, прибыль, финансовый контроль, денежные фонды.

Siraeva R. R., candidate of economic Sciences

associate Professor of the Department of Finance and credit

IN FGBOU Bashkir GAU

Russia, Ufa

FINANCIAL CONTROL OF THE ENTERPRISE

Abstract: This article reflects the essence and importance of financial control of the enterprise in the modern world. The article presents an analysis of the financial condition of the company ООО "Davlekanovskogo plant of ceramic bricks".

Key words: Control, profit, financial control, cash funds.

Актуальность данной работы определена тем, что финансовый контроль на предприятии является неотъемлемой и важной частью всей

экономической деятельности организации. Структура любой организации не может нормально функционировать без осуществления финансового контроля предприятия. В условиях современного общества финансовый контроль является одним из важнейших звеньев регулирования предприятием.

Финансовый контроль на предприятии – это контроль за ведением финансовой документации, ее соотношением определенным нормам и законам;

-контроль за соблюдением законов и нормативных действий присутствие исполнении финансовых действий, сделок юридическими и физическими лицами;

- контроль за законностью и необходимостью воздействия в сфере создания, распределения и применения денежных фондов; эффективностью использования ресурсов компании.

Цель финансового контроля состоит в своевременном получении полной информации о процессе движения управления финансами в микро и макро уровне, выраженных нарушениях с целью принятия соответственных управленческих решений, так же цель финансового контроля реализуется в исполняемых им задачах.

Проведем небольшой анализ по данной теме.

Для контроля финансов нам нужно рассчитать рентабельность предприятия.

Рентабельность предприятия характеризуется с соответствием вложенных средств и приобретенной доходы либо затрат в сущность предприятия и полученной прибылью.

Рентабельность предприятия формируется из нескольких показателей.

Это рентабельность активов и главных производственных фондов, оборотных активов и вложений, собственных денежных средств и общих инвестиций, продажи продукта.

И рассчитаем ее по формуле:

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{чистая фактическая прибыль, полученная за расчетный период}}{\text{суммарная величина стоимости активов}} * 100\%$$

Где чистая фактическая прибыль-это доход полученный предприятием за расчетный период времени, за вычетом всех расходов и себестоимости продукции которую реализуют, до начисления налогов.

Суммарная величина стоимости активов формируется с фактической цены главных производственных фондов, необоротных и оборотных активов.

Для примера возьмем предприятие ООО«Давлекановский завод керамического кирпича».

Он основан в 1929 году. Эффективность завода составляет 10млн. кирпича в год. Секрет успеха коллектива ООО «Давлекановский завод керамического кирпича» включает в себя несколько составляющих — высокопрофессиональные кадры и хорошая техническая база. И так рассчитаем рентабельность данного предприятия.

Чистую фактическую прибыль я возьму из предоставленного бухгалтерского отчета (форма 2) о полученной прибыли и убытках (строка «Прибыль до налогообложения») и она составляет 58238руб.

Суммарную величину стоимости активов я также возьму из предоставленной мне формы №1 баланса бухгалтерии. Для ее расчета нам нужно сложить фактическую стоимость оборотных и необоротных активов, а так же основные производственные фонды и получается 100 535.

$$\text{Рентабельность} = \frac{58\,238}{100\,535} * 100 = 57\%$$

Можно сделать следующие выводы: рентабельность довольно высокая.

Методы проведения контроля как мы убедились, бывают разные, вот еще несколько:

- 1) проверки
- 2) обследования
- 3) надзор
- 4) наблюдение (мониторинг)
- 5) ревизия

Уровень и углубленность финансового контроля в значительном объеме зависят от состояния экономической дисциплины - неприменного для абсолютно всех организаций и официальных лиц порядка ведения финансового учета и отчетности, соблюдения определенных норм и законов.

Итак, можно сделать следующие выводы, что финансовый контроль на предприятии необходим для осуществления полного функционирования и регулирования отношений в ходе финансовой деятельности субъектов предприятия, необходимо проводить анализ финансового состояния с целью возможности предварительного выявления нарушений в финансово-хозяйственной деятельности уже на стадии планирования.

Использованные источники:

1. Бухгалтерская отчетность организации ООО «Давлекановский завод керамического кирпича» форма №1.
2. Бурмистрова Л. М. Финансы организаций (предприятий). — М.: ИНФРА-М, 2009 г.
3. Нешиной А.С., Воскобойников Я.М. Финансы: Учебник, 10-е изд. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2012 г.
4. Румянцев А.В. Финансовый контроль: Курс лекций. М.: Дело и сервис, 2003.

*Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

*Siraeva R.R., Cand.Econ.Sci.
Associate Professor of the Department of Finance and Credit
FGBOU IN Bashkir State University
Russia, Ufa*

**ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ
ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ
RESEARCH OF DYNAMICS OF TAX INCOME OF THE FEDERAL
BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Аннотация: Данная статья отражает современное состояние налоговой системы РФ. В статье представлена динамика объемов налоговых поступлений в федеральный бюджет РФ в период с 2014 по 2016 гг. Для дальнейшего роста налоговых поступлений в федеральный бюджет предложен ряд мер.

Ключевые слова: доходы, бюджет, налоговые доходы, рост доходов.

Abstract: This article reflects the current state of the Russian tax system. The article presents the dynamics of tax revenues in the Federal budget of the Russian Federation in the period from 2014 to 2016 For the further growth of tax revenues to the Federal budget proposed several measures.

Key words: income, budget, tax revenues, income growth.

Актуальность данной работы определена тем, что экономическая структура любого общества не может функционировать без нормально организованного потока денежных средств между государством и производственными структурами, государством и различными слоями населения, между регионами и отдельными государствами. Анализ динамики и структуры налоговых доходов бюджета необходимо проводить с целью преодоления негативных последствий воздействия налогов на экономику страны. В связи с этим, тема работы является актуальной и отвечает потребностям сегодняшней практики.

Доходы федерального бюджета Российской Федерации в период 2014–2016 годов формировались за счет налоговых и неналоговых поступлений. Налоговые доходы федерального бюджета в анализируемый период 2014–2016 гг. в основном формируется за счет следующих поступлений (таблица 1)

Таблица 1. Динамика налоговых доходов федерального бюджета 2014–2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
------------	---------	---------	---------

	млрд. руб.	% к ВВП	млрд. руб.	% к ВВП	млрд. руб.	% к ВВП
Всего доходов	10627,8	28,0	11687,6	27,1	12645,5	27,0
Налоговые доходы	5410,6	18,5	6598,8	18,4	8085,5	18,0
В том числе:						
А) Нефтегазовые доходы	4 942,2	8,6	5 228,6	8,2	5 444,3	7,7
Доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов, %	46,5	-	44,7	-	43,1	-
1. НДС (без нефтегазовых доходов)	1 804,4	3,1	1 962,4	3,1	2 076,9	2,9
2. Таможенные пошлины	3 137,8	5,5	3 266,2	5,1	3 367,4	4,8
Б) Ненефтегазовые доходы	5 685,6	9,9	6 459,0	10,2	7 201,2	10,3
Доля ненефтегазовых доходов в общем объеме доходов, %	53,5	-	55,3	-	56,9	-
1. НДС	3 447,6	6,0	3 901,6	6,2	4 445,1	6,3
2. Налог на прибыль организаций	352,2	0,6	369,2	0,6	385,8	0,5
3. Акцизы	396,2	0,7	567,3	0,9	718,1	1,0
4. НДС (без нефтегазовых доходов)	19,6	0,01	26,7	0,01	31,2	0,01
5. Таможенные пошлины (без нефтегазовых доходов)	752,5	1,3	836,0	1,3	942,2	1,3

Таблица 1 показывает, что из всех видов поступлений денежных средств в федеральный бюджет РФ значимую долю составляют только 5 видов: налог на прибыль (0,5% к ВВП или 3,3% от дохода Федерального бюджета, всего); НДС (6,3% к ВВП или 3,65% от дохода Федерального бюджета, всего); таможенные пошлины (6,1% от ВВП или 39,4% от дохода Федерального бюджета, всего); налог на добычу полезных ископаемых (3,6% от ВВП или 19% от дохода Федерального бюджета, всего); акцизы (1% к ВВП или 3,65% дохода Федерального бюджета, всего).

Нельзя не отметить, что акцизы и НДС, рост которых наиболее заметен в структуре доходов проекта федерального бюджета, налоги, обладающие выраженным регрессивным характером. Налоговое бремя при взимании данных налогов с продукции, наиболее востребованной самыми широкими слоями населения (алкоголь, табачные изделия, легковые автомобили, бензин, дизельное топливо), оцениваемое как отношение суммы налога в цене приобретаемых товаров и услуг к общей сумме доходов физического лица, очевидно смещено в сторону низко-доходных категорий граждан. Аналогично на стоимости газо- и теплоснабжения населения отразится предполагаемая индексация ставок налога на газ. Таким образом, реструктуризация налоговой нагрузки сместится в сторону ужесточения

ценового давления на низкодоходные слои населения и может привести к негативным социальным последствиям.

Решение социальных задач в рамках федерального бюджета предполагается преимущественно за счет наращивания бюджетных расходов и дифференциации целевых расходных статей. Финансирование дефицита бюджета осуществлялось, в значительной мере, за счет государственных заимствований и средств, поступающих от приватизации федеральной собственности и составляющих: свыше 11% от общего объема доходов федерального бюджета в 2014 г., свыше 12% в 2015 г. и свыше 10% в 2016 г. Столь значительные объемы необеспеченных бюджетных расходов на социальные программы объективно привели к созданию серьезных препятствий для решения задач сокращения бюджетного дефицита.

Необходимо отметить, что в рамках реформирования налоговой системы не предполагается внесения изменений в методику начисления налога на прибыль, в то время как задача инновационного развития российской экономики заявлена в качестве приоритетной. Доля НП в рамках прогнозируемого периода остается практически неизменной, а корректировка методов начисления налога с целью стимулирования инновационной и предпринимательской активности не предусмотрена.

Следует обратить внимание и на то, что в составе данных 4 видов платежей в доход федерального бюджета значительная доля принадлежит таможенным платежам, что предъявляет повышенные требования к совершенствованию таможенно - тарифной политики.

Как видно из таблицы 1, налоговые поступления в Федеральный бюджет РФ в 2014 г. – 10627,8 млрд. рублей, что составило 18,5% ВВП, в том числе объем нефтегазовых доходов федерального бюджета в сумме 4942,2 млрд. рублей; в 2015 г. – 11 687,6 млрд. рублей, что составило 18,4% ВВП, в том числе объем нефтегазовых доходов федерального бюджета в сумме 5228,6 млрд. рублей; в 2016 г. – 12 645,5 млрд. рублей, что составило 18,0% ВВП, в том числе объем нефтегазовых доходов федерального бюджета в сумме 5444,3 млрд. рублей.

В целом за 2014-2016 гг. налоговые доходы федерального бюджета возросли на 2017,7 млрд. руб., что составляет 15,9%. По отношению к ВВП доходы федерального бюджета сократились с 18,5% в 2014 году до 18,4% в 2015 году и 18,0% в 2016 году.

Для дальнейшего роста налоговых поступлений в федеральный бюджет нужно принять следующие меры:

- упорядочение и четкая организация расчетов по налогам, тщательное рассмотрение системы отсрочек и долгов по налогам, повышение уровня собираемости налоговых и таможенных платежей;
- ужесточение контроля за сбором акцизов на алкогольную продукцию;
- создание благоприятных условия для развития производства, предприятий малого и среднего бизнеса;

- повышение ясности законодательства и однозначность его применения налогоплательщиками;
- повышение четкости налогообложения, ужесточение мер по борьбе с уклонением от уплаты налогов.

Итак, в период с 2014 по 2016 гг. происходит увеличение доходной части федерального бюджета РФ с 10 627,8 млрд. руб. до 12 645,5 млрд. руб., что в абсолютном выражении составляет 2017,7 млрд. руб., а в относительном выражении – около 16%. Структура доходов федерального бюджета к 2016 году такова: 63,94% приходится на налоговые поступления, 35,95% - неналоговые поступления, а остальные 0,11% - на безвозмездные поступления и доходы от предпринимательской деятельности. В структуре налоговых поступлений федерального бюджета большую долю занимают нефтегазовые поступления: 53,5% в 2014 году, 55,3% в 2015 году, 56,9% в 2016 году. Увеличение доли данной категории на 3,4% свидетельствует об увеличении доли поступлений налога на добавленную стоимость и акцизов в 2016 году. Для увеличения налоговых поступлений в бюджет РФ следует стимулировать инновационную деятельность, создать дополнительные условия для активизации инновационной деятельности, совершенствовать налоговое администрирование, стимулировать рациональное использование природных ресурсов.

Использованные источники:

1. Быковская, И. В. Финансы, налоги и кредит [Текст] / И. В. Быковская. – М.: Инфра-М, 2012. – 313 с.
2. Дубров, А. М. Бюджетные отношения в Российской Федерации [Текст] / А. М. Дубров. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 281 с.
3. Отчеты о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям. – форма: №4-НМ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.nalog.ru/rn48/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 05.06.2017)
4. Отчеты о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей. – форма: №1-НМ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.nalog.ru/rn48/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 05.06.2017)

*Скачилова К.В.
студент 1 курса
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г.В. ПЛЕХАНОВА»
Кемеровский институт (филиал)
Россия, г. Кемерово*

*Skachilova K.V.
Student 1 course, Faculty of Economics
FGBOU VO "The Russian Economic University
named after G.V. PLEKHANOV"
Kemerovo Institute (branch)
Russia, Kemerovo*

АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ANALYSIS OF TAX RISKS FOR INDIVIDUAL ENTREPRENEURS

Аннотация: В статье рассматриваются виды и причины возникновения налоговых рисков, их последствия в отношении индивидуальных предпринимателей. Анализируются налоговые риски при применении ЕНВД, УПС и патентной системы налогообложения.

Ключевые слова: налоговый риск, режимы налогообложения: единый налог на вмененный доход, упрощенная система, патентная система; предпринимательская деятельность, налоговые последствия, оценка налоговых рисков.

Annotation: The article discusses the types and causes of tax risks, their consequences in respect of individual entrepreneurs. Analyzes tax risks in the application UTII UPS and the patent system of taxation.

Keywords: tax risk, tax regimes single tax on imputed income, simplified tax system, patent system; business activities, tax implications, assessment of tax risks.

Индивидуальное предпринимательство - самый дешевый способ организации бизнеса, поскольку он не требует ведение бухгалтерского учета. Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики, способствует росту занятости развитию конкуренции, а также увеличению «открытости» национальной экономики, развитию ввоза и вывоза капитала. Предпринимательство создает механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, связи между хозяйствующими субъектами. Увеличился удельный вес ИП в выпуске отдельных товаров и услуг [12]. На территории РФ согласно данным федеральной статистики на 31.12.2016 г. действуют 3 776 393 ИП [12].

На рисунке 1 представлена динамика численности ИП в РФ с 2000 – по 2016 гг.

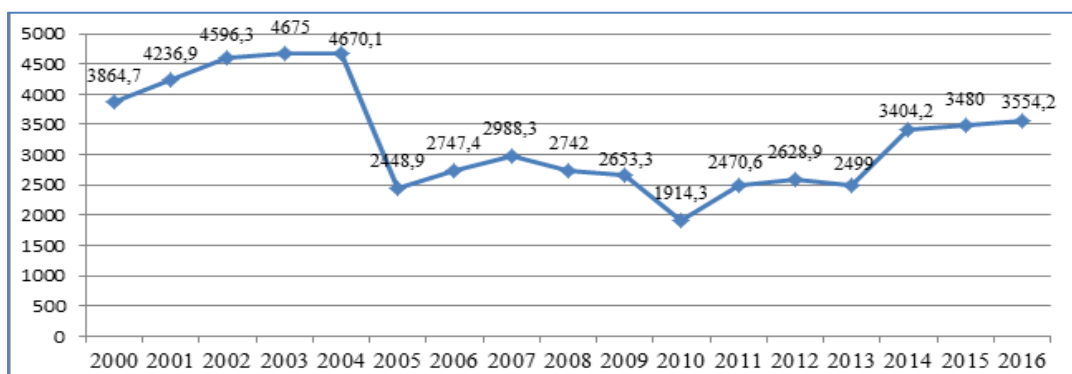


Рис.1 – Численность ИП в РФ, 2000-2016гг, тыс. человек. [14]

Увеличение численности ИП происходило в 2003, 2007 и 2014 гг. Сокращение численности предпринимателей наблюдалось в 2005, 2010 и 2013 годах. В 2015 году на каждые 3 процента увеличения количества ИП, пришлось 5 процентов предпринимателей, которые прекратили свое существование:

- прекратили свою деятельность ИП в около 7 500 тысяч ИП;
- вновь зарегистрированы ИП в около 6 000 тысяч ИП.

Предпринимательства без риска не бывает, начинать новое дело всегда рискованно, однако зная источники и причины риска, принимая меры предосторожности, можно уменьшить риск. У предпринимателя по сравнению с другими формами осуществления хозяйственной деятельности риск наступления неблагоприятных последствий намного выше. Это происходит по причине того, что участники хозяйственных обществ несут ответственность лишь в пределах своего вклада, а ИП всем своим имуществом. Предпринимателю с целью снижения своих расходов нужно применять системный подход. Одна из причин прекращения деятельности то, что не были учтены налоговые риски на стадии планирования и открытия ИП. Налоговые риски индивидуального предпринимателя относятся к одним из наиболее опасных. Главная цель любого предпринимателя - прибыль. Однако законное получение прибыли невозможно без уплаты государству определенных налоговых платежей. Согласно ст. 8 НК РФ [3], под налогообложением является процесс установления, введения и изменения налогового законодательства, элементов налогов и сборов, участников налоговых отношений, налогового администрирования, а также взимания налогов и сборов в соответствии с выработанной налоговой политикой [7, с. 72-77]. **Налоговый риск** — один из видов финансовых рисков, характеризующих вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь, связанных с введением новых видов налогов, увеличением размеров налоговых ставок по действующим налогам, отменой используемых предпринимателем налоговых льгот или «налоговых каникул», изменением порядка и сроков внесения налоговых платежей [13].

Причинами возникновения налоговых рисков являются:

- нечеткость и подвижность налогового законодательства;
- противоправные действия или бездействия государственных органов;
- ошибки налогоплательщиков при планировании бизнеса;
- несовпадение декларируемых действий компании с фактическими;
- человеческий фактор.

Все налоговые риски можно разделить на две группы:

- чистый налоговый риск: сопряжен с вероятностью применения штрафных санкций налоговыми органами;
- спекулятивный налоговый риск: сопряжен с вероятностью уплаты излишних налоговых платежей, либо с экономией на платежах в бюджет, по сравнению с выбранным вариантом налогообложения.

Главными характеристиками налоговых рисков являются:

- составляющая финансовых рисков;
- экономическая и правовая информация;
- распространение на всех участников налоговых правоотношений;
- последствия для всех участников налоговых правоотношений.

Так как налогообложение касается всех видов деятельности и всех хозяйствующих субъектов, то и влияние оказывается под воздействием различных внешних и внутренних факторов (рис. 2).



Рис. 2 - Внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на масштаб и глубину налогового риска. [6, с. 80-82]

Налоговый риск выполняет различные функции:

- защитная функция основана на том, что предприятие ищет средства и формы защиты от возможных нежелательных последствий налогового риска (услуг аудиторов)
- регулятивная функция подразумевает выработку новых подходов и методов к применению законодательства в целях снижения налогов, а в

последствии и снижения налогового риска.

- инновационная функция предполагает поиск оптимальных вариантов налогообложения для выгоды предприятию в целях экономии оборотных средств.

- аналитическая функция реализуется посредством разработки оптимального варианта налогообложения, проведения анализа налогового риска [3, с. 118-122].

Налоговые риски подразделяют на риски при использовании общего режима и специальных режимов. Основным риском при использовании общего налогового режима является изменения налогового законодательства, за которыми не всегда возможно уследить, особенно ИП, в которым работают всего один или несколько человек. Распространенной причиной появления налоговых рисков является ведение налогового учета не квалифицированным специалистом, либо то, что его ведению предприниматель не уделяет должного внимания. Негативным последствием ошибок в налоговой отчетности или возникновения налоговой задолженности, является то, что ИП могут быть привлечены к налоговой ответственности. Повлечь штрафные санкции может несвоевременная сдача налоговой декларации, а самая распространенная причина несвоевременной сдачи отчетности у индивидуальных предпринимателей — незнание сроков сдачи отчетности или банальная забывчивость. ИП может привлечен к ответственности по причине неуплаты налога. При определении штрафных санкций учитывается причина, по которой произошла неуплата: стала ли **неуплата следствием серьезного нарушения правил учета**. К таким существенным нарушениям правил учета для ИП относятся ошибки в учете доходов, расходов, объектов налогообложения, отсутствие первичных документов, счетов-фактур (если они необходимы для исчисления налогов), отсутствие регистров налогового учета, неоднократные, то есть более одного раза в течение календарного года, ошибки в книге доходов и расходов или в отчетности.

Налоговым риском, характерным для общего режима также является предпринимательская деятельность без регистрации. [9] Ведение коммерческой деятельности, как регулярное оказание услуг или регулярная продажа товаров, должно быть зарегистрировано. **При отсутствии регистрации начисляется штраф согласно:** от 500 - до 2000 руб. Нередкой ошибкой является ведение деятельности без лицензии. Есть ряд видов деятельности, которые лицензируются. **Если ИП осуществляет деятельность, подлежащую лицензированию, без лицензии, то предпринимателя оштрафуют:** от 4000 до 5000 руб. с конфискацией средств производства и продукции [11]. Еще одним риском является налоговая ответственность при привлечении предпринимателем на работу иностранца без патента. Если ИП нанял сотрудника иностранного государства, не имеющего разрешения на работу (патента или вида на жительство), то за это нарушение предусмотрен **штраф за незаконное**

привлечение каждого иностранного работника от 25 000 - до 50 000 руб. Однако наличия разрешения у работника недостаточно. ИП, нанимая на работу иностранца с разрешением, должен уведомить ФМС о заключении трудового договора с иностранным гражданином в 3-дневный срок с момента заключения трудового договора. Также есть риск несения налоговой ответственности по причине несвоевременной регистрации как работодателя в ПФР и ФСС. Предприниматели, принимая на работу нескольких сотрудников, иногда как работодатели не регистрируются, ошибочно считая, что все "регистрации" регистрирующий орган делает автоматически при регистрации самого ИП. Однако, для ИП это не так. В течение 30 календарных дней со дня заключения трудового договора нужно зарегистрироваться в фондах. Помимо этого, ИП несут ответственность за несвоевременную сдачу отчетности в фонды как работодателя. Если ИП зарегистрировался как работодатель, он, как и ООО, должен сдавать отчетность в ПФР и ежеквартально в ПФР и ФСС. С 2017 года перечень отчетности изменился, появилась новая декларация и сдавать ее нужно в налоговую инспекцию.

При специальных режимах налогообложения возникают дополнительные налоговые риски. В борьбе за увеличение доходов и уменьшение затрат многие предприниматели не задумываются о том, что их действия обернутся неблагоприятными налоговыми последствиями. Налоговые риски напрямую зависят от применяемого режима налогообложения. Наиболее благоприятным режимом считается УСН. Положительная сторона применения такого режима выражена в том, что предприниматель не обязан доказывать наличие у него расходов. При применении упрощенной системы налогообложения налогоплательщики допускают ошибки, связанные с неиспользованием возможностей упрощенной системы налогообложения. Ведь при применении этого режима нужно подать соответствующее заявление в налоговый орган. Самовольное применение УСН неправомерно, здесь риск заключается в том, что предпринимателю могут начислить налоги исходя из общей системы налогообложения. При этом следует учитывать, что в соответствии с п. 2 ст. 346.13 НК РФ [2] вновь зарегистрированный ИП вправе подать заявление о переходе на УСН в пятидневный срок с даты постановки на учет в налоговом органе, указанной в свидетельстве о постановке на учет. И российским, и иностранным ИП необходимо рекомендовать сразу подавать заявление о применении упрощенной системы налогообложения. Это позволяет и сэкономить на налогах, и избежать споров в случае, если ИП самовольно применяет льготный режим, без подачи соответствующего заявления. Также риском является отсутствие налогового учета. **Часто ИП считают, что УСН освобождает от ведения учета. Однако при использовании этой системы тоже надо вести книгу учета доходов и расходов, и отражать в ней данные о доходе.** Это является грубым нарушением правил учета. И даже если все налоги уплачены, но налоговый

учет отсутствует, то это тоже серьезное нарушение правил учета, которое не привело к занижению налоговой базы.

Переход на систему единого налога на вмененный доход также связан с риском. Индивидуальному предпринимателю следует заранее уточнить, распространяется ли в определенном регионе на применяемый им вид деятельности ЕНВД. Делается это с помощью запроса в налоговый орган. Предприниматель может также сэкономить, уплачивая именно вмененный налог, наиболее выгодно это для ИП, получающих большую прибыль.

Рассмотрим риски индивидуальных предпринимателей при использовании патентной системы налогообложения. В рамках применения патента налогоплательщик не должен самостоятельно рассчитывать налог [10] и подавать декларацию. Нужно только выполнять условия применения данного режима и в установленные сроки оплатить стоимость патента.

Несмотря на плюсы патентной системы, существуют определенные налоговые риски с точки зрения ИП. Самыми распространенными являются риск двойного налогообложения и возможность утраты права на использование патента и уплата всех налогов по общему режиму. Согласно исследованиям, из этих двух рисков риск двойного налогообложения более важен, так как несет в себе максимально неблагоприятные налоговые последствия для ИП. Такой риск может возникнуть, например, в случае оказания услуг предпринимателем в разных регионах РФ по уборке сельскохозяйственных культур. Указанный вид деятельности относится к виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется патентная система налогообложения. По причине оказания услуг ИП в двух регионах, патент на занятие этим видом деятельности предприниматель должен приобрести в каждом из них. Так возникает ситуация двойного налогообложения [8].

Возможность утраты права на использование патента **наступает при нарушении условий, установленных кодексом. Теряется право на применение этой системы до конца текущего года.** Во избежание этого предприниматели, применяющие патентную систему налогообложения, должны вести книгу доходов с целью контроля размера доходов, чтобы они не превысили установленный лимит, 60 млн. по всем имеющимся патентам в календарном году. Кроме того, если ИП кроме ПСН применяет и УСН, то доходы надо суммировать по обоим системам налогообложения [2]. Средняя численность работников определяется в порядке, установленном Росстатом РФ [3]. Она не должна быть свыше 15 человек. Следует обратить внимание на то, что средняя численность должна считаться именно за налоговый период, которым при ПСН не всегда является календарный год.

Риск налоговой ответственности при применении патентной системы может возникнуть, если индивидуальный предприниматель захочет воспользоваться своим правом и уменьшить стоимость патента на сумму страховых взносов. При этом ограничение в размере 50% на него не распространяется. Это следует из положений п. 3 ст. 346.21 и п. 10 ст.

346.25.1 НК РФ [2]. Отсюда можно сделать вывод, что ИП может уменьшить на них всю стоимость патента. Но поскольку треть он платит авансом в самом начале, уменьшению подлежат оставшиеся две трети. Однако Минфин России считает такое уменьшение стоимости неправомерным. При применении индивидуальным предпринимателем патентной системы может возникнуть налоговый риск, если ИП забудет оплатить патент. В этом случае налоговый орган может предъявить претензии индивидуальному предпринимателю в части нарушения правил применения патентного режима и доначислить налог по общей системе налогообложения. При нарушении условий применения патентного режима, а также при неоплате одной трети стоимости патента индивидуальный предприниматель теряет право на применение патентного режима в периоде, на который был выдан патент. При утрате права на применение ПНС ИП обязан заявить в налоговый орган об этом и о переходе на общий режим налогообложения.

Из вышесказанного следует что, несмотря на то, что ИП является наиболее простой формой организации предпринимательской деятельности, существует множество рисков как при использовании общего режима, так и при применении специального режима. Чтобы их минимизировать, необходимо знать нормы налогового законодательства и следить за их изменениями.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования»
2. Письмо Минфина России от 20.02.2015 N 03-11-12/8135
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)
4. Замула Е.В., Кузьмичева И.А. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 8-3
5. Марчева И.А. Налоги и налогообложение: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 122 с.
6. Мизгулин Д.А. Методологические подходы к определению содержания рисков в сфере налогообложения и налоговых рисков // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2011. № 1
7. Попова Е.В. Налоговые риски: экономическая сущность и методологические подходы к их оценке // Аудитор. 2014. № 7 (233).
8. Проблемы двойного налогообложения и противодействие уклонению от налогов / Т. Г. Ланцева, Т. В. Сеницына // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №5(ч.1). - С. 835-842
9. Скидан А.В., Топоров И.В. **НАЛОГОВЫЕ РИСКИ: Методологические особенности, причины возникновения и методы оценки // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и**

управление. г. Ростов-на-Дону 2015г. №4

10 Стафиевская М.В Необходимость идентификации и управления налоговым риском // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010. Т. 5. № 2 (16).

11 Главбух [Электронный ресурс] / Налоговая отчетность. – URL: <http://www.glavbukh.ru/hl/96308-ispravlenie-nesushchestvennyh-oshibok-v-nalogovom-uchete>

12 ЕМИСС. Государственная статистика [Электронный ресурс] / Количество индивидуальных предпринимателей по данным гос. регистрации. – URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/42962.do>

13 Discovered [Электронный ресурс] / Налоговый риск. – URL: <http://discovered.com.ua/glossary/nalogovyj-risk/>

14 Novainfo [Электронный ресурс] / РАЗВИТИЕ ИП В РФ – URL: <http://novainfo.ru/article/9107>

15 Yurface.ru [Электронный ресурс] / Патентная система налогообложения в 2017 году: Нюансы и особенности применения. – URL: <http://yurface.ru/buhgalteriya/nalogi/patentnaya-sistema-nalogooblozheniya-v-2017-godu-nyuansy-i-osobennosti-primeneniya/>

УДК 353.2

Скородинский Г.П.

студент магистратуры 2 курса

факультет «Информационно-экономических систем»

ФГБОУ ВО ДГТУ

научный руководитель: Иванова Д.Г., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономической теории и предпринимательства»

Россия, г. Ростов-на-Дону

АКТУАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

Аннотация: Городская агломерация – особая форма объединения производственных и человеческих ресурсов, разных муниципальных образований находящихся в пределах определенной территории, для достижения главной цели, сбалансированного и устойчивого развития. Ростовская городская агломерация является крупнейшей на Юге России, именно о ней пойдет речь в рамках данной статьи.

Ключевые слова: агломерация, город, муниципальные образования, развитие территории.

Skorodinsky G.P.

graduate student

2 year, Faculty of Information and Economic Systems

Don State Technical University

Russian Federation, Rostov-on-Don

Supervisor: Ivanova D.G.

Associate Professor of the Department of Economic Theory and

Entrepreneurship

ACTUAL STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT ROSTOV CITY AGGLOMERATION

Abstract: The urban agglomeration is a special form of combining production and human resources, of various municipal entities located within a certain territory, to achieve the main goal, balanced and sustainable development. Rostov city agglomeration is the largest in the South of Russia, it will be discussed in this article.

Key words: agglomeration, city, municipalities, territory development.

Ростовская городская агломерация располагается на территории Юго-Западного района Ростовской области. Агломерация находится в процессе становления и пристальным объектом изучения специалистов уже не первое десятилетие. Сегодня территория Ростовской агломерации занимает 5,8 тыс. км² или около 40% территории Юго-Западного района области.⁷⁰

Структурно агломерация состоит из двух элементов Ядра и Опорной территории. Ядро агломерации это центр, чье развитие обусловило притяжение к нему крупных объемов производственных и трудовых ресурсов. Ядро, служит своеобразным триггером, начала объединения разных муниципальных объединений находящихся на территории в агломерацию. В нашем случае Ядром агломерации без сомнения является г. Ростов-на-Дону. В сопоставлении с другими городами миллионниками Российской Федерации город Ростов-на-Дону (Ядро агломерации) занимает 1 е место по количеству индивидуальных предпринимателей на тысячу жителей и третье по доходам консолидированного бюджета на душу населения.

В последние два десятилетия экономика города Ростова-на-Дону развивается по постиндустриальной модели, в структуре занятости доминирует сфера услуг. Одновременно город Ростов на Дону сохраняет своё значение крупной (второй по объёму промышленной продукции в Южном федеральном округе) индустриальной «площадки» Юга России.⁷¹

Опорная территория агломерации это муниципальные образования, которые входят в состав агломерации, на основе устоявшихся

70 Постановлением Администрации Ростовской области от 21.12.07 № 510 «Об утверждении схемы территориального планирования Ростовской области»

71 Иванова Д.Г. Ростовская Городская Агломерация: проблемы и перспективы/ И.Д. Иванова// Научные труды SWORLD – 2016 – №1 С. 9

экономических связей с Ядром агломерации и транспортных взаимосвязей. Опорная территория агломерации представлена десятью крупными муниципальными образованиями: четырьмя городами, одним городским поселением и пятью административными центрами. Для наглядности характеристика этих муниципальных представлена в таблице.

Таблица – Муниципальные образования, входящие в состав Ростовской Городской Агломерации 72

№	Территория /Показатель	Расстояние от ядра агломерации, в км.	Кол-во городского либо проживающего в административном центре населения, в тыс. чел.
1	г. Ростов-на-Дону	0	1120
2	г.Батайск	15	122
3	г. Азов	38	82
4	г. Новочеркасск	41	170
5	г. Таганрог	77	251
6	г.п. Аксай	16	44
7	Административный центр ст. Кагальницкая;	55	7
8	Административный центр с. Покровское;	75	12,4
9	Административный центр слобода Родионово – Несветайская;	41	6,4
10	Административный центр п. Персиановский.	51	16
11	Административный центр с. Чалтырь	16	15,3

Среднее наименьшее расстояние между точками опорной территории и ядром составляет 38,64 км. Население агломерации 1,8 млн. чел., население городов входящих в агломерацию составляет 1,609 млн. чел., административных центров и одного городского поселения 101 тыс.чел. Доля городского населения в городском населении агломерации 94%, административных центров и городского поселения 6%. Коэффициент агломеративности по методике ИГРАН составляет 9,1. Это доказывает, что Ростовская агломерация развита.

Ростовская городская агломерация относится к типу крупнейших агломераций, с развитой степенью агломерационного взаимодействия между Ядром и Опорной территорией. Агломерация имеет отличный потенциал

⁷² Постановлением Администрации Ростовской области от 21.12.07 № 510 «Об утверждении схемы территориального планирования Ростовской области»

развития, ведь она оказывает непосредственное влияние не только на муниципальные образования опорной территории, но и на города спутники агломерации.

Дальнейшее развитие Ростовской агломерации возможно в трех основных направлениях: формирование координирующих органов развития Большого Ростова; разработка документов, регламентирующих комплексное развитие Большого Ростова; «разделение труда» с периферийными территориями.

Таким образом, Ростовская городская агломерация представляет собой ярко выраженную моноцентрическую агломерацию (с Центром в виде г. Ростова-на-Дону), крупнейшего типа. Разнообразие ресурсов высокая концентрация населения и развитая логистическая система превращают агломерацию в перспективнейшую территорию развития на Юге России.

Использованные источники:

1. Постановлением Администрации Ростовской области от 21.12.07 № 510 «Об утверждении схемы территориального планирования Ростовской области»
2. Иванова Д.Г. Ростовская Городская Агломерация: проблемы и перспективы/ И.Д. Иванова// Научные труды SWORLD – 2016 – №1 С.7-14

УДК 338.001.36

*Скребков М.Е.
магистрант*

*научный руководитель: Родионова Л.Н., д.э.н.
профессор*

*ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный
технический Университет»*

АНАЛИЗ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ВЫБОРА РЕКОМЕНДУЕМОГО ВАРИАНТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕФТЕГАЗОВЫЙ ПРОЕКТ НА ТАРАСОВСКОМ МЕСТОРОЖДЕНИИ

Аннотация: статья посвящена анализу технико-экономического обоснования выбора рекомендуемого варианта инвестирования в нефтегазовый проект на Тарасовском месторождении, для определения наиболее выгодного с экономической точки зрения варианта.

Ключевые слова: инвестирование, нефтегазовый проект, месторождение, нефть, экономика

Skrebkov M.E., 2st year Master's Degree Student

Research Supervisor: Doctor of Economics, Professor Rodionova L.N.

Ufa State Aviation Technological University

THE ANALYSIS OF THE FEASIBILITY STATEMENT ON THE CHOICE OF RECOMMENDED OPTION OF INVESTMENT INTO THE OIL AND GAS PROJECT ON THE TARASOVSKY FIELD

Summary: article is devoted to the analysis of technical and economic reasons for the choice of recommended option of investment into the oil and gas

project on the Tarasovsky field, for determination of the most profitable option from the economic point of view.

Keywords: investment, oil and gas project, field, oil, economy

Настоящее исследование направлено на изучение вариантов инвестирования в проект разработки нефтегазового месторождения. Варианты инвестирования анализируются с точки зрения оценки его экономической целесообразности.

В экономическую оценку включены три варианта категории запасов по нефтяному промыслу по всем объектам, по которым представлен один вариант разработки [2]. Суммарные варианты образованы сложением соответствующих вариантов по объектам разработки [1]. Основные технико-экономические показатели разработки по объектам приведены в таблице 1.

Вариант 0 – нулевой вариант, предполагает добычу нефти при сохранении текущего состояния разработки, все капитальные вложения предусмотрены только для поддержания безаварийного состояния скважинного оборудования.

Вариант 1 – базовый вариант, предусматривает выполнение принципиальных проектных решений действующей проектно-технической документации, но с учетом текущих состояний фонда и разработки, а также с учетом изменения геологической основы для проектирования.

Вариант 2 – рекомендуемый, в отличие от базового варианта предусматривается дополнительный комплекс геолого-технических материалов для достижения проектного коэффициента извлечения нефти.

Все рассмотренные варианты убыточны. Минимальный убыток будет получен по нулевому варианту разработки. При этом по варианту с достижением проектного коэффициента извлечения нефти (вариант 2) накопленный чистый денежный доход за весь срок разработки достигает значения «минус» 6311,0 млн. руб. (при норме дисконта 10 %) [2].

Дополнительные капитальные затраты по вариантам развития месторождения направлены на отсыпку и обустройство кустов, строительство трубопроводов, объектов энергетики, расширение производственных мощностей, целевые программы повышения надежности трубопроводов и системы безопасности и прочее. Дополнительные инвестиции не окупаются.

Таблица 1 -Технико-экономические показатели разработки нефтяного промысла Тарасовского месторождения

Показатели	Вар. 0	Вар.1	Вар.2
1	2	3	4
1. Система разработки			
Проектный уровень добычи нефти, тыс.т	721.5	1270.5	1357.9
Проектный уровень добычи растворённого газа, млн.м3	119.4	330.9	202.3
Проектный уровень добычи жидкости, тыс.т	6237.6	11638.3	11448.4
Проектный уровень закачки воды, тыс.м3	8209.3	16737.8	15731.6
Проектный срок разработки, годы	48	119	119

Накопленная добыча нефти за проектный период, тыс.т	5007.4	83575	95235
Накопленная добыча нефти с начала разработки, тыс.т	70888.4	149456	161116
Коэффициент извлечения нефти, доли ед.	0.149	0.326	0.352
Фонд скважин за весь срок разработки, всего, шт.	1507	2103	2097
в том числе добывающих	1067	1 505	1 506
нагнетательных	440	598	591
иных	0	0	0
Фонд скважин для бурения, всего, шт.	0	596	590
в том числе добывающих	0	438	439
нагнетательных	0	158	151
бурение боковых стволов	0	1 424	1 748
2. Показатели экономической эффективности			
<i>Норма дисконта 10 %</i>			
<i>Накопленный чистый денежный доход, млн. руб.</i>			
рентабельный срок	-	-	-
проектный срок	-4 595,9	-13 549,9	-6 311,0
Дисконтированные капитальные затраты, млн. руб.	1 093,5	25 124,9	17 188,3
Дисконтированные эксплуатационные затраты, млн. руб.	42 131,0	132 434,1	115 457,9
Дисконтированный доход государства, млн. руб.	40 635,3	133 524,9	120 366,1
<i>Норма дисконта 15 %</i>			
<i>Накопленный чистый денежный доход, млн. руб.</i>			
рентабельный срок	-	-	-
проектный срок	-2 325,2	-8 870,2	-3 783,9
Дисконтированные капитальные затраты, млн. руб.	865,1	16 995,2	10 347,5
Дисконтированные эксплуатационные затраты, млн. руб.	34 750,1	86 250,2	71 845,8
Дисконтированный доход государства, млн. руб.	35 065,1	88 065,6	75 584,7
Капитальные затраты, млн. руб.	2 513,3	138 990,8	153 391,0
в том числе на бурение скважин, млн. руб.	0,0	100 144,5	114 672,4
Эксплуатационные затраты, млн. руб.	85 168,2	1 012 091,3	1 121 104,5
Доход государства, млн. руб.	65 096,3	1 065 305,6	1 189 860,2
Рентабельный срок	-	-	-
Проектный срок	2061	2132	2132

График динамики денежных потоков по вариантам приведен на рис. 1.



Рис. 1. Накопленный чистый денежный доход (НЧДД) по вариантам разработки нефтяного промысла Тарасовского месторождения

Использованные источники:

1. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М: Финансы и статистика, 2003.
2. Отчет проекта разработки по Тарасовскому месторождению ОАО «НК «Роснефть».

УДК 001.201

*Соколов Д.А.
студент 1 курса магистратуры
факультет «Государственное и муниципальное управление»
Уральский институт управления
Россия, г. Екатеринбург*

*Sokolov D.A.
student of 1st class of magistracy
Faculty "State and municipal management"
The Ural Institute of Management
Russia, Yekaterinburg*

**АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА СТРУКТУРУ И ДИНАМИКУ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ
ANALYSIS OF THE IMPACT OF SANCTIONS ON THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF FOREIGN INVESTMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION.**

Аннотация: Статья посвящена анализу негативных последствий санкций на иностранное инвестирование РФ, а также на инвестиционный имидж страны посредством изменения динамики и структуры иностранных инвестиций. Международно-правовые санкции – это принудительные действия, осуществляемые универсальными и

региональными международными организациями.

Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию за последние 10 лет неоднозначна, имеет неконструктивные тенденции и относительно трудно поддается будущему анализу с целью совершенствования и является одной из проблем привлечения иностранного инвестирования.

Наблюдаются также проблемы в законодательной базе относительно иностранных инвестиций, как отмечают сами инвесторы данный негативный фактор перевешивает все преимущества инвестиционного климата и инвестиционной ресурсной базы страны – не спасают даже положительные изменения в рейтингах инвестиционной привлекательности.

Annotation: The article is devoted to the analysis of negative consequences of sanctions on foreign investment of the Russian Federation, as well as on the country's investment image for changes in the dynamics and structure of foreign investments. International legal sanctions are coercive actions carried out by universal and regional participants of organizations.

The dynamics of foreign direct investment in Russia over the past 10 years is ambiguous, has non-constructive trends and is relatively difficult to analyze in future with the involvement of foreign investment.

There are also problems in the legislative framework regarding foreign investment, as investors themselves note, the negative factor outweighs all the advantages of the investment climate and the country's investment resource base - they do not even save positive changes in investment attractiveness ratings.

Ключевые слова: Санкции, инвестиции, тенденции, эффективность.

Keywords: Sanctions, investment, tendencies, efficiency.

Актуальность темы обуславливается тем, что в условиях применения санкций инвестиционная привлекательность РФ снижается, несмотря на массу благоприятных и перспективных ресурсов, для иностранных инвесторов, которые имеются у государства. Отсутствие иностранных вложений зачастую связаны со скрытым влиянием санкций, а не их прямой мотивировкой, что затрудняет действия высших органов власти по повышению и развитию инвестиционного климата и не позволяет провести качественную оценку эффективности мероприятий в данной области.

Также отмечается активное влияние санкций на структуру иностранных инвестиций и их динамику – неопределенность и непостоянство данных категорий в некоторых случаях негативно влияют на развитие и совершенствование определенных секторов экономики и отраслей промышленности, а также затрудняет повышение инвестиционной привлекательности.

Цель работы – анализ негативных последствий санкций на иностранное инвестирование РФ, а также на инвестиционный имидж страны посредством изучения изменения динамики и структуры иностранных

инвестиций.

С момента введения санкций проблема привлечения иностранных инвестиций приобрела более обширный характер, так как произошло формирование многих негативных факторов, связанных с введенными ограничениями, что позволяет говорить о достаточно значимом характере данного вопроса для российской экономики и государства в целом.

М. О. Азатян отмечает что, «активизация инвестиционной деятельности является важным инструментом для оживления экономики, иностранные «инъекции» в российскую экономику могут поспособствовать увеличению ее производительных возможностей и стать фактором экономического развития» аргументируя важность грамотной работы органов власти относительно иностранных инвестиций и их развития.

Активизация инвестиционной деятельности должна проводиться поэтапно с учетом всех факторов, которые могут усилить свое влияние, а также должен проводиться прогноз будущих угроз в виде санкций, для того, чтобы более качественно определять все скрытые и явные последствия от данных ограничений – без соблюдения вышеуказанного условия инвестиционная привлекательность не будет работать эффективно, а также перспективные ресурсы будут терять свою значимость и иностранные инвестиции будут иметь тенденцию к сокращению, особенно в части рейтингового сравнения менее богатых по ресурсам, стран.

Международно-правовые санкции – это принудительные действия, осуществляемые универсальными и региональными международными организациями, а также двусторонними и односторонними мерами государств. Иностранная инвестиция – вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в РФ в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте РФ), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации.

Влияние санкций на иностранные инвестиции в большинстве своем, характеризуется скрытым влияем на иностранные инвестиции и увеличение их объема, но влияет на различные сектора экономики, а также оказывает воздействие на совершенствование и развитие некоторых отраслей, что приводит к негативным последствиям для повышения качества сотрудничества. Самой большой преградой для инвестиционного сотрудничества в настоящее время является запрет передаче РФ технологий, которые позволили бы повысить эффективность разработки недр, а так как данное направление является основным финансовым источником данное обстоятельство не позволяет иностранным инвесторам увидеть перспективы своих вложений.

Запрет передачи технологий является негативным фактором, не позволяющим активно совершенствоваться и повышать эффективность разработок на базе существующего прогресса в научном сообществе – а значит, придется тратить ресурсную базу на создание технологических аналогов, что не является рациональным, а также трудно прогнозируемым в области дальнейшего использования на практике. К тому же довольно велик риск нехватки ресурсов на последующее внедрение технологий и широкомасштабное использование промышленным сектором – выгодным фактором в данном случае могло бы стать иностранное инвестирование в разработки или общее развитие промышленного сектора, но данный фактор может не реализоваться из-за непостоянства объемов инвестирования со стороны других государств.

В данном отношении можно говорить о том, что падение инвестиционных вложений продолжится, но будет не слишком резким по отношению к ситуации 2013-2014 годов – резкий спад не прогнозируется так как нет предпосылок того, что реализуется неблагоприятный прогноз развития российской экономики. Несмотря на это, наблюдается резкое уменьшение иностранных инвестиций в определенные области, например, в строительство (около 50%), но на общем фоне данное снижение не является объемным.

Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию за последние 10 лет неоднозначна, имеет неконструктивные тенденции и относительно трудно поддается будущему анализу с целью совершенствования и является одной из проблем привлечения иностранного инвестирования. О непостоянстве вложений, наглядно свидетельствуют данные статистики за последние года, представленные на графике и характеризующие объем всех видов иностранных инвестиций в РФ.



Динамика иностранных инвестиций.

Тенденции нестабильности вложений, их перепады и изменение структуры с прямых инвестиций на портфельные во многом зависят не только от внешнеполитической ситуации, но и от внутренних изменений, которые должны контролироваться и улучшаться высшими органами власти посредством совершенствования законодательной базы и собственной деятельности в области повышения международной привлекательности РФ в сфере инвестиций.

Иностранные вложения из-за своей не прогнозируемости иногда не приносят должного эффекта – некоторые отрасли требуют обязательного постепенного и динамичного развития, что подразумевает под собой и непрерывные вложения (особенно это касается прямых иностранных инвестиций). В условиях нестабильности вложений иностранных инвесторов прослеживается также и по месяцам последних лет (в январе 2016 года приток прямых инвестиций составил -385 млн. долл., в июле 2016 – 7115 млн. долл.), что не позволяет реализовывать определенные проекты и оптимально развивать какие-либо отрасли.

Сменяются также и лидеры-инвесторы – в 2014 году лидером был Кипр, в 2015 стали Багамы – а соответственно меняется и курс развития, так как инвестируются разные направления, что также приводит к эскалации одной области и замедлению развития другой.

Вследствие внешнеполитической ситуации резко снизилось инвестирование в социально значимые сферы, которые непосредственно влияют на качество и уровень жизни граждан РФ. Следующие сферы показали активное снижение иностранных инвестиций – информационные технологии, металлургия, здравоохранение, образование, научные исследования – данные сферы не развиваясь и не получая должного инвестирования не могут активно реализовывать свои задачи, а значит уровень их обеспеченности либо останется на существующем уровне, либо будет падать, что станет заметно через некоторое время всем гражданам.

Введение санкций также негативно повлияло на инвестиционный имидж и климат, несмотря на первенство в категориях по привлекательности (природное богатство, огромный рынок потребителей). Естественно, что ухудшают ситуацию не только санкции, но и спад (а в некоторых ситуациях полное отсутствие развития и перспектив) многих секторов экономики, а также трудности при деловом партнерстве и сотрудничестве. Высшие органы власти сформировали приоритеты, реализация которых должна привести к повышению инвестиционной привлекательности, а также к отсутствию уменьшения иностранных инвестиций – к ним относятся: постоянная стабильная работа органов власти по повышению инвестиционной привлекательности, снижение административных барьеров с условием соблюдения прав иностранных инвесторов, а также качественное развитие сопутствующей инфраструктуры.

Наблюдаются также проблемы в законодательной базе относительно иностранных инвестиций, как отмечают сами инвесторы данный негативный

фактор перевешивает все преимущества инвестиционного климата и инвестиционной ресурсной базы страны – не спасают даже положительные изменения в рейтингах инвестиционной привлекательности. Относительно будущего развития иностранного инвестиционного вложения можно сказать, что оно достаточно неоднозначно и требует заметных экономических и других структурных изменений, а также внедрения системы более качественного стимулирования иностранных инвесторов.

Использованные источники:

1. Азатян М. О. Анализ структуры и динамики прямых иностранных инвестиций в РФ: материалы VII Междунар. науч. конф. / Краснодар: Новация, 2017. С. 10-14.
2. Курдюков Г. И. Международные экономические санкции (применение в практике Совета Безопасности ООН) [электронный ресурс]. URL: <http://www.liberal.ru/sitan.asp?Num=636> (дата обращения 20.03.2017 г.).
3. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160 (в ред. от 05 мая 2015 г.). В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 338.2

*Сокульская О.В.
студент магистратуры 1 курса
факультет «Учет, анализ и аудит»
Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень*

**АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К КАЛЬКУЛИРОВАНИЮ
СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Аннотация: в статье исследуются этапы и методы формирования себестоимости.

Ключевые слова: учет, себестоимость, методы.

*Sokulskaya O. V.
Student of magistracy
1 year, faculty «Accounting, analysis and audit»
Tyumen state University, Tyumen*

**ANALYSIS OF METHODOICAL APPROACHES TO THE
CALCULATION OF THE COST OF THE ENTERPRISE**

Annotation: the article examines the stages and methods of formation of the cost.

Key words: accounting, cost, methods.

Важнейшими задачами развития экономики России в современных реалиях является увеличение производственной эффективности, а также завоевание устойчивых позиций экономических субъектов на внутреннем и

мировом рынках. Каждый потребитель при выборе того или иного товара или услуги всегда руководствуется соотношением «цена-качество» и чем ниже цена, и выше качество, тем выгоднее это как для покупателя, так и для производителя. Управление себестоимостью, при этом, становится главным инструментом по повышению эффективности производственной деятельности.

Центральным элементом бухгалтерского управленческого учета является процесс калькулирования себестоимости. Именно грамотно выбранная методика учета затрат в большей степени определяет результаты хозяйственной деятельности, эффективность управленческих решений, ценообразование на предприятии. Формализация и интерпретация, моделирование системы учета затрат, ведет к повышению эффективности производства в целом.

Калькулирование - это процесс определения объема и структуры удельных затрат на производство и реализацию [1].

Калькулирование себестоимости как процесс состоит из 7 последовательных этапов (рис. 1).

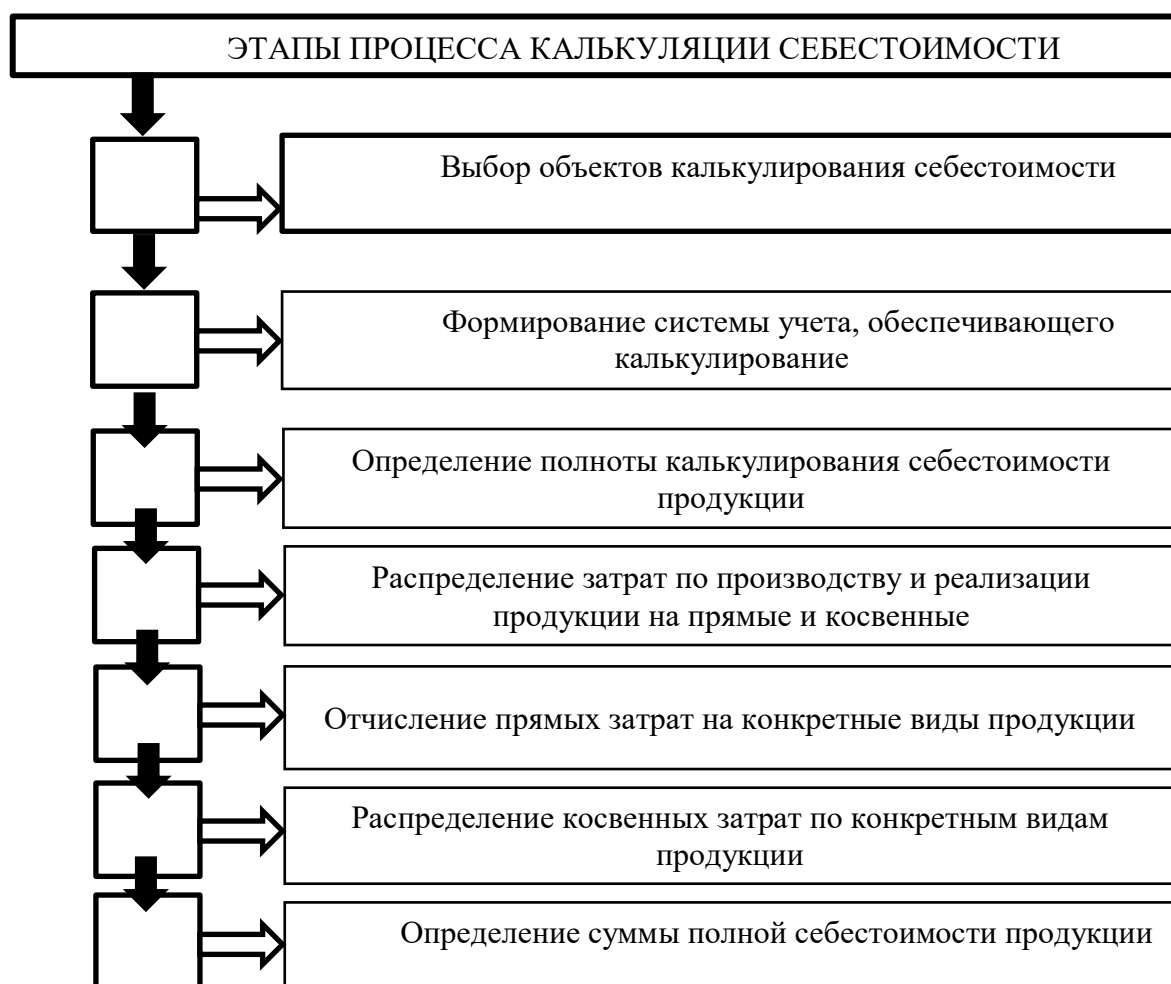


Рисунок 1 – Этапы калькулирования себестоимости

На практике выделяют различные методы калькулирования себестоимости. Метод калькулирования – это совокупность способов учета затрат, которые дают возможность отнесения данных затрат на выбранный калькуляционный объект и определение его себестоимости.

Существуют различные подходы к классификации методов калькулирования себестоимости. Наиболее применяемая классификация предполагает деление по следующим признакам (рис. 2):

- 1) оперативности учета затрат;
- 2) полноте включения затрат в себестоимость;
- 3) объектам учета затрат [2].

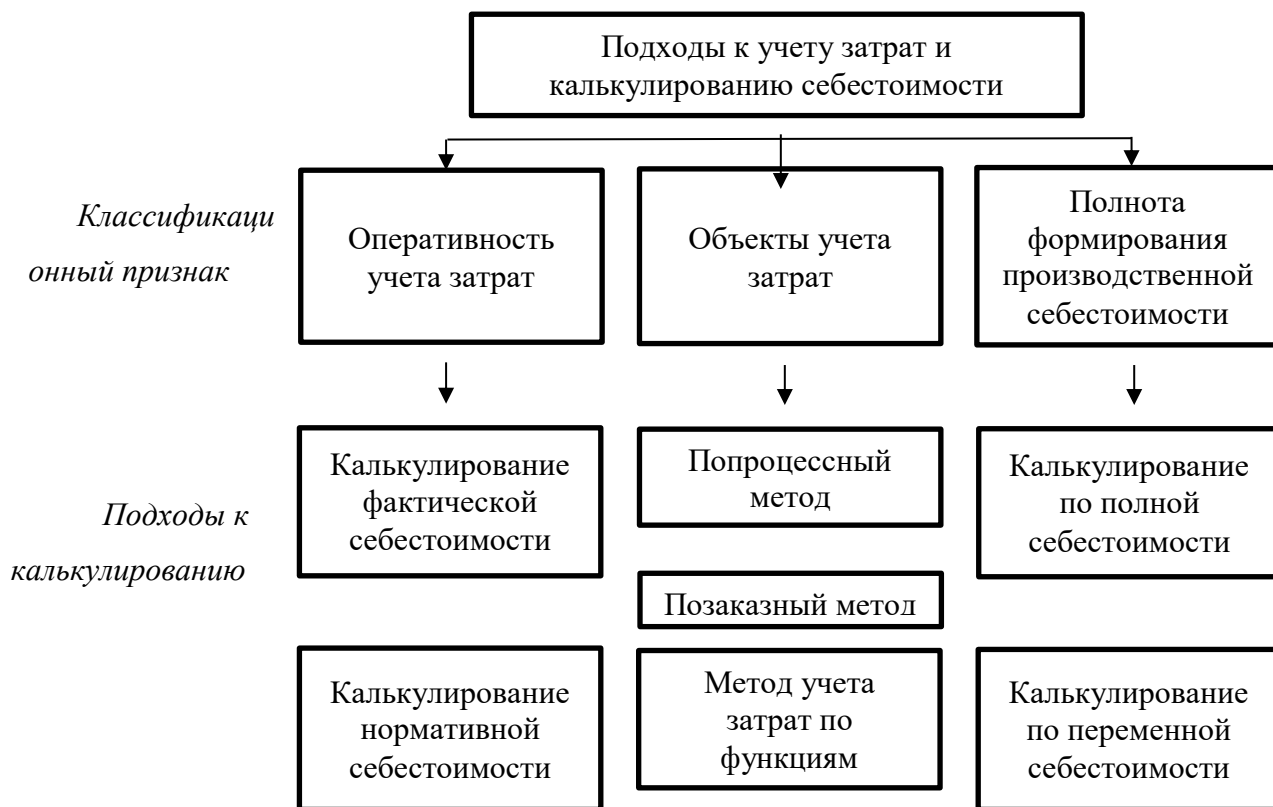


Рисунок 2 – Методы калькулирования себестоимости

Согласно первому классификационному признаку выделяют 2 основных подхода. Основное различие заключается в моменте составления калькуляции: по окончании отчетного периода формируется фактическая себестоимость; в случае формирования по плановым показателям – определяется нормативная себестоимость.

По второму классификационному признаку себестоимость может формироваться:

- 1) по полным затратам. В данном случае оценку произведенной продукции будут включать общепроизводственные расходы.
- 2) по переменным затратам. При использовании указанного метода в оценке запасов будут участвовать только переменные затраты.

Одна из сложнейших классификаций методов учета затрат и

калькулирования себестоимости – это классификация по объектам. Существуют различные трактовки ученых, что признавать объектом калькулирования в данном случае. Российские экономисты признают в качестве базовой основы классификации объекты, которые определяются спецификой технологического процесса производства:

- 1) если производство носит единичный характер – заказ;
- 2) в сложных интервальных производствах массовой продукции – передел;
- 3) если производство поставлено на поток – процесс.

В зависимости от объектов калькулирования различают следующие методы: позаказный, попередельный, попроцессный. Помимо указанных способов учета затрат, также принято выделять партионную калькуляцию, учет затрат по функциям (ABC-Costing) и др. [2].

В зависимости от объекта калькулирования выделяют следующие методы:

- 1) позаказный метод калькуляции (объект учета и объект калькулирования - заказ);
- 2) попроцессный метод калькулирования (объект учета - процесс или его часть, передел, объект калькулирования - единица продукта);
- 3) метод калькулирования по функциям (объект учета - функция организации, объект калькулирования - единица продукта).

В более узком смысле калькуляционными объектами могут являться:

- 1) продукция;
- 2) изделия или полуфабрикаты, группы изделий, единичные изделия, строительные объекты, строительные этапы и т. п.;
- 3) работы и услуги — транспортные, монтажные, ремонтные, научно-исследовательские и т. п. [3].

В практике калькуляционной деятельности вышеназванные подходы к учету затрат по одному применяются достаточно редко. В основном встречается комбинация калькуляционных форм в рамках одного классификационного признака. Данное обстоятельство в первую очередь обусловлено особенностями хозяйственной деятельности конкретных организаций.

Таким образом, перед организацией процесса калькулирования необходимо установить:

- себестоимость какого объекта необходимо исчислить (выпускаемой продукции, технологического процесса или отдельного заказа);
- какие расходы будут включаться в себестоимость (расчет полной (absorption costing) или неполной себестоимости (direct costing));
- на основании каких данных будет определена себестоимость (фактических или плановых затрат);
- как распределить накладные расходы и учесть их в себестоимости продукции.

Калькулирование себестоимости – важный и трудоемкий процесс, на

который влияет множество факторов: вид деятельности предприятия, характер производственного процесса и т.д. От грамотной организации процесса учета затрат, методического обеспечения всех стадий учетной деятельности будет зависеть эффективность деятельности хозяйствующего субъекта.

Использованные источники:

1. Друри, К. Управленческий и производственный учет: Учебник. / К. Друри. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 1423 с.
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с.
3. Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / П. Этрилл. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 648 с.

УДК: 338.001.36

Соловьёв А.С.

пенсионер

Россия, г. Ростов-на-Дону

ПОЗИНОМИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ В ОЦЕНКЕ ПРОЦЕССОВ

Аннотация. В работе обсуждаются методы статистического оценивания бинарного сравнения состояний организаций по количественным и качественным признакам.

Ключевые слова: эволюция организации, оценки, бинарные сравнения, тактический и стратегический планы

Solovyov A.S. (retired)

Russia, Rostov-on-don

POSYNOMIAL FUNCTIONS IN THE ESTIMATION OF PROCESSES

Abstract. The paper discusses methods of statistical estimation binary comparison of states organizations for quantitative and qualitative characteristics.

Keywords: evolution of the organization, an estimation, binary comparing, tactical and strategic plans

Практика показывает, что распространение информационных потоков в больших сетях управления от нижнего уровня к верхнему не вписывается в линейные схемы [1]. Их вариации на нижнем уровне, как правило, соответствуют экспоненциальным законам. Линеаризация происходит при агрегировании к верхнему уровню. Поэтому, например, в практике функционально-стоимостного анализа, в финансовом, экономическом, техническом плане, затраты, при построении агрегатных оценок представляются аддитивной функцией $g = skuk = \sum skuk$, $k \in M = \{1, 2, \dots, m\}$, коэффициенты которой $ck = ck(t)$ являются стоимостными показателями мультипликативных производственных функций типа Кобба-Дугласа $uk(\xi) = \exp(ak \ln(\xi))$, зависящих от технических параметров $\xi \xi^n + 1 = (\xi_1, \xi_2, \dots,$

ζn) и временной составляющей $\zeta n + 1 = t$, обычно связанной с техническим прогрессом. Показатели степеней akl могут быть как действительными, так и комплексными числами. Агрегатную функцию можно интерпретировать как корпускулярно-волновой пакет.

Представим схему двухуровневой сетью с промежуточным слоем, где нелинейный сигнал поступает от множества объектов N нижнего слоя, $|N| = n$, к M объектам промежуточного слоя, $|M| = m$, и от промежуточного слоя к управляющему объекту, сумматор которого линеаризует сигнал.

Запишем эталон в виде $h = h(\boldsymbol{\eta}, t) = ckvk$, где частные функции $vk = uk(\boldsymbol{\eta}, t)$ зависят от временного параметра и вектора эталонных значений технических параметров $\boldsymbol{\eta} = (\eta_l / l \in N = \{1, 2, \dots, n\})$. За индикатор общего сравнения возьмём индекс Ласпейреса $Lg = g/h = pkxk = E(\mathbf{x})$, $k \in M$, $pk = ckvk/v \geq 0$, $\sum pk = 1$, $xk = uk/vk = \exp(akl \ln(\lambda l))$, где $\lambda l = \xi l / \eta l$, $l \in N$, - индексы частного сравнения с эталоном фактического значения производственных факторов.

Примем индекс Ласпейреса за математическое ожидание оценки g , т.е. $Lg = E(\mathbf{x}) = pkxk = \mathbf{p}^* \mathbf{x}$, как функцию промежуточных параметров, и введём функцию её дисперсии относительно нуля $D(\mathbf{x}) = pkxk^2 = \mathbf{x}^* P \mathbf{x}$. В таком представлении символом $(*)$ обозначено эрмитово сопряжение. Здесь вводятся вектор относительных значений технических параметров $\mathbf{x} = (xk / k \in M)$, принадлежащий пространству $X \subset Rm$ с фиксированной точкой $\mathbf{y} = (yk = 1 / k \in M)$, которая отвечает образу технического эталона, и метрическая диагональная матрица $P = \text{diag}(pk)$.

Зададим на множестве X матричным произведением $\mu(\mathbf{x}, \mathbf{y}) = \mathbf{y}^* P \mathbf{x} = E(\mathbf{x})$ метрическую функцию. Поскольку $D(\mathbf{y}) = 1$, то определим дисперсию на данном соответствии векторов как $D(\mathbf{x}, \mathbf{y}) = D(\mathbf{x})D(\mathbf{y}) = D(\mathbf{x})$ и запишем основное метрическое тождество $D(\mathbf{x}) = E^2(\mathbf{x}) + \Gamma(\mathbf{x}, \mathbf{y})$. Находим, что определитель Грама равен дисперсии отклонения показателей промежуточного слоя от их среднего значения: $\Gamma(\mathbf{x}, \mathbf{y}) = D(\mathbf{x}) - E^2(\mathbf{x}) = D(\mathbf{x} - E(\mathbf{x})) = \sigma^2(\mathbf{x})$. Отсюда следует $D(\mathbf{x}) = E^2(\mathbf{x}) + \sigma^2(\mathbf{x})$. Вводя комплексную функцию $\Phi(\mathbf{x}) = E(\mathbf{x}) + i\sigma(\mathbf{x}) = \lambda e^{i\theta}$ и сопряжённую ей $\Phi^*(\mathbf{x}) = \lambda e^{-i\theta}$, можем записать $D(\mathbf{x}) = \Phi^* \Phi$, где модуль $\lambda = D^{1/2}(\mathbf{x})$ характеризует трансляцию фактического состояния относительно эталона и является агрегатным показателем индивидуальных технических индексов λ_i ; агрегатный индикатор вращательной симметрии $\theta = \text{arctg}(\sigma/E)$ показывает качественное отклонение фактического значения состояния объектов нижнего слоя от их эталонного значения, служит оценкой структурных сдвигов. Функция D полностью определяет агрегатное представление на высшем уровне фактическое состояние объектов низшего уровня. Естественно здесь определить вероятности сходства $p = E^2/D$ и различия $q = \sigma^2/D$ фактического состояния от эталона и, например, оценить шанс $p/q = \text{ctg}^2 \theta$ признания фактического состояния удовлетворительным, который, как видим, определяется только структурными сдвигами.

Применение аддитивно-мультипликативной модели рассмотрим на

простейшей производственной модели. Известно, что прибыль g предприятия зависит от численности персонала предприятия u_1 , основного u_2 и оборотного u_3 капитала: $g = f(u_1, u_2, u_3)$. Ограничиваясь линейной регрессией, находим $g = a_1u_1 + a_2u_2 + a_3u_3$. Но, вклад первого слагаемого в прибыль предприятия зависит от производительности труда ξ_1 персонала, вклад второго слагаемого зависит от фондоотдачи ξ_2 , а вклад оборотных средств зависит от их оборачиваемости ξ_3 . Принимая соотношения $a_i = c_i \xi_i$, получаем $g = c_1 \xi_1 x_1 + c_2 \xi_2 x_2 + c_3 \xi_3 x_3$. Целевую функцию возьмём в виде $h = b_1 y_1 + b_2 y_2 + b_3 y_3 = c_1 \eta_1 y_1 + c_2 \eta_2 y_2 + c_3 \eta_3 y_3$. Тогда $Lg = h^{-1} \sum_{i \in M} c_i \xi_i x_i = \sum_{i \in M} p_i x_i = E(x)$, где $p_i = c_i \eta_i y_i / h$, $x = (x_i = \lambda_i \eta_i / i \in M)$, $\lambda_i = \xi_i / \eta_i$, $\lambda_i = x_i / y_i$. Индекс Ласпейреса в пространстве бинарного соответствия "план-факт" позволяет построить меру и, следовательно, записать основное метрическое тождество, т.е. записать гамильтониан задачи сопоставления процессов, из которого можно найти все метрические характеристики задачи.

Часто приходится сравнивать работу двух параллельных процессов по одной и той же системе показателей, например, при подведении итогов деятельности кафедр вуза, лабораторий отдела и т.п. Известно, что существование любой организации определяет цель. Цель определяет план её достижения – стратегический, тактический. Поэтому не всегда плохо отклонение фактических результатов деятельности от тактического плана. Отклонение от последнего может оказаться ведущим к сближению со стратегической целью.

Пусть требуется сравнить состояния выполнения плана двух организаций по одной и той же системе показателей, соизмерение которых установлено априори экспертным путём. Для первой организации имеем: (план-факт-вес) = $(\xi_i, \eta_i, a_i \mid i \in N)$. Для второй организации имеем: (план-факт-вес) = $(\varphi_i, \psi_i, a_i \mid i \in N)$. Метрические функции возьмём в виде $E(u) = \sum_{i \in N} a_i u_i = \sum_{i \in N} a_i \xi_i \eta_i$, $E(v) = \sum_{i \in N} a_i v_i = \sum_{i \in N} a_i \varphi_i \psi_i$ и введём индикатор их отношения $Lv(u) = E(u)/E(v) = \sum_{i \in N} p_i x_i y_i = \mu(x, y)$, где введены индивидуальные индексы $x_i = \eta_i / \xi_i$, $y_i = \psi_i / \varphi_i$, которые являются, соответственно, компонентами векторов x и y , и весовые коэффициенты $p_i = a_i v_i / E(v)$, неотрицательные и в сумме равные единице. Имея меру $\mu(x, y)$, можем составить основное метрическое тождество, которое определяет метрические соотношения между исходными данными состояний этих организаций.

Предположим, что имеем два подразделения одной организации, для которой составлен план деятельности, из которого следует план деятельности для каждого подразделения (табл. 1).

Таблица 1. Бинарное сравнение подразделений организации.

Организация		Значение показателей								
		<i>i</i>	1	2	3	4	5	6	7	8
I	План	η_i	20.0	14.8	15.0	40.1	3.6	25.0	70.0	30.6
	Факт	ξ_i	18.8	13.0	14.9	37.0	4.2	24.0	50.0	30.6
II	План	ψ_i	30.0	17.1	17.8	45.0	4.7	20.0	60.1	40.2
	Факт	φ_i	29.1	14.0	16.1	44.0	3.9	20.8	60.0	38.8
Вес показателей $\times 10^{-4}$		a_i	1121	0675	0731	1902	0188	1028	2750	1606

Прежде всего, следует оценить выполнения плана каждым подразделением в отдельности. Для каждого подразделения получаем своё метрическое тождество. Находим, что в среднем второе подразделение план выполнила на 99,9%. В то время, как первое подразделение его на два процента недовыполнила. С учётом весовых коэффициентов факторов и планового задания модульная оценка первого подразделения равна $\lambda_1 = 35,26$ условных единиц, а оценка структурных сдвигов равна $\theta_1 = 0,1374$. Оценки второго подразделения равны соответственно $\lambda_2 = 42,40$ и $\theta_2 = 0,0255$. Оценка структурных сдвигов первого подразделения в бинарном их соответствии показывает отклонение в структурных сдвигах на 3%, т.е. оценка составляет $\theta_{12} = 0,1635$ единиц. Это говорит о том, что их эволюция сближения с планом разнонаправлена. Действительно, $\theta_1 + \theta_2 = 0,1629 \cong \theta_{12}$, т.е. погрешность составляет не более 0,5% и отвечает погрешности округления. Аналогично можно оценить деятельность организации относительно тактического и стратегического планов.

Здесь используется индекс Ласпейреса. Естественно, можно пользоваться и другими статистическими индикаторами с ним связанными [2].

Использованные источники:

1. Соловьёв А.С. К управлению организацией // http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_36/Solovev.pdf
2. <http://socialphysics.narod.ru/Examples/TheoryOfIndexes/LP.htm>

*Соловьева Ю. В.
студент
МГТУ им. Н.Э. Баумана
кафедра «Экономика и бизнес»
Россия, г. Москва*

*Soloveva U., student
Bauman Moscow State Technical University
Department of Economics and Business
Russia, Moscow*

**ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ
ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ
(INNOVATIVE POTENTIAL OF RUSSIA AT THE PRESENT
STAGE OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY)**

Аннотация: Логика развития современной мировой экономики сформулировала для России два возможных вектора экономического развития. Первый из них подразумевает продолжение приоритетного развития сырьевых отраслей с последующей деградацией, превращением в отсталую второразрядную экономику, становящуюся объектом для потенциального силового раздела. Второй вариант предполагает наращивание организационного, производственно-технологического и научного потенциала, всемерного расширения инновационного воспроизводства, ключевым фактором которого станут технологические нововведения, а не рабочая сила или капитальные вложения.

Abstract: The logic of the development of the modern world economy has formulated for Russia two possible vectors of economic development. The first of them implies continuation of the priority development of the raw materials industries with subsequent degradation, turning into a backward second-rate economy, becoming an object for a potential power partition. The second option involves building up the organizational, production, technological and scientific potential, the all-round expansion of innovative reproduction, the key factor of which will be technological innovations, and not labor or capital investments.

Ключевые слова: факторы (factors), модернизация экономики (modernization of the economy), развитие (development), инновации (investments), инвестиции (investment), кредитно-финансовое обеспечение (credit and financial security).

Выполнение масштабных задач по созданию необходимых предпосылок такого развития ускоренными темпами невозможно без комплексного подхода. Одним из важнейших аспектов теоретической разработки и практической реализации поставленных задач является решение проблемы финансирования реформ, нацеленных на инновационный

путь развития российской экономики.

Характерные для настоящего времени неудовлетворительные темпы развертывания инновационных процессов в экономике связаны, прежде всего, с недостаточным финансовым обеспечением и низкой эффективностью механизмов организации и управления. Именно недооценка исключительной важности главных элементов финансового обеспечения обусловили большинство негативных явлений, тормозящих переход к инновационной экономике. Это касается, в первую очередь, недостаточных темпов роста и без того слабого финансирования, неспособности привести его в соответствие с требованиями разработанной стратегии перехода на инновационный путь развития и условиями глобального уровня развития научно-технической сферы⁷³.

Результатом неадекватного финансирования инновационных преобразований является серьезное сдерживание экономической модернизации, замедление социально-экономических реформ, что не способствует укреплению конкурентоспособности страны в международном масштабе.

В настоящее время в государственной стратегии развития науки и техники отводится важная роль финансовому обеспечению. Это должно максимально ускорить создание предпосылок для преодоления экономического кризиса, в основе которых будут находиться активизация инновационных преобразований в ключевых отраслях, технологическая модернизация, обновление основных производственных фондов и расширение ассортимента выпускаемой высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

В условиях экономического кризиса сфера инноваций способна стать тем локомотивом, который поможет сформировать базис пятого технологического уклада и подготовить фундамент для перехода к шестому технологическому укладу - новейшему этапу развития науки и техники. После преодоления кризисного периода активизация инновационных процессов в национальной экономике приобретет первостепенную значимость.

Однако в настоящее время мы наблюдаем значительный дефицит собственных средств, не позволяющий многим российским организациям осуществить обновление производственных фондов своими силами. В связи с этим встает задача финансирования дорогостоящих проектов с помощью привлечения долгосрочных финансовых ресурсов. Банковское финансирование является одним из традиционных способов привлечения средств. Однако объемы долгосрочного финансирования в сегодняшних условиях крайне недостаточны. Проведенный анализ структуры кредитных портфелей банковских организаций показал, что удельный объем кредитов,

⁷³ Кузнецова И.А., Городникова Н.В., Ратай Т.В., Гостева С.Ю., Грачева Г.А. Наука и инновации в условиях кризиса: статистический анализ // Вопросы статистики. 2013. № 8. С. 20.

выданных на принципах проектного финансирования российскими финансовыми структурами составляет лишь около 10 процентов, тогда как в развитых странах эта цифра достигает 70 процентов от общего объема долгосрочного финансирования.

В мировой практике механизм проектного финансирования разработан и активно применяется для инвестирования капиталоемких проектов уже в течение нескольких десятилетий. Подобные решения в условиях российской экономики в последние годы стали приобретать насущный, ежедневно востребованный характер. Постепенная интеграция российских компаний в глобальное экономическое пространство неизбежно ставит их в условия жесткой конкуренции, требующей активного применения новых технологий и интенсификации инновационных процессов. Поэтому активное применение механизмов полномасштабного проектного финансирования играет одну из ключевых ролей в развитии российских компаний и всей отечественной экономики в целом⁷⁴.

По оценкам экспертов, система коммерческих банковских структур в современной России имеет доступ к крайне ограниченному объему финансовых потоков, составляющих не более 5 - 10 процентов. Другими словами, у российских финансовых структур нет необходимой пассивной базы, позволяющей финансировать долгосрочные инновационные проекты. Другим сдерживающим фактором развития этого важного финансового продукта на рынке инвестиций является законодательное регулирование проектного инвестирования, осуществляемое ЦБ РФ.

Формирование инновационной национальной экономики, привлекательной для инвестиций в сфере материального производства требует всемерного развития системы гарантирования, финансового обеспечения, страхования и поддержки кредитов. Необходимо придать инвестиционному процессу в России акцентированный инновационный характер, что является безусловным требованием перехода к следующим технологическим укладам, основанном на взаимодействии социально-экономических систем, имеющих свои многогранные интересы (предпринимательств, экономика, наука, техника, управления и пр.).

Актуальность вопросов привлечения финансово-кредитных структур к масштабному финансированию инновационных процессов, возрастающая роль таких организаций в структуре стратегического сектора экономики выдвигают на первый план вопрос выделения в качестве самостоятельного сектора системы финансирования инновационной деятельности, систематизацию главных факторов и требований, предъявляемых к управлению кредитованием, определению ее элементов. Формирование механизма обеспечения инвестиционно-инновационных процессов требует выработки принципиально новых подходов к разработке основных

⁷⁴ Жукова Г.В. Финансовый инструментарий инвестирования в условиях интеграции национальной финансовой системы в международную финансовую систему: монография. М.: Ишл-во РГСУ, 2013. - С. 51.

принципов реализации такой системы отношений, которая позволит обеспечить не только эффективное кредитование, но и стимулирование инновационной деятельности во всех секторах национальной экономики⁷⁵.

Обеспечение спроса на инновационные продукты со стороны общества и государства должно иметь в своей основе четко выработанную государственную политику финансового обеспечения инновационных процессов, совершенные институциональные механизмы финансирования хозяйственных субъектов, активных в инновационной деятельности, эффективные механизмы по переходу от «коротких» финансовых ресурсов в «длинные». Слабое развитие стратегического партнерства между реальным сектором и банковской системой является одной из главных причин неудовлетворенного спроса на финансирование долгосрочных инновационных проектов.

Для решения этих проблем необходим новый методологический подход к такому финансовому обеспечению, основанный на расширении взаимодействия в рамках макросистемы «наука-бизнес-государство», который обеспечит концентрацию инвестиционно-кредитных ресурсов частного и государственного секторов экономики для эффективного финансирования инновационных процессов, формирование рычагов и механизмов для согласования интересов, создавая тем самым теоретические предпосылки и практические инструменты, которые смогут решить стратегически важную задачу - обеспечения финансовыми ресурсами инновационных процессов российской экономики.

Стимулирующим фактором экономического роста является именно реальный капитал и реальные инвестиции. Резюмируя вышесказанное, применительно к теме нашего исследования, сделаем некоторые методологические выводы⁷⁶:

- получение дохода либо достижение необходимого эффекта (социального, экономического и т.д.) является главным мотивом инвестиционной деятельности;

- инвестиции необходимо рассматривать как триединство: вложений, результатов, ресурсов. Проводить их анализ необходимо в динамике, объединив в границах категории "инвестиции": вложения (активы), ресурсы (пассивы), прибыль (отдачу). Реальные инвестиции порождают реальную стоимость.

- инвестиционный процесс с позиций микро- и макроуровней: микроуровень - вложения инвестиций с применением собственных, заемных или привлеченных средств; макроуровень - трансформация сбережений или

⁷⁵ Гурман В.И. Моделирование устойчивого развития региона и инвестиционных стратегий / В.И. Гурман, И.Р. Либенсон, Д.М. Скитневский // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2013. - № 1 (17). – С.10.

⁷⁶ Бахтина С.С. Развитие современного инструментария выбора приоритетов, разработки и реализации стратегий инновационного развития регионов России / С.С. Бахтина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. - № 5-1. – С. 407.

части государственного дохода в фактор, расширяющий воспроизводство. Представляют собой ядро рыночной макроэкономики.

Характеристики формирования отраслевой структуры экономики и дифференциация различных секторов экономики по объему инвестиций обусловлены структурой инвестиций, где в настоящее время лидируют сырьевой сектор и инфраструктура. Отечественный инвестиционный механизм, который сформировался в период реформ, в качестве главной цели имел максимизацию прибыли, что привело к его подчинению финансово-денежным потокам, которые были сконцентрированы в спекулятивно-посредническом секторе, регулировались согласно монетарным законам и обусловили падение инноваций и инвестиций в секторе реальной экономики. Необходимость технологической модернизации России обуславливает необходимость инновационного пути развития экономики⁷⁷.

Инновационная политика должна принять ярко выраженное инновационное направление, что позволит государству принять активное участие в стимулирование НТП (научно-технического прогресса) и решить три взаимосвязанные задачи:

- найти источники ИКР для вложения в инновации;
- определить оптимальный формы аккумуляция инвестиционных ресурсов;
- суммировать каналы распределения и механизмы контроля за их рациональным использованием.

Привнесение в реальное производство инноваций дает возможность обеспечить модернизацию национальной экономики: инвестировать базовые отрасли, запустить мультипликативный эффект в других. Рассматривать сущность инновации целесообразнее всего с позиции инновации, как итога инновационной деятельности (ИД) отдельного субъекта экономики, от формирования инновационного проекта до реализации его, с целью достижения социального или экономического эффекта.

Критерием оценки эффективности вложенных инвестиции является рост сектора реальной экономики и повышение уровня инновативности сотрудников предприятий. Инвестиции и инновации объединяются в единый инновационно-инвестиционный процесс, финансирование и организация которого представляет собой специфический механизм общественного воспроизводства - инвестиционно-инновационный механизм.

Рассмотрим характерные для ИИП особенности: широкий круг участников (научные и исследовательские учреждения, государство, представленное органами власти и управления всех уровней, коммерческие банки, предприятия, кредитно-коммерческие и финансово-кредитные

⁷⁷ Бородин А.И. Методические подходы при оценке ресурсной эффективности инвестиций в регионе / Бородин А.И., Стрельцова Е.Д., Ченцов А.С.// Вестник Самарского государственного университета. - 2014. - № 2 (113). - С. 140-148.

организации, физические лица и т.д.); участие в процессе неформальных и формальных институтов, включая институты бизнеса, науки, власти, собственности и т.д.; влияние, относящихся к разным уровням глобальных систем факторов - от нано-уровня до глобального; пересечение различных интересов множества субъектов, интеграция и переплетение функций, являющихся в условиях обособленно функционирования систем автономными.

С точки зрения системных аспектов, ИИП обладает: характерной структурой, которая позволяет его идентифицировать среди множества других экономических процессов; всеми специфическими признаками системы; основным инструментом управления ИИП является экономическая политика государства с характерными для нее аспектами (инновационный, инвестиционный, структурный и др.); правовой базой, призванной стимулировать инновации и инвестиции; сформированными базами данных о планируемых и реализуемых проектах; налоговыми льготами; механизмами страхования и гарантий; бюджетами развития; ответственностью и контролем за целевым использованием ресурсов⁷⁸.

Инвестиции, вложенные в инновации, обуславливают качественную и количественную сторону общественного воспроизводства: действующая финансово-банковская система характеризуется состоянием их финансирования. К сожалению, вынуждены констатировать наличие серьезного кризиса в финансово кредитном обеспечении ИИП. Далеки от завершения институциональные реформы, разработанные с целью активизации ИД и формирования конкурентоспособного финансового сектора. Вместе с тем, отметим, что банковская система отличается меньшей чувствительностью к "качеству" институционального обеспечения, опосредуя инновационные взаимоотношения между хозяйствующими субъектами и выступая в роли системообразующего канала как аккумуляции, так и перераспределения ИКР.

Одним из ключевых вопросов теории кредита является его роль для процесса увеличения капитала в экономике: отрегулированный и развитый кредит стимулирует усиление работы производительных сил, увеличивает богатство, формирует и ускоряет непрерывность капиталоборота, стимулирует накопления сбережений, капитала и образование частной собственности. Производительный кредит является одним из важнейших факторов экономического роста, а процент имеет стимулирующее значение, содействуя образованию в экономике капиталов и побуждая к сбережениям⁷⁹.

И. Шумпетер в своей модели выделил особую роль для

⁷⁸ Воронин В.Г. Основные тенденции стратегического управления инвестиционным потенциалом / В.Г. Воронин // Экономика железных дорог. – 2014. - № 3. – С. 12-20.

⁷⁹ Ермакова В.С. Инновационная стратегия как инструмент развития регионов / В.С. Ермакова // Проблемы современной науки и образования. – 2015. – № 2 (32). – С. 50-51.

экономического развития кредитных институтов, поскольку банкир, обеспечивая возможность проведения новых комбинаций, фактически наделяет полномочиями на реализацию⁸⁰. Особенно важную роль финансовые институты играют в нестабильных условиях накопления богатств. В течение последних лет в России наблюдается прямая зависимость между экономическим ростом и кредитованием. Однако, роль кредитования в процессе модернизации экономики остается на недопустимо низком уровне: например, в 2012 году лишь 7,7% вложений в основные фонды было профинансировано посредством банковских кредитов.

Целью отдельного банка не может быть только экономический рост, это обусловлено ответственностью системы финансово-кредитных организаций, как общественного института, за общий экономический рост в стране, поскольку они являются, прежде всего, агентами, которым доверен обществом капитал для управления, и, лишь во вторую очередь - как субъекты, работающие с целью получения прибыли. Общество ожидает от финансово-банковской системы готовности взять обязательства по направлению денежно-финансовых потоков в реальный сектор экономики.

Кредитный механизм целесообразно рассматривать с трех позиций: как систему связей, которая обеспечивает мобилизацию, аккумуляцию и перераспределение денежных ресурсов между экономическими субъектами разных отраслей экономики и финансово-кредитными институтами; как отношения, складывающиеся в рамках рынка капитала, связанные с его распределением между кредитно-финансовыми институтами; как инструменты, отражающие отношения между клиентами и финансово-кредитными институтами⁸¹.

Одновременно с этим необходимо введение в структуру кредитного механизма необходимых аспектов инвестиционной, ссудной, посреднической, перераспределительной, учредительской деятельности финансово-банковских институтов. Кредитный механизм, рассматриваемый, как комплекс используемых кредитными организациями и Банком России методов, инструментов, кредитный форм как аккумуляирования, так и использования ИКР, призван опосредовать кредитные отношения, соответствующие современному уровню производительных сил; является способом использования и формой организации ссудного капитала.

Являясь составной частью хозяйственного механизма в целом и финансово-кредитного, в частности, он воздействует на кредитование производственных процессов (распределения, производства, потребления и обмена); играет роль арбитра сознательно вырабатываемый субъективный

⁸⁰ Шумпетер Й. Теория экономического развития: (исслед. предпринимат. прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; перевод с нем. В. С. Автономова и др. - М. : Прогресс, 1982. - С. 231.

⁸¹ Кузнецов П.А. Инновационная инфраструктура для различных типов стратегий инновационного развития / П.А. Кузнецов, О.П. Корщенко, И.Ф. Корщенко // Инновации. – 2015. - № 10 (180). – С. 51-57.

кредитной политики; призван способствовать достижению задачи и целей ИИП, стимулировать ускорение темпов экономического развития, в первую очередь, инновационно-емких и импортозамещающих отраслей⁸².

Являясь составной частью ИИП, механизм кредитного обеспечения предназначен для выполнения следующих традиционных процессных функций:

- аналитической - оценка, анализ и планирование спроса субъектов ИИП на долгосрочные ИКР на всех уровнях;
- инвестиционной - трансформация инвестиционных ресурсов (в том числе сбережения населения и хозяйствующих субъектов) в кредиты, прежде всего, долгосрочные; поддержания баланса предложения и спроса ИКР как в текущей, так и в долгосрочной перспективе;
- регулирующей и консолидирующей - мобилизация и аккумуляция средств ИКР в системе финансово-банковского сектора, регулирование структуры кредитного капитала и формирование денежного потока, достаточного для обеспечения непрерывности инновационного цикла;
- контрольной - оптимизация кредитных рисков через формирование обязательственных взаимоотношений между банками и государством, банками и населением, заемщиком и кредитором и т.д., а также мониторинг кредитования.

Специфика кредитного обеспечения инноваций сделала целесообразным выделение отдельной специфической функции кредитного механизма обеспечения ИИП - когнитивно-компетентностной. Она выражает степень активизации интеллектуального капитала финансово-банковской сферы, накопление и расширение компетенций и знаний, развитие способности принимать тактические, стратегические и текущие профессионально обоснованные решения в процессе кредитования ИД.

Эффективная реализация функции реальна при условии, что направление действия механизма обеспечения кредитными ресурсами будет соответствовать общему направлению инновационного развития. Обеспечению эффективной реализации кредитного потенциала должно способствовать соединение управляющего воздействия (властная воля, стратегия, концепция кредитования и т.д.) с механизмом кредитного обеспечения в едином ИИП.

В первой модели реализуется главная цель реализации механизма кредитного обеспечения ИИП - удовлетворение потребности в кредите субъектов ИД. Во второй - характеризуется оценка самой системы.

Учитывая вышеизложенное, механизм кредитного обеспечения ИИП понимается нами как совокупность ресурсов, процессов и состояний,

⁸² Литвинова, А.В. Роль стимулирования инновационной деятельности в реализации стратегических приоритетов и направлений инновационного развития страны / А.В. Литвинова, М.В. Парфенова // Государственный советник. - 2014. - № 1 (5). - С.56-64.

которые определяют порядок согласования институциональных и финансово-экономических отношений, касающихся формирования и использования кредитно-инвестиционных ресурсов с целью достичь непрерывного инвестирования инновационных циклов через формирование устойчивой системы удовлетворения потребностей в кредитных средствах инновационно-активных хозяйствующих субъектов.

Кредитные организации играют важную роль на всех этапах кредитного обеспечения ИИП, обеспечивая формирование и последующее управление материальными, кредитными и информационными потоками в продолжение всех этапов инновационного цикла, учитывая характерные для различных стадий инновационных процессов риски.

Механизм обеспечения кредитными ресурсами инвестиционно-инновационного процесса предназначен для обеспечения достижения стратегических задач инновационного развития через удовлетворение кредитных потребностей, используя экономические инструменты, рычаги стимулы в кредитном процессе наряду с традиционными методами кредитования⁸³.

Он ориентируется на постоянный мониторинг спроса субъектов НИС на кредитные средства, оценку эффективности деятельности банков при кредитовании, выявление фактов несогласованности интересов, снижение уровня кредитных рисков, реализацию мер по недопущению дефицита кредитных источников для непрерывного финансирования экономики⁸⁴.

В последнее время были опубликованы целый ряд научных работ, в которых авторы рассматривали проблемы взаимодействия реального сектора экономики и коммерческих банков. Однако, зачастую, такие исследования носят или односторонний (с точки зрения предприятия, региона, или коммерческого банка), или, в лучшем случае, двухсторонний характер. Отдавая должное авторам исследований, необходимо констатировать, что уровень исследований еще не охватил всех аспектов формирования и применения источников кредитования инноваций.

Мы согласны с учеными, который высказывают мнение о том, что растущие потребности отечественной промышленности в техническом обновлении, энергосберегающих технологий и др. потребуют привлечения значительных бюджетных ресурсов, объем которых в посткризисные годы явно недостаточен.

К сожалению, пока не оправдываются надежды на привлечение серьезных средств по схеме государственно-частного партнерства (ГЧП). Это, во многом, объясняется тем фактом, что инвесторы вынуждены брать

⁸³ Мгойн Р.П. Финансовые инструменты государственной поддержки высокотехнологичных отраслей промышленности / Р.П. Мгойн // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. - №6 (84). – С.122-125

⁸⁴ Перекрестова, Л.В. Оценка эффективности налогового стимулирования инновационной деятельности в России / Л.В. Перекрестова, Т.П. Ломакина, М.Ш. Иризепова, О.В. Фишер // Налоги и налогообложение. – 2014. - № 2. – С.156.

на себя практически все риски, не имея взамен никаких гарантий. Поэтому, интенсификация конкурентной борьбы в секторе финансово кредитных отношений банков и промышленных организации является одним из главных условий промышленной модернизации.

В заключение необходимо отметить, что современный этап глобальной трансформации, для которого является характерным переход к шестому технологическому укладу, непосредственно сказывается на национальной экономике, в частности, на национальной банковской системе и происходящих в экономике инвестиционно-инновационные процессах. Представляя собой составную часть системы, обеспечивающей инвестиционно-инновационные процессы, механизм кредитного финансирования, наряду с самофинансированием, играет роль одного из важнейших источников финансирования; выступает регулятором направления и распределения инвестиционно-кредитных ресурсов, определяющим пропорции их формирования.

Использованные источники:

1. Бахтина С.С. Развитие современного инструментария выбора приоритетов, разработки и реализации стратегий инновационного развития регионов России / С.С. Бахтина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. - № 5-1. – С. 407.
2. Бородин А.И. Методические подходы при оценке ресурсной эффективности инвестиций в регионе / Бородин А.И., Стрельцова Е.Д., Ченцов А.С. // Вестник Самарского государственного университета. - 2014. - № 2 (113). - С. 140-148.
3. Воронин В.Г. Основные тенденции стратегического управления инвестиционным потенциалом / В.Г. Воронин // Экономика железных дорог. – 2014. - № 3. – С. 12-20.
4. Гурман В.И. Моделирование устойчивого развития региона и инвестиционных стратегий / В.И. Гурман, И.Р. Либенсон, Д.М. Скитневский // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2013. - № 1 (17). – С.10.
5. Ермакова В.С. Инновационная стратегия как инструмент развития регионов / В.С. Ермакова // Проблемы современной науки и образования. – 2015. – № 2 (32). – С. 50-51.
6. Жукова Г.В. Финансовый инструментарий инвестирования в условиях интеграции национальной финансовой системы в международную финансовую систему: монография. М.: Ицл-во РГСУ, 2013. - С. 51.
7. Кузнецов П.А. Инновационная инфраструктура для различных типов стратегий инновационного развития / П.А. Кузнецов, О.П. Коршенко, И.Ф. Коршенко // Инновации. – 2015. - № 10 (180). – С. 51-57.
8. Кузнецова И.А., Городникова Н.В., Ратай Т.В., Гостева С.Ю., Грачева Г.А. Наука и инновации в условиях кризиса: статистический анализ // Вопросы статистики. 2013. № 8. С. 20.
9. Литвинова, А.В. Роль стимулирования инновационной деятельности в

реализации стратегических приоритетов и направлений инновационного развития страны / А.В. Литвинова, М.В. Парфенова // Государственный советник. - 2014. - № 1 (5). - С.56-64.

10. Мгоян Р.П. Финансовые инструменты государственной поддержки высокотехнологичных отраслей промышленности / Р.П. Мгоян // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. - №6 (84). – С.122-125

11. Перекрестова Л.В. Оценка эффективности налогового стимулирования инновационной деятельности в России / Л.В. Перекрестова, Т.П. Ломакина, М.Ш. Иризепова, О.В. Фишер // Налоги и налогообложение. – 2014. - № 2. – С.156.

12. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (исслед. предпринимат. прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; перевод с нем. В. С. Автономова и др. - М. : Прогресс, 1982. - С. 231.

УДК 330.3

*Соловьева Ю. В.
студент
МГТУ им. Н.Э. Баумана
кафедра «Экономика и бизнес»
Россия, г. Москва*

*Soloveva U., student
Bauman Moscow State Technical University
Department of Economics and Business
Russia, Moscow*

**НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО
ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА
(DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INNOVATION POTENTIAL OF
THE STATE)**

Аннотация: Логика развития современной мировой экономики сформулировала для России два возможных вектора экономического развития. Первый из них подразумевает продолжение приоритетного развития сырьевых отраслей с последующей деградацией, превращением в отсталую второразрядную экономику, становящуюся объектом для потенциального силового раздела. Второй вариант предполагает наращивание организационного, производственно-технологического и научного потенциала, всемерного расширения инновационного воспроизводства, ключевым фактором которого станут технологические нововведения. В данной статье будут рассмотрены направления развития инновационного потенциала Российской Федерации.

Abstract: The logic of the development of the modern world economy has formulated for Russia two possible vectors of economic development. The first implies continuation of priority development of raw materials industries with

subsequent degradation, turning into a backward second-rate economy. The second option involves building up the organizational, production and technological and scientific potential, the all-round expansion of innovative reproduction, the key factor of which will be technological innovations. In this article, the directions of development of the innovative potential of the Russian Federation will be considered.

Ключевые слова: направления развития (directions of development), инновационный потенциал (innovation potential), государство (state), мировая экономика (world economy), инвестиции (investment).

Сложности с формированием инновационной политики в государстве и ее дальнейшей практической реализации отражают сегодняшнее состояние теоретических разработок инновационного развития и методов его обеспечения. Одной из многочисленных составляющих успешной реализации инвестиционно-инновационных процессов является кредитное обеспечение. Под кредитным обеспечением подразумевается деятельность, направленная на формирование, распределение, управление и использование кредитных средств при инвестировании в инновационные проекты. Сущность кредитного обеспечения отражается в воздействии кредитной сферы на аспекты инновационного экономического развития.

Модернизация связана главным образом с усовершенствованием действующих производительных сил страны, с радикальным повышением технологического уровня промышленности, технологическим перевооружением традиционных отраслей экономики на основе высоких и средне-высоких технологий (по классификации ОЭСР)⁸⁵.

Для сравнения: в США по данным экспертов доля производительных сил пятого технологического уклада составляет 60%, четвертого 20%, а около 5% приходится уже на грядущий шестой технологический уклад, тогда как в России по оценке экспертов доля технологий пятого уклада составляет примерно 10%, а более 50% относится к четвертому укладу, и почти треть (около 30%) к третьему укладу.

России прежде всего необходимо повысить технологический уровень обрабатывающих отраслей экономики, чтобы она стала восприимчивой к инновациям. Как правило, в соответствии с моделью «догоняющего развития», это осуществляется путем массированного и эффективного заимствования передовых западных технологий, доказавших свою высокую продуктивность на практике, так называемых технологий широкого применения. Так поступали в свое время Япония, Южная Корея и другие «азиатские тигры» и добились впечатляющих успехов в социальном и

⁸⁵ Акаев А.А. О стратегии инновационно-модернизационного развития российской экономики в сборнике Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития. Моделирование и прогнозирование мировой динамики, место издания Либроком, Москва, 2013. С. 181.

экономическом развитии. В последние десятилетия по этому пути успешно продвигаются две крупнейшие азиатские страны – Китай и Индия⁸⁶.

Перед современной финансовой и экономической наукой стоит непростая задача выработки новых методологических подходов к определению сущности и оценки воздействия кредитных инструментов на ход инвестиционно-инновационных процессов, касающихся всего спектра экономических отношений. Это обусловлено необходимостью пересмотреть базовые концепции, которые отражают характер трансформации экономических интересов применительно к условиям глобализационных процессов.

Формулировка содержания механизмов кредитно-финансового обеспечения процессов инвестиционно-инновационного характера, их структуры и особенностей позволяет подробнее рассмотреть ряд теоретических положений общей теории кредита.

Банковская система современной России является главной опорой финансовый сектора. Согласно расчетам Центра Макроэкономического прогнозирования, при условии благоприятных сценариев, общий объем активов российской институциональных инвесторов уже в 2020 г. достигнет и даже превысит 20% ВВП. Активы банковской системы при этом могут превысить 100% ВВП даже в условиях инерционного роста.

Одним из важнейших аспектов для кредитования рентабельных и обоснованных инвестиционно-инновационных проектов является проблема формирования инвестиционно-кредитных ресурсов (ИКР) и их дальнейшего использования. Мы считаем, что получение прибыли в результате вложения средств не должно быть главным мотивирующим фактором, поскольку государств, в конечном итоге, получит рост бюджетных доходов, сможет эффективнее решать проблемы занятости и роста качества жизни. Ключом к успеху в руках правительства являются валютные накопления суверенных фондов. Результаты эффективного кредитного обеспечения ИИП сказываются на всех экономических уровнях. Так, на макроуровне они способствуют обеспечению стабильного экономического роста; на мезоуровне - росту благосостояния общества, занятости, формированию и развитию региональных кластеров; на микроуровне - выступают в качестве мощного экономического рычага и источником, формирующим воспроизводственный капитал.

Понятию "инвестиции" уделено большое внимание в экономической литературе. Его глубоко изучали западные и отечественные специалисты как в узкоспециализированных работах, так и в фундаментальных теоретико-методологических исследованиях. Эта категория определена во всех возможных модификациях с учетом самых последних исследований,

⁸⁶ Акаев А.А. О стратегии инновационно-модернизационного развития российской экономики в сборнике Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития. Моделирование и прогнозирование мировой динамики, место издания Либроком, Москва, 2013. С. 186.

меняющихся экономических и социальных условий и выявленных закономерностей. Вместе с тем, при всем многообразии публикаций, посвященных инвестициям, открытым остается вопрос выработки учеными и экономистами единого подхода к содержанию данной категории.

С позиций затратного подхода, характерного для административно-командной экономической системы, инвестиции определяются как затраты, направленные с целью воспроизводства основных фондов. При этом не учитывались требования к сбалансированности денежных и материальных потоков. Это нашло свое отражение в рамках так называемого ресурсного подхода, рассматривающего ресурсы как составляющие элементы инвестиций в форме финансовых средств, направленных на расширение воспроизводства основных фондов. Характерный для обоих подходов базовый элемент ресурсы/затраты отражает их статичную характеристику.

Получение дохода, как главная целевая установка инвестора, отражено в рыночном подходе. Выделим его основные черты: в роли объектов могут выступать любые вложения (финансовые, реальные и пр.), способные обеспечить экономический, экологический и другие эффекты; мотивом и стимулом является отказ от текущего потребления с целью получения дохода в будущем; оцениваются через призму отдачи вложенных ресурсов в совокупности затрат, ресурсов, денежных потоков и доходов; любые значимые достижения (социальные, экономические) выступают в качестве результата; касательно формирования ресурсов - трансформация средств из сбережений в инвестиции и т.д. Через инвестиции выражаются интеллектуальные и имущественные ценности; прирост капитальной стоимости является главным признаком.

С точки зрения финансовой теории инвестициями являются любые виды активов, которые вовлекаются в хозяйственную деятельность с целью извлечения дохода.

Экономическая теория рассматривает инвестиции как расходы, направленные на формирование и дальнейший рост основного капитала с одновременным адекватным изменением состава и размеров оборотного капитала, и как совокупность затрат, реализуемых как долгосрочные вложения в отрасли как реальной экономики, так и непродуцированной сферы⁸⁷.

С точки зрения макроэкономики, инвестиции - это не потребляемая в настоящее время часть ВВП, призванная обеспечить потенциальный прирост народного хозяйства⁸⁸.

Российское законодательство определяет инвестиции, как ценные бумаги и денежные средства, имущество и имущественные права, имеющие

87 «Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 г.», утверждена Указом Президента России от 12 мая 2009 г. № 537.

88 Довбий И.П. Формирование механизма кредитования инновационной деятельности : монография / И.П. Довбий. - Челябинск, Изд. центр ЮУрГУ, 2014. С 11.

денежную оценку, которые вкладываются в объекты предпринимательской деятельности или иные другие, с целью получения прибыли или решения иных поставленных задач (социальных или экономических).

Вместе с тем, стимулирующим фактором экономического роста является именно реальный капитал и реальные инвестиции. Резюмируя вышесказанное, применительно к теме нашего исследования, сделаем некоторые методологические выводы:

- получение дохода либо достижение необходимого эффекта (социального, экономического и т.д.) является главным мотивом инвестиционной деятельности;

- инвестиции необходимо рассматривать как триединство: вложений, результатов, ресурсов. Проводить их анализ необходимо в динамике, объединив в границах категории "инвестиции": вложения (активы), ресурсы (пассивы), прибыль (отдачу). Реальные инвестиции порождают реальную стоимость.

- инвестиционный процесс с позиций микро- и макроуровней: микроуровень - вложения инвестиций с применением собственных, заемных или привлеченных средств; макроуровень - трансформация сбережений или части государственного дохода в фактор, расширяющий воспроизводство. Представляют собой ядро рыночной макроэкономики.

Характеристики формирования отраслевой структуры экономики и дифференциация различных секторов экономики по объему инвестиций обусловлены структурой инвестиций, где в настоящее время лидируют сырьевой сектор и инфраструктура. Отечественный инвестиционный механизм, который сформировался в период реформ, в качестве главной цели имел максимизацию прибыли, что привело к его подчинению финансово-денежным потокам, которые были сконцентрированы в спекулятивно-посредническом секторе, регулировались согласно монетарным законам и обусловили падение инноваций и инвестиций в секторе реальной экономики. Необходимость технологической модернизации России обуславливает необходимость инновационного пути развития экономики⁸⁹.

Инновационная политика должна принять ярко выраженное инновационное направление, что позволит государству принять активное участие в стимулировании НТП (научно-технического прогресса) и решить три взаимосвязанные задачи:

- найти источники ИКР для вложения в инновации;
- определить оптимальные формы аккумуляции инвестиционных ресурсов;
- суммировать каналы распределения и механизмы контроля за их рациональным использованием.

⁸⁹ Фальцман В.К. Россия на пороге модернизации: распространение технологических инноваций (1990-2010). - М.: издательство «Дело». - 2014. - С. 24.

Инновационные и инвестиционные процессы имеют идентичную экономическую природу и тесно взаимосвязаны. Первые из них не могут быть реализованы без вторых. По убеждению Ю. В. Яковца и Б.Н. Кузика, инвестировать без инноваций является неэффективным, бессмысленным, вредным мероприятием, обеспечивающим дальнейшее производство устаревшей продукции, так как подобное вложение средств не способствуют повышению конкурентоспособности экономики.

Привнесение в реальное производство инноваций дает возможность обеспечить модернизацию национальной экономики: инвестировать базовые отрасли, запустить мультипликативный эффект в других. Рассматривать сущность инновации целесообразнее всего с позиции инновации, как итога инновационной деятельности (ИД) отдельного субъекта экономики, от формирования инновационного проекта до реализации его, с целью достижения социального или экономического эффекта. Рассмотрим несколько подходов к их содержанию: традиционный (процесс по созданию нового продукта от разработки до получения экономического эффекта); философский (как процесс, объединяющий экономику, технику, науку, управление, предпринимательство); креативно-функциональный (форма творческой деятельности, направленная на созидание чего-либо нового в той или иной области социальной жизнедеятельности)⁹⁰.

Все подходы рассматривают ИД как вид деятельности по осуществлению инновационного процесса, требующего создания высоких технологий, освоения новой продукции, организации новых производств, основанных на итогах прикладных и фундаментальных исследований. Этот процесс включает в себя ряд последовательных видов инновационной деятельности: научные исследования на фундаментальном уровне; НИОКР, прикладные исследования; практическое применение инноваций (производство опытной серии товара, выход на рынок).

Критерием оценки эффективности вложенных инвестиции является рост сектора реальной экономики и повышение уровня инновативности сотрудников предприятий. Инвестиции и инновации объединяются в единый инновационно-инвестиционный процесс, финансирование и организация которого представляет собой специфический механизм общественного воспроизводства - инвестиционно-инновационный механизм.

Глобальные черты научно-технического прогресса (НТП) обусловили переход от индустриальной к информационной стадии развития общества и производительных сил и сделали необходимым осуществление инвестиционных проектов на строго инновационной основе.

Инвестиционно-инновационным процессом является интеграционное взаимодействие социально-экономических систем (экономики, предпринимательства, техники, науки, управления и т.д.), имеющих

⁹⁰ Кузык Б.Н. Россия - 2050. Стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. -М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2014. С. 251.

многогранные интересы, обусловленное переходом к следующему технологическому укладу. Оно определяет производственные факторы в единстве инноваций и инвестиций; оно генерируется под единым управлением и в едином цикле для обеспечения поступательного развития инновационной модели национальной экономики.

Рассмотрим характерные для ИИП особенности: широкий круг участников (научные и исследовательские учреждения, государство, представленное органами власти и управления всех уровней, коммерческие банки, предприятия, кредитно-коммерческие и финансово-кредитные организации, физические лица и т.д.); участие в процессе неформальных и формальных институтов, включая институты бизнеса, науки, власти, собственности и т.д.; влияние, относящихся к разным уровням глобальных систем факторов - от нано-уровня до глобального; пересечение различных интересов множества субъектов, интеграция и переплетение функций, являющихся в условиях обособленно функционирования систем автономными.

С точки зрения системных аспектов, ИИП обладает: характерной структурой, которая позволяет его идентифицировать среди множества других экономических процессов; всеми специфическими признаками системы; основным инструментом управления ИИП является экономическая политика государства с характерными для нее аспектами (инновационный, инвестиционный, структурный и др.); правовой базой, призванной стимулировать инновации и инвестиции; сформированными базами данных о планируемых и реализуемых проектах; налоговыми льготами; механизмами страхования и гарантий; бюджетами развития; ответственностью и контролем за целевым использованием ресурсов.

Инвестиции, вложенные в инновации, обуславливают качественную и количественную сторону общественного воспроизводства: действующая финансово-банковская система характеризуется состоянием их финансирования. К сожалению, вынуждены констатировать наличие серьезного кризиса в финансово кредитном обеспечении ИИП. Далек от завершения институциональные реформы, разработанные с целью активизации ИД и формирования конкурентоспособного финансового сектора. Вместе с тем, отметим, что банковская система отличается меньшей чувствительностью к "качеству" институционального обеспечения, опосредуя инновационные взаимоотношения между хозяйствующими субъектами и выступая в роли системообразующего канала как аккумуляции, так и перераспределения ИКР.

Одним из ключевых вопросов теории кредита является его роль для процесса увеличения капитала в экономике: отрегулированный и развитый кредит стимулирует усиление работы производительных сил, увеличивает богатство, формирует и ускоряет непрерывность капиталоборота, стимулирует накопления сбережений, капитала и образование частной собственности. Производительный кредит является одним из важнейших

факторов экономического роста, а процент имеет стимулирующее значение, содействуя образованию в экономике капиталов и побуждая к сбережениям.

Кредитный механизм целесообразно рассматривать с трех позиций: как систему связей, которая обеспечивает мобилизацию, аккумуляцию и перераспределение денежных ресурсов между экономическими субъектами разных отраслей экономики и финансово-кредитными институтами; как отношения, складывающиеся в рамках рынка капитала, связанные с его распределением между кредитно-финансовыми институтами; как инструменты, отражающие отношения между клиентами и финансово-кредитными институтами.

Одновременно с этим необходимо введение в структуру кредитного механизма необходимых аспектов инвестиционной, ссудной, посреднической, перераспределительной, учредительской деятельности финансово-банковских институтов. Кредитный механизм, рассматриваемый, как комплекс используемых кредитными организациями и Банком России методов, инструментов, кредитный форм как аккумуляирования, так и использования ИКР, призван опосредовать кредитные отношения, соответствующие современному уровню производительных сил; является способом использования и формой организации ссудного капитала.

Являясь составной частью хозяйственного механизма в целом и финансово-кредитного, в частности, он воздействует на кредитование производственных процессов (распределения, производства, потребления и обмена); играет роль арбитра сознательно вырабатываемый субъективный кредитной политики; призван способствовать достижению задачи и целей ИИП, стимулировать ускорение темпов экономического развития, в первую очередь, инновационно-емких и импортозамещающих отраслей⁹¹.

Кредитное обеспечение ИИП - это способность кредитно-финансовой системы создать такие экономические взаимоотношения между субъектами воспроизводства, касающиеся движение стоимости ссуд на условиях возвратности и срочности, которые смогут обеспечить поступательное и стабильное инновационные движение экономики, которое будет гарантировать национальную экономическую безопасность, повышение роли страны в качестве одного из мировых лидеров, решения экономических и социальных потребностей населения и достижения высокого качества жизни общества.

Механизм кредитного обеспечения ИИП выступает в роли регулятора, определяющего векторы движения и параметры формирования и направления ИКР, который создает фундамент для переориентации экономики к инновационно-ориентированному типу, через удовлетворение спроса инновационно-активных экономических субъектов в кредите.

Являясь составной частью ИИП, механизм кредитного обеспечения

91 Береговой В.А. Финансирование инноваций: проблемы теории и практики : монография / В. А. Береговой. - СПб. : СПбГИЭУ, 2013. - С. 103.

предназначен для выполнения следующих традиционных процессных функций:

- аналитической - оценка, анализ и планирование спроса субъектов ИИП на долгосрочные ИКР на всех уровнях;
- инвестиционной - трансформация инвестиционных ресурсов (в том числе сбережения населения и хозяйствующих субъектов) в кредиты, прежде всего, долгосрочные; поддержания баланса предложения и спроса ИКР как в текущей, так и в долгосрочной перспективе;
- регулирующей и консолидирующей - мобилизация и аккумуляция средств ИКР в системе финансово-банковского сектора, регулирование структуры кредитного капитала и формирование денежного потока, достаточного для обеспечения непрерывности инновационного цикла;
- контрольной - оптимизация кредитных рисков через формирование обязательственных взаимоотношений между банками и государством, банками и населением, заемщиком и кредитором и т.д., а также мониторинг кредитования.

Специфика кредитного обеспечения инноваций сделала целесообразным выделение отдельной специфической функции кредитного механизма обеспечения ИИП - когнитивно-компетентностной. Она выражает степень активизации интеллектуального капитала финансово-банковской сферы, накопление и расширение компетенций и знаний, развитие способности принимать тактические, стратегические и текущие профессионально обоснованные решения в процессе кредитования ИД.

Эффективная реализация функции реальна при условии, что направление действия механизма обеспечения кредитными ресурсами будет соответствовать общему направлению инновационного развития. Обеспечению эффективной реализации кредитного потенциала должно способствовать соединение управляющего воздействия (властная воля, стратегия, концепция кредитования и т.д.) с механизмом кредитного обеспечения в едином ИИП.

В первой модели реализуется главная цель реализации механизма кредитного обеспечения ИИП - удовлетворение потребности в кредите субъектов ИД. Во второй - характеризуется оценка самой системы.

Учитывая вышеизложенное, механизм кредитного обеспечения ИИП понимается нами как совокупность ресурсов, процессов и состояний, которые определяют порядок согласования институциональных и финансово-экономических отношений, касающихся формирования и использования кредитно-инвестиционных ресурсов с целью достичь непрерывного инвестирования инновационных циклов через формирование устойчивой системы удовлетворения потребностей в кредитных средствах инновационно-активных хозяйствующих субъектов.

Таблица 1. Этапы развития инновационного бизнеса (авт)

Этапы развития инновационного бизнеса		
Характеристики этапов развития инновационного бизнеса	Методы поэтапного финансирования	Ключевые этапы развития инновационных проектов
1. Научные знания 2. Бизнес-идея	Предпосевная стадия - финансирование инновационной идеи (собственные средства инноватора)	Фундаментальные и поисковые исследования Прикладные научные исследования
3. Бизнес-план 4. Созданная компания	Seed Capital Посевное финансирование - первоначальный капитал, вносимый на самой ранней стадии развития инновационных проектов	НИОКР Опытная серия продукции
5. Защита ИС 6. Прототип	Start-up Capital - Стартовое финансирование - Финансирование разработки бизнес-концепции, первоначальных исследований и разработок	Идея (концепт) Лабораторный образец. Прототип
7. Лицензии, сертификаты, конструкторская документация	Later Stage Capital финансирование поздних стадий	Технология (Опытная партия)
8. Производство и первые продажи	Expansion Capital финансирование внедрения и расширения	Серийное производство, расширение модельного ряда
9. Увеличение объема продаж	Mezzanine Capital финансирование в форме заемных средств, акционерного капитала, обеспечения долговых обязательств	Серийное производство. Послепродажное обслуживание

Кредитные организации играют важную роль на всех этапах кредитного обеспечения ИИП, обеспечивая формирование и последующее управление материальными, кредитными и информационными потоками в продолжение всех этапов инновационного цикла, учитывая характерные для различных стадий инновационных процессов риски.

Механизм обеспечения кредитными ресурсами инвестиционно-инновационного процесса предназначен для обеспечения достижения стратегических задач инновационного развития через удовлетворение кредитных потребностей, используя экономические инструменты, рычаги стимулы в кредитном процессе наряду с традиционными методами

кредитования⁹².

Он ориентируется на постоянный мониторинг спроса субъектов НИС на кредитные средства, оценку эффективности деятельности банков при кредитовании, выявление фактов несогласованности интересов, снижение уровня кредитных рисков, реализацию мер по недопущению дефицита кредитных источников для непрерывного финансирования экономики⁹³.

В последнее время были опубликованы целый ряд научных работ, в которых авторы рассматривали проблемы взаимодействия реального сектора экономики и коммерческих банков. Однако, зачастую, такие исследования носят или односторонний (с точки зрения предприятия, региона, или коммерческого банка), или, в лучшем случае, двухсторонний характер. Отдавая должное авторам исследований, необходимо констатировать, что уровень исследований еще не охватил всех аспектов формирования и применения источников кредитования инноваций.

Мы согласны с учеными, который высказывают мнение о том, что растущие потребности отечественной промышленности в техническом обновлении, энергосберегающих технологий и др. потребуют привлечения значительных бюджетных ресурсов, объем которых в посткризисные годы явно недостаточен.

К сожалению, пока не оправдываются надежды на привлечение серьезных средств по схеме государственно-частного партнерства (ГЧП). Это, во многом, объясняется тем фактом, что инвесторы вынуждены брать на себя практически все риски, не имея взамен никаких гарантий. Поэтому, интенсификация конкурентной борьбы в секторе финансово кредитных отношений банков и промышленных организации является одним из главных условий промышленной модернизации.

Использованные источники:

1. Акаев А.А. О стратегии инновационно-модернизационного развития российской экономики в сборнике Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития. Моделирование и прогнозирование мировой динамики, место издания Либроком, Москва, 2013. С. 181.
2. Береговой В.А. Финансирование инноваций: проблемы теории и практики : монография / В. А. Береговой. - СПб. : СПбГИЭУ, 2013. - С. 103.
3. Довбий И.П. Формирование механизма кредитования инновационной деятельности : монография / И.П. Довбий. - Челябинск, Изд. центр ЮУрГУ, 2014. С 11.
4. Кузык Б.Н. Россия - 2050. Стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. -М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2014. С. 251.

⁹² Лаврушин О.И. Роль кредита в экономическом развитии / О.И. Лаврушин // Банковское дело. - 2013. - № 2 С. 89.

⁹³ Рогова О.Л. Денежно-кредитная система воспроизводства экономики России: монография / О.Л. Рогова. - М.: Институт экономики РАН. 2015. С 159.

5. Лаврушин О.И. Роль кредита в экономическом развитии / О.И. Лаврушин // Банковское дело. - 2013. - № 2 С. 89.
6. Рогова О.Л. Денежно-кредитная система воспроизводства экономики России: монография / О.Л. Рогова. - М.: Институт экономики РАН. 2015. С 159.
7. «Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 г.», утверждена Указом Президента России от 12 мая 2009 г. № 537.
8. Фальцман В.К. Россия на пороге модернизации: распространение технологических инноваций (1990-2010). - М.: издательство «Дело». - 2014. - С. 24.

УДК 347.4

*Сон В.Р.
студент
Астраханский государственный технический университет
Россия, г. Астрахань*

*Son V.R., student
Astrakhan State Technical University
Russia, Astrakhan*

**ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БАНКА ЗА НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ
ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПО СЧЕТУ
ON THE LIABILITY OF THE BANK FOR THE UNAUTHORIZED
IMPLEMENTATION OF ACCOUNT OPERATIONS**

Аннотация: Статья посвящена анализу правового регулирования ответственности банка по договору банковского счета. Анализируются основания и формы гражданско-правовой ответственности банка.

Ключевые слова: банк, счет, убытки, неустойка, ответственность

Аннотация: The article is devoted to the analysis of the legal regulation of the liability of the bank under the contract of bank account. Analyzes the reasons and forms of civil liability of the bank.

Key words: bank, account, loss, penalty, liability

В качестве оснований ответственности кредитной организации следует признать любые нарушения договора банковского счета, которые выразились в неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по данному договору. Любое неисполнение или ненадлежащее исполнение договора будет являться нарушением правовых норм. Данный вывод образуется из положения, которое содержится в статье 309 ГК РФ⁹⁴, согласно которой обязательства подлежат исполнению надлежащим

⁹⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (в ред. от 28.03.2017 г.) //СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410; 2017. – № 14. – Ст. 1998.

образом в соответствии с условиями договора и требованием законодательства, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований – применяя обычаи делового оборота или иные обычно предъявляемые требования⁹⁵.

Ответственность банков за невыполнение обязательств, которые вытекают из договоров банковского счета, может возникнуть только лишь при наличии договорных отношений между банком и его клиентом.

При рассмотрении вопроса об ответственности банков по договору банковского счета следует применять общие нормы об ответственности за нарушение обязательств, в частности положения п. 3 ст. 401 ГК РФ устанавливающие, что «если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. К таким обстоятельствам не относятся, в частности, нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств».

Таким образом, банки, как субъекты предпринимательской деятельности, несут ответственность независимо от вины. Так, С.В. Сарбаш по существу данного вопроса отмечает: «...банк во всех случаях отвечает за соответствующие правонарушения независимо от своей вины, так как осуществляет предпринимательскую деятельность»⁹⁶.

Главой 45 ГК РФ, регулирующей договор банковского счета, предусмотрена лишь одна статья (ст. 856) об ответственности банков или иных кредитных организаций за несвоевременное зачисление на счет поступивших клиентам денежных средств либо их необоснованное списание банками со счета, а также отказ в выполнении указаний клиента о перечислении денежных средств со счета либо об их выдаче со счета.

Ответственность банка за нарушения при осуществлении безналичных расчетов имеет определенные специфические черты.

Во-первых, ответственность наступает за нарушение договорных обязательств перед клиентом. При этом обязательства эти носят денежный характер (по перечислению, выдаче или получению определенной суммы денежных средств).

Во-вторых, банк как услугодатель, отвечает перед клиентом не только за свои действия, но и за действия тех кредитных организаций, которые

⁹⁵ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. – М.: Статут. – 2011. – С.376.

⁹⁶ Сарбаш С.В. Договор банковского счета: проблемы доктрины и судебной практики. – М.: Статут. – 2000. – С. 30.

были им привлечены для исполнения поручения (ст. 403 Гражданского кодекса РФ).

В третьих, в определенных законом случаях, как это предусмотрено ст. 403 Гражданского кодекса РФ, ответственность может быть возложена судом непосредственно на кредитную организацию, привлеченную для исполнения поручения и допустившую нарушения правил совершения расчетных операций⁹⁷.

Наиболее частым нарушением со стороны банков является неперечисление или несвоевременное перечисление денежных средств клиентов.

В соответствии со ст. 865 Гражданского кодекса РФ банк, принявший платежное поручение плательщика, обязан перечислить соответствующую денежную сумму банку получателя средств, для ее зачисления на счет лица, указанного в поручении. Таким образом, до тех пор пока распоряжение клиента не будет отменено (т.е. расчетный документ не будет отозван) у банка сохраняется обязанность исполнить это распоряжение⁹⁸.

Так по одному из дел, Т.О. предъявила ОАО «Сбербанк России» иск, указав, что 28 февраля 2012 года на ее расчетный счет, открытый в ОАО «Сбербанк России», были перечислены денежные средства – оплата больничного листа по беременности и родам, сумма пособия в связи с рождением ребенка. После обращения в банк с поручением перечислить денежные средства в другой банк, истец узнала, что денежные средства на ее счете отсутствуют. В то время как в полученной ею впоследствии выписке из ее лицевого счета банком указано, что на ее счету хранятся денежные средства. На вопрос о причинах невозможности перевода денег со счета сотрудники банка пояснили, что несколько месяцев назад произошла счетная ошибка, на ее счет были перечислены денежные средства. Теперь хранящиеся на ее счете деньги удержаны в счет погашения причиненных банку убытков.

В ходе судебного заседания выяснилось, что банк ошибочно перечислил деньги судебным приставам, т.к. на счет Т.О. ранее был наложен арест, по которому все средства были выплачены, но постановление о снятии ареста в банк не поступило, в результате чего, банк автоматически перечислил приставам излишнюю сумму. Истец представила возражения, указав, что списание денежных средств произведено банком после того, как арест был снят, по причине компьютерного сбоя банк перечислил службе судебных приставов свои деньги, возложив ответственность на нее. Суд вынес решение в пользу истца⁹⁹.

⁹⁷ Курбатов А.Я. Правосубъектность кредитных организаций: теоретические основы формирования, содержание и проблемы реализации. – М.: Юриспруденция. – 2010. – С. 216.

⁹⁸ Менделеев П.В. Договор банковского вклада. – М.: Юрист. 2016. – С. 44.

⁹⁹ Апелляционное определение Омского областного суда от 08.08.2012 по делу № 33-4687/12 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

Более сложной представляется ситуация, когда расчетный документ клиентом отозван. Очевидно, что в рассматриваемой ситуации обязанность банка по перечислению денежных средств клиента прекращается, однако вместе с этим у него появляется другая обязанность: вернуть эти средства обратно на счет клиента, если они уже были списаны.

Соответственно на практике возник вопрос, что вправе требовать плательщик от своего банка в данной ситуации - сумму основного долга или же убытки. Анализ практики показывает, что в зависимости от конкретной ситуации в одних случаях эта сумма рассматривается как основной долг (задолженность), а в других - как убытки¹⁰⁰.

Так, Постановлением ФАС Московского округа от 03.07.2014 № Ф05-6888/2014 по делу № А40-80799/13-42-735 было установлено следующее, что в период с 21 по 22 ноября 2012 года ответчик произвел списание с расчетного счета истца денежных средств. Основанием списания денежных средств явились платежные поручения истца, которые впоследствии в рамках срока, предусмотренного договором, были отозваны истцом. Последний обратился в суд с иском о взыскании убытков, вызванных неправомерными действиями банка, и договорной неустойки.

В пункте 7 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 19.04.1999 № 5 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с заключением, исполнением и расторжением договоров банковского счета»¹⁰¹ разъяснено, что при ошибочном (по вине банка) списании средств со счета банк обязан возместить клиенту причиненные убытки, в том числе убытки в сумме произведенного списания в части, не покрытой применением иных мер ответственности (статьи 856 и 866 ГК РФ).

Поскольку платежное поручение было отозвано истцом в срок, позволявший избежать перечисления денежных средств, суд апелляционной инстанции пришел к правомерному выводу, что необоснованно списанная со счета истца денежная сумма является убытком последнего, который подлежит взысканию с банка.

Как следует из статьи 394 ГК РФ, если за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства установлена неустойка, то убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой. Законом или договором могут быть предусмотрены случаи, когда допускается взыскание только неустойки, но не убытков; когда убытки могут быть взысканы в полной сумме сверх неустойки; когда по выбору кредитора могут быть взысканы либо неустойка, либо убытки.

¹⁰⁰ Кадочникова К.С. Правовое регулирование банковской деятельности в России. – М.: Лаборатория книги, 2012. – С. С. 91.

¹⁰¹ Постановление Пленума ВАС РФ от 19.04.1999г. № 5 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с заключением, исполнением и расторжением договоров банковского счета» // Вестник ВАС РФ. – 1999. – № 7.

Пунктом 5.1 договора банковского счета установлена санкция за неправомерные действия банка в виде неустойки в размере 2% годовых за весь период нарушения банковских обязательств, однако ее размер не покрывает убытки истца, вызванные действиями банка, невозможностью пользования собственными денежными средствами в период с момента их списания до обращения с иском в суд, в связи с чем, суд апелляционной инстанции обоснованно, с учетом зачетного характера неустойки и суммы убытков, взыскал с банка и убытки и начисленную неустойку¹⁰².

Типичным также выступает нарушение банком сроков проведения расчетной операции. При определении оснований и размера ответственности банка, суд может учесть и положения основного договора, в рамках которого происходит оплата товара. Так, по одному из дел, банк на основании платежных поручений от 18.11.2008 списал с расчетного счета клиента 2 905 309 рублей, однако перечисление денежных средств на счет, указанный в поручениях клиента, осуществил только 21.01.2009. Клиент обратился с иском о взыскании процентов за неправомерное удержание денежных средств и убытков в сумме 735 767 рублей, образовавшихся вследствие курсовой разницы валюты долга (евро) за период до фактического исполнения банком обязанности по зачислению денежной суммы на счет лица, указанного в поручении.

Рассматривая спор, суд указал, что в соответствии с контрактом от 17.03.2008 N 17/03-08 покупатель товара считается исполнившим денежное обязательство с даты списания обслуживающим банком денежных средств с расчетного счета, следовательно, общество не должно было компенсировать поставщику товара разницу между валютой долга и валютой платежа. На этом основании во взыскании убытков истцу было отказано. Определение ВАС РФ от 23.07.2010 N ВАС-9938/10 по делу N А49-5014/2009

Помимо рассмотренных выше нарушений банк также отвечает списание денег со счета без распоряжений клиента. Исходя из смысла ст. 845 ГК РФ одной из наиболее важных экономических целей договора банковского счета является сохранность денежных средств клиента, размещенных в банке. В связи с этим в ст. 854 ГК РФ закреплено положение, согласно которому списание денежных средств со счета клиента допускается банком на основании распоряжения клиента. Без такого распоряжения списание денежных средств допускается по решению суда, а также в случаях, установленных законом или предусмотренных договором между банком и клиентом. В противном случае при непринятии должных мер предосторожности банк может быть привлечен к ответственности за убытки в размере, равном сумме денежных средств, списанных в безакцептном порядке. Обязанность по восстановлению на счете клиента денежных

¹⁰² Постановлением ФАС Московского округа от 03.07.2014 № Ф05-6888/2014 по делу № А40-80799/13-42-735 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

средств, списанных в результате неправомерных действий самого банка, является мерой гражданско-правовой ответственности банка за нарушение условий договора банковского счета, основанного на риске повышенной ответственности банка¹⁰³.

Клиент банка не может нести ответственности за выдачу банком денег с его счета, если сам клиент на это распоряжения не выдавал¹⁰⁴.

При рассмотрении таких исков необходимо доказать факт списания средств со счета и отсутствия распоряжения на списание.

При этом надо иметь в виду, что истец (клиент банка), доказавший списание средств со счета (предоставив выписку по счету), лишен возможности доказать отсутствие распоряжения на списание, т.к. последнее является отрицательным фактом.

Поэтому применительно к подобным ситуациям исходя из принципов пропорциональности бремени доказывания и установления объективной истины, обязанность по доказыванию наличия легитимного волеизъявления на перечисление денежных средств (наличие какого-либо правового основания) обоснованно возлагается судами на ответчика (банк)¹⁰⁵.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (в ред. от 28.03.2017 г.) //СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410; 2017. – № 14. – Ст. 1998.
2. Постановление Пленума ВАС РФ от 19.04.1999г. № 5 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с заключением, исполнением и расторжением договоров банковского счета» // Вестник ВАС РФ. – 1999. – № 7.
3. Апелляционное определение Омского областного суда от 08.08.2012 по делу № 33-4687/12 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Постановлением ФАС Московского округа от 03.07.2014 № Ф05-6888/2014 по делу № А40-80799/13-42-735 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Постановление ФАС Уральского округа от 31.03.2014 по делу № А60-

¹⁰³ Постановление ФАС Уральского округа от 31.03.2014 по делу № А60-19950/2013) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

¹⁰⁴ Определение СК по гражданским делам ВС РФ от 10 января 2017 г. № 4-КГ16-66 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

¹⁰⁵ См.: Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 17.12.2014 N Ф01-5258/2014 по делу N А43-13270/2013; Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 02.07.2012 по делу N А43-8269/2011; Постановление Первого арбитражного апелляционного суда от 06.11.2014 по делу N А43-21442/2013 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

19950/2013 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

6. Определение СК по гражданским делам ВС РФ от 10 января 2017 г. № 4-КГ16-66 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

7. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 17.12.2014 № Ф01-5258/2014 по делу № А43-13270/2013 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

8. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 02.07.2012 по делу № А43-8269/2011 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

9. Постановление Первого арбитражного апелляционного суда от 06.11.2014 по делу № А43-21442/2013 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

10. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. – М.: Статут. – 2011. – 847 с.

11. Кадочникова К.С. Правовое регулирование банковской деятельности в России. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 136 с.

12. Курбатов А.Я. Правосубъектность кредитных организаций: теоретические основы формирования, содержание и проблемы реализации. – М.: Юриспруденция. – 2010. – 280 с.

13. Менделеев П.В. Договор банковского вклада. – М.: Юрист. 2010. – 45 с.

14. Сарбаш С.В. Договор банковского счета: проблемы доктрины и судебной практики. – М.: Статут, 2000. – 272 с.

УДК 2964

Старовойтова О.Я.

заместитель главного бухгалтера бухгалтерии

УМВД России по г. Петропавловску-Камчатскому

Россия, Камчатский край, г. Петропавловск-Камчатский

**БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИСТОЧНИК
ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ООО
МОРСКОЙ МЕРИДИАН», Г. МОСКВА, ОФИС ПЕТРОПАВЛОВСК-
КАМЧАТСКИЙ**

Аннотация:

Статья посвящена исследованию новых путей повышения эффективности деятельности в организации с учётом специфики предприятия. Рассмотрена финансовая деятельность предприятия в настоящее время по данным бухгалтерской отчетности и даны

рекомендации по повышению эффективности деятельности организации.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, баланс, финансовый результат, финансовая устойчивость, рентабельность, эффективность деятельности.

Starovoitova O. Ya.

*Deputy chief accountant, accounting
UMVD of Russia across Petropavlovsk-Kamchatsky
Russia, Kamchatka Krai, Petropavlovsk-Kamchatsky*

**FINANCIAL STATEMENTS OF THE ORGANIZATION AS A
SOURCE OF INFORMATION TO ASSESS THE EFFECTIVENESS OF
THE ORGANIZATION ON THE EXAMPLE OF OOO "OOO NAUTICAL
MERIDIAN", MOSCOW, OFFICE OF PETROPAVLOVSK -
KAMCHATSKY**

Abstract:

The article is devoted to researching new ways to improve the efficiency of the organization taking into account the specifics of the enterprise. Reviewed financial activity of the enterprises according to the accounting statements and recommendations for improving the effectiveness of the organization.

Keywords: financial statements, balance, financial results, financial stability, profitability, efficiency.

Бухгалтерская отчетность играет весьма важную роль, поскольку выступает в качестве одного из основных источников информации для многих групп ее пользователей. Содержание и структура бухгалтерской отчетности в последние годы претерпели существенные изменения. Отчетность приблизилась по своим параметрам к международным требованиям, но процесс ее совершенствования как на отечественном, так и международном уровнях носит перманентный характер. [5]

Бухгалтерская отчетность содержит систему сведений о реализованной продукции, работах и услугах, затратах на их производство, об имущественном и финансовом положении организации и результатах ее хозяйственной деятельности [1].

Финансовая сторона деятельности предприятия является одним из основных критериев его конкурентного статуса. На базе финансовой оценки делаются выводы об инвестиционной привлекательности того или иного вида деятельности и определяется кредитоспособность предприятия. Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течении отчетного периода. Однако партнеров и акционеров интересует не процесс, а результат, то есть сами показатели и оценки финансового состояния, которые можно определить на базе данных официальной бухгалтерской отчетности. [3]

ООО «Морской меридиан» является рыбопромышленной компанией созданной в 2005 году. Производственный процесс на предприятии состоит из следующих элементов: вылов рыбного сырья, переработка и заморозка рыбы, продажа рыбной продукции. Всю рыбу предприятие вылавливает на собственных судах в районах промысла Камчатского края, закрепленных за предприятием участков промысла. Далее данную рыбу доводят до готовности и транспортируют в Москву на завод. Реализация уже готовой продукции предприятия уже осуществляется в Москве. На сегодняшний день производственные мощности позволяют перерабатывать до 15 тонн сырья в сутки, используются холодильные емкости для хранения свежемороженого сырья на 10 тонн.

Анализ имущества предприятия, проведенный по данным отчетности предприятия, представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Состав динамики имущества

Актив	2014	2015	2016	В тысячах рублей	
				Отклонения 2016-2014	
				в тыс. руб.	в %
1. Имущество всего, в т. ч.	181456	198146	226975	45519	125,1
1.1 Внеоборотные активы (основные фонды)	77467	88245	89185	11718	115,1
1.2 Оборотные средства	103989	109901	137790	33801	132,5
1.2.1 материальные запасы с НДС	37262	49248	56736	19474	152,3
1.2.2 дебиторская задолженность	42046	46164	33712	-8334	80,2
1.2.3 банковский актив	24681	14489	47342	22661	191,8

Из таблицы 1 видно, что за 2014-2016 гг. имущество предприятия увеличилось на 45519 тыс. руб. Это увеличение произошло вследствие роста оборотных и внеоборотных средств. В составе оборотных средств увеличились материальные запасы – на 19474 тыс. руб. и банковский актив – на 22661 тыс. руб. При этом дебиторская задолженность уменьшилась – на 19,8%. Внеоборотные средства предприятия выросли на 11718 тыс. руб. за счет роста основных средств.

Состав источников средств ООО «Морской меридиан» в 2014-2016 гг. представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Состав источников средств в 2013-2015 гг.

Пассив	2014	2015	2016	В тысячах рублей	
				Отклонения 2016-2015	
				в тыс. руб.	в %
Капитал всего	181456	198146	226975	45519	125,1
1. Собственный капитал	115978	137116	188782	72804	162,8

2. Заемный капитал	65478	61030	38193	-27285	58,3
2.1 Долгосрочные обязательства	1560	1731	2196	636	140,8
2.2 Краткосрочные обязательства	43119	35477	6014	-37105	13,9
2.3 Кредиторская задолженность	20799	23822	29983	9184	144,2

Собственный капитал предприятия в 2016 году вырос на 45519 тыс. руб. и темп роста составил 25,1% относительно 2014 года. При этом собственный капитал увеличился на 72804 тыс. руб.

Показатели прибыли представлены в таблице 3.

По данным таблицы 3 можно наблюдать тенденцию к увеличению выручки от реализации продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 54791 тыс. рублей или на 21,9%, это произошло за счет роста объемов выпуска продукции. В отчетном периоде наблюдается увеличение себестоимости на 17019 тыс. рублей или на 13,4 %. При этом в 2016 году можно наблюдать тенденцию к увеличению прибыли до налогообложения на 27799 тыс. рублей или на 48,1%, за счет чего увеличивается также чистая прибыль предприятия на 48,1% по сравнению с 2015 годом.

Таблица 3 - Анализ прибыли

Наименование	2014	2015	2016	В тысячах рублей	
				Отклонения	
				тыс. руб.	%
Выручка от реализации	196180	249796	304587	54791	121,9
Себестоимость	105612	127059	144078	17019	113,4
Валовая прибыль	90568	122737	160509	37772	130,8
Коммерческие расходы	32132	54926	58288	3362	106,1
Управленческие расходы	16127	21918	32354	10436	147,6
Прибыль (убыток) от продаж	42309	45893	69867	23974	152,2
Прочие доходы	15309	18914	14483	-4431	76,6
Прочие расходы	12227	13280	8024	-5256	60,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	45391	51527	76326	24799	148,1
Налоги	9263	10305	15265	4960	148,1
Чистая прибыль	36128	41222	61061	19839	148,1

Результаты анализа показали, что ООО «Морской меридиан» - динамично развивающееся предприятие. Предприятие прибыльно и эффективно. Тем не менее, были выявлены факторы, негативно влияющие на деятельность предприятия: неумелое регулирование активами предприятия, недостаточное использование производственных площадей, рост себестоимости продукции, увеличение текучести персонала.

Поэтому в целях повышения эффективности деятельности организации необходимо внедрять новое безотходное производство - производство муки

рыбной. В настоящее время на предприятии можно наблюдать факт недополучения прибыли, т.к. рыбные отходы (кишки, кости и т.д.) не используются, а просто уничтожаются. Используя данные рыбные отходы для производства рыбной муки, предприятие смогло бы увеличить прибыль и улучшить показатели финансово-хозяйственной деятельности.

Сравнив технические характеристики представленных линий, была выбрана линия ДПП – 08А, т.к. у данной линии производительность больше. Перечень основного оборудования для производства представлено в таблице 4. [6]

Таблица 4 - Перечень основного оборудования для ДПП – 08А

Наименование	Количество, шт.	Цена, тыс. руб.	Стоимость, тыс. руб.
Измельчитель сырья	1	320,0	320,0
Транспортер шнековый	1	415,8	415,8
Жироотделитель	1	622,3	622,3
Пастоприготовитель	1	308,9	308,9
Пастоприготовитель АВЖ-130	4	389,6	1558,4
Центрифуга отстойная	1	412,3	412,3
Сепаратор	1	736,5	736,5
Блок сушильный трехсекционный	2	165,8	331,6
Транспортер скребковый 5 м	2	278,9	557,8
Преобразователь частоты	1	192,3	192,3
Дробильно-просеивающий агрегат с пневмотранспортёром и бункером-накопителем	1	469,7	469,7
Итого	16		5925,6

Таким образом, инвестиции предприятия по внедрению производства составят 5925,6 тыс. руб. Финансирование проекта будет осуществляться за счет собственных средств. Финансовый результат предприятия от внедрения нового производства представлен в таблице 5.

Таблица 5 - Расчет прибыли от реализации продукции

В тысячах рублей

Показатели	Результат, тыс. руб.
1. Выручка от реализации	13751,6
2. Сумма текущих затрат (полная себестоимость)	8361,2
- Материальные затраты	4273,3
- Затраты на оплату труда	1430,2
- Амортизационные отчисления	83,1
- Прочие материальные затраты	2574,5
3. Налогооблагаемая прибыль	5390,4
4. Налог на прибыль (20% от налогооблагаемой прибыли)	1078,1
5. Чистая прибыль	4312,4

Из таблицы 5 видно, что в результате внедрения безотходного производства чистая прибыль составит 4312,4 тыс. руб., рентабельность продаж составит 31,4%.

Чистая прибыль в год согласно расчетов составляет 4312,4 тыс. руб. Расчет чистого дисконтированного дохода представлен в таблице 6.

Таблица 6 - Расчет чистого дисконтированного дохода

В тысячах рублей

Показатели	0	2017	2018
1. Чистая прибыль		4312,4	4312,4
2. Амортизационные отчисления		83,1	83,1
3. Инвестиции	-5925,6		
4. Чистый денежный доход		4395,5	4395,5
5. Коэффициент дисконтирования (19,1%)	1	0,859	0,721
6. Чистый дисконтированный доход		3665,8	3059,2
7. Чистый дисконтированный доход с нарастающим итогом	-5925,6	-2259,8	799,4

Индекс рентабельности вложений (PI) демонстрирует отношение алгебраической суммы денежных средств с учетом коэффициента дисконтирования к потоку вложений: $PI = 6725 / 5925,6 = 1,1$.

Срок окупаемости вложенных средств составляет 1 год, число месяцев определим:

$$PP = \frac{|-2259,8|}{|-2259,8| + 799,4} = 0,7$$

Итоговые показатели окупаемости капиталовложений представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Итоговые показатели эффективности капиталовложений

Показатель	Проект
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	799,4
Срок окупаемости, месяца	1,7
Индекс рентабельности	1,1

Чистый дисконтированный доход в рассматриваемом периоде составляет 799,4 тыс. руб. Индекс рентабельности вложений более 1 и мероприятие окупится через 1,7 года, что меньше рассматриваемого периода. Значит, проект довольно актуален и эффективен.

Далее сравним основные показатели деятельности предприятия до и после внедрения проекта (табл. 8).

Таблица 8 - Проектируемые финансово-экономические показатели

Наименование показателей	Величина показателя		Отклонения	
	До мероприятий	После мероприятий	тыс. руб.	%
Финансовый результат предприятия				
Выручка от реализации, тыс. руб.	304587	318338,6	13751,6	104,5
Себестоимость продукции, тыс. руб.	234720	243081,2	8361,2	103,6
Затраты на 1 рубль выручки, руб.	0,77	0,76	0,0	99,1
Прибыль от реализации, тыс. руб.	69867	75257,4	5390,4	107,7
Показатели эффективности деятельности				
Рентабельность продукции, %	29,8	31,0	1,2	104,0
Рентабельность продаж, %	22,9	23,6	0,7	103,1
Фондорентабельность, %	78,3	79,1	0,8	101,0
Показатели использования ресурсов предприятия				
Численность персонала, ч	292	292	0,0	100,0
Среднегодовая выработка, тыс. руб./ч	1043,1	1090,2	47,1	104,5
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	89185	95110,6	5925,6	106,6
Фондоотдача, руб./руб.	3,4	3,3	-0,1	98,0
Фондоемкость, руб./руб.	0,29	0,30	0,0	102,0
Фондовооруженность, тыс. руб./ч	305,4	325,7	20,3	106,6

Издержки в итоге предложенного проекта возрастут, однако ООО «Морской меридиан» уже на первом этапе внедрения проекта мероприятий получит дополнительную выгоду. Следовательно, анализ эффективности данного проекта доказывает целесообразность его реализации.

Использованные источники:

1. Анимица Е. Г. Финансовая отчетность: порядок формирования: Учебное пособие / Е.Г. Анимица - М.: ИНФРА-М, 2015. - 208 с.
2. Астахова Е.В., Айхеле Д.В. Особенности международного бизнеса на приграничных территориях // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2016. - Т. 5. - № 3 (16). - С. 14-17.
3. Астахова Е.В., Завальный Т.Д. Иностранцы инвесторы и инвестиционный климат Приморского края // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2016. - Т. 5. - № 4 (17). - С. 164-166.
4. Бирман Л.А. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации / Л.А. Бирман. – М.: Дело, 2015. – 345 с.
5. Борисов С.В. Финансовая отчетность / С.В. Борисов // Деньги и кредит. -

2016. - № 27. - С. 78 - 82.

6. Буюнкина А.Н. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: Учебное пособие / А.Н. Буюнкина - М.: ИНФРА-М, 2015. - 336 с.

7. Владимиров Д.М. Финансовая отчетность предприятия / Д.М. Владимиров // Российская бизнес-газета. - 2016. - № 57. - С. 4 - 16.

8. Левин И. Подходы к формированию показателей финансовой отчетности / И. Левин // Бухгалтерский учет. - 2016. - № 8. - С. 47 - 59.

9. Онучак В. Экономические показатели, используемые для оценки эффективности деятельности предприятия / В. Онучак // Экономика. - 2017. - № 2. - С. 81 - 86.

УДК 174.4

*Старостин В.П., к.филос.н.
доцент*

*Якутская государственная сельскохозяйственная академия
Россия, г. Якутск*

*Starostin V. P., cand. philosophy. Sciences, associate Professor
Yakutsk state agricultural Academy
Russia, Yakutsk*

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНОВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация. В статье рассматриваются социальные аспекты профессионального становления госслужащих. Особо уделяется внимание получения непрерывной профессиональной переподготовки кадров. Автор считает, что актуальной задачей является разработка инновационных подходов к управлению профессиональным развитием государственных гражданских служащих для достижения ими необходимого уровня профессиональной компетентности.

Ключевые слова: государственная службы, компетентность, подготовка кадров, профессиональная подготовка.

SOCIAL ASPECTS OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF CIVIL SERVANTS

Abstract. The article discusses the social aspects of professional development of civil servants. Particularly focuses on obtaining continuous professional retraining. The author believes that the urgent task is to develop innovative approaches to the management of professional development of civil servants to achieve their required level of professional competence.

Key words: public service, competence, training, training.

Общепризнано, что основным препятствием к качественному развитию государственной службы является слабое применение современных подходов кадрового менеджмента для максимально эффективного использования кадрового потенциала гражданской службы.

Устранить этот недостаток была призвана федеральная программа «Развитие государственной службы Российской Федерации (2015 – 2018 годы) и план мероприятий по развитию системы государственной службы Российской Федерации до 2018 года» [1]. В данной программе среди главных направлений развития государственной службы в Российской Федерации определено, среди прочих, обеспечение непрерывного профессионального образования государственных гражданских служащих.

Данное направление является принципиально важным, так как результаты реформирования государственной службы и эффективность государственной деятельности в целом, в определяющей мере зависят от уровня профессионализма и компетентности кадров государственных органов. Так что в сложившихся российских реалиях актуальность проблемы управления профессиональным развитием обусловлена целым рядом обстоятельств. Раскроем и рассмотрим несколько правовых и социальных аспектов, касающихся нашей проблематики.

Во-первых, современным актуальным требованием становится повышения профессионального уровня кадров органов госуправления. В программе указано, что обязательным условием повышения эффективности системы государственного управления в соответствии с современными требованиями и потребностями развития страны является компетентность и профессионализм государственного управленческого аппарата, обеспечиваемые посредством непрерывного развития творческого, личностного и профессионального потенциала государственных служащих (абзац 1, раздел 5). Также в программе ставится задача «...в целях реализации принципа непрерывности развития государственных служащих внедрение в систему государственной службы новых подходов к обеспечению непрерывного мотивированного повышения профессионализма и компетентности государственных служащих...» (абзац 2, раздел 5).

Вместе с тем, до сих пор не очень понятно, что означает термин непрерывности образования: если человек три года не был охвачен ни одной программой повышения квалификации, то может ли организация отправить его на переквалификацию в принудительном порядке или ставить вопрос о его несоответствии занимающей деятельности? Как это согласуется с нормами Кодекса о труде?

Во-вторых, становится насущной проблемой необходимость выработки единого понимания данного процесса, поиск эффективных механизмов управления в сфере государственной гражданской службы. В связи с этим, перед управленческой наукой ставится задача четкого и однозначного определения содержания понятия «профессиональное развитие». Думается, требует четкого определения и таких составляющих как «профессионально-квалификационное развитие», «профессионально-должностное развитие», «лично-профессиональное развитие», соотношение профессионального развития и карьеры штатных кадров налоговой службы. Только при теоретическом и практическом определении

станет возможным практическое применение данного нормативного акта. Изучение различных закономерностей профессионального развития государственных гражданских служащих поможет определить этапы этого развития и тех факторов, которые позволяют построить эффективную систему управления профессиональным развитием государственных гражданских служащих.

В-третьих, проблема расширяется спецификой состояния кадрового потенциала государственной гражданской службы, тенденциями в динамике количественных и качественных характеристик и необходимостью их сравнительного анализа, как на федеральном, так и на региональном уровне с целью создания конкретных условий для профессионального развития государственных гражданских служащих.

В-четвертых, наличествуют проблемы в управлении профессиональным развитием государственных гражданских служащих, которое напрямую связана с несовершенством нормативно-правового регулирования данной деятельности и его организационного обеспечения, необходимостью внедрения современных подходов к использованию потенциала профессионального развития государственных гражданских служащих. Например, напрашивается вопрос: можно ли применить действенные методы воздействия на руководителей, не желающих по различным причинам направлять своих подчиненных на дополнительное профессиональное обучение.

Таким образом, актуальной задачей является разработка и внедрение в практику государственной службы современных подходов к управлению профессиональным развитием государственных гражданских служащих для достижения ими необходимого уровня профессиональной компетентности.

Вместе с тем, до сих пор остается, на наш взгляд, не до конца определенной сам термин «государственная кадровая политика». Скорее всего, мы будем придерживаться следующего мнения: кадровая политика – есть система научно-обоснованных и закрепленных в законодательных и нормативных правовых документах задач, целей, принципов, приоритетов деятельности по установлению, регулированию и развитию кадровых процессов и отношений в государственных органах, складывающихся в конкретных условиях развития общества. Только в такой дефиниции учитывается динамичность кадровых процессов.

Анализируя исследования по проблематике развития профессионализма и компетентности государственных служащих, мы приходим к выводу, что профессиональные квалификационные показатели госслужащих является объективно складывающейся категорией: профессионализм не может быть статичным, то есть раз и навсегда установленным состоянием. Они должны постоянно обогащаться, совершенствоваться как социально-управленческая категория.

Можно сделать вывод, что профессиональное развитие государственных гражданских служащих, в том числе и кадрового состава

федеральной налоговой службы должен пониматься как процесс нахождения или проявления себя (самореализации) в профессии, который имеет восходящий характер. В современных российских реалиях наблюдается существенное изменение содержания понятия «профессия».

Каждый гражданин сам выбирает себе профессиональную сферу и уровень своей квалификации, исходя из своих, в том числе, интеллектуальных способностей. Поскольку профессиональное развитие госслужащего затрагивает часть его и личностного содержания, а люди в этой роли находятся, в большинстве своем, в зрелом возрасте, то важнейшим представляются широкий спектр ценностей в обществе (зачастую лично-значимых). Как определяет представители акмеологического подхода [2], профессиональное развитие сотрудника представляется как цепочка фаз, а основным критерием выступает форма и содержание перевода индивидуальных и личностных импульсов в профессиональные желания индивида, занятого на государственной службе.

Использованные источники:

1. Указ Президента РФ «О федеральной программе «Развитие государственной службы Российской Федерации (2015 - 2018 годы)» и плане мероприятий по развитию государственной службы Российской Федерации (2015 - 2018 годы)» (по состоянию на 29.01.2017). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// regulation.gov.ru/](http://regulation.gov.ru/).
2. Зеер Э.Ф. Концепция профессионального развития человека в системе непрерывного образования // Профессиональное образование. 2012. №5. С. 122-127.

УДК 94(470)

*Старцева А.Я.
студент*

*Историко-архивный институт
Российский государственный гуманитарный университет
Россия, г. Москва*

*Startseva A.Y.
Student of the Institute
of History and Archives of the Russian State University for the
Humanities
Moscow*

АРХИВНОЕ НАСЛЕДИЕ ВИКТОРА СЕРЖА THE ARCHIVAL HERITAGE OF VICTOR SERGE

Аннотация. В работе представлен обзор архивного наследия писателя, политического деятеля и журналиста Виктора Сержа (Виктора Львовича Кибальчича).

Ключевые слова: Виктор Серж, архивное наследие, история России в 1920-1930 гг.

Abstract: This article outlines an overview of the archival heritage of Victor Serge (Viktor Lvovich Kibalchich), a writer, politician and journalist.

Key words: Victor Serge, archival heritage, Russian history: 1920-1930

Виктор Львович Кибальчич, более известный миру как Виктор Серж, родился в Брюсселе 30 декабря 1890 года. Писатель, поэт, революционер: «последовательно пережил в своей эволюции этапы анархизма, большевизма, троцкизма» [1], сын русских эмигрантов-народников. Отец Сержа, Лев Иванович Кибальчич, бежал из России после гибели царя Александра II в 1881 году (Кибальчич был вовлечен в заговор против царя, его родственник – химик, сделал бомбу, убившую царя). Виктор не учился в школе, читать он научился благодаря библиотеке родителей. Будучи подростком, он присоединился к анархической коммуне в Бельгии, где писал статьи под псевдонимом «Ле Ретиф» (что переводится как «непокорный»).

В 1910 году стал редактором журнала «L'Anarchie». В январе 1912 года Серж был осужден на пять лет тюрьмы за поддержку анархистской «банды Бонно» (он написал поддерживающую статью в «L'Anarchie», и полиция обнаружила два револьвера в офисе журнала). В 1915 году он был освобожден и отправился в Испанию, где царили революционные настроения. В феврале 1917 года новость о русской революции побудила Сержа вернуться во Францию, он попытался присоединиться к российской армии, возвращающейся из Парижа, но был арестован. В 1919 году французское правительство обменяло его на французского офицера, задержанного ЧК, и он отправился в Россию. В СССР Серж вступил в ВКП(б), веря в идеи социализма.

В 1921 году Серж пишет книгу «Анархисты и опыт Русской революции». В ней он говорит о том, что «такие события, как мировая война и русская революция оказали огромное влияние на ход мировой истории и пренебрегать ими не стоит» [2]. В 1922 году Серж был послан Коминтерном в Берлин, а затем в Вену с целью формирования революционного движения рабочего класса на Западе. Вернулся он в Россию в 1926 году и присоединился к Троцкому и левой оппозиции. Когда Троцкий был арестован и выслан Сталиным в 1928 году в Казахстан, Серж также был арестован, заключен в тюрьму на шесть недель, а затем исключен из коммунистической партии.

Вопреки преследованиям, изоляции и серьезным экономическим затруднениям, он много писал, в 1929-1932 годах ему даже удалось отослать в Париж пять рукописей: «Первый год русской революции» [3], «Литература и революция» [4] и три первых произведения из цикла романов-свидетельств: «Люди в тюрьме» (предисловие к этой книге написал П.Истрати), «Рождение нашей власти» и «Завоеванный город».

В 1933 году он был повторно арестован, а впоследствии выслан в Оренбург. Благодаря заступничеству социалистов из других стран, в частности Ромена Роллана, Андре Жида, Шарля Видрака в 1936 году Сержу было разрешено покинуть СССР. При выезде из СССР все его рукописи,

среди которых были написанные романы и записи писателя, были изъяты (эти документы так до сих пор и не найдены). Серж вместе с семьёй вернулся в Брюссель, позже переехал в Париж. В 1939 произошёл его разрыв с Троцким. В 1940 году Серж вместе с сыном Владимиром бежал из Франции от немецкой оккупации в Мексику. Умер в Мехико 17 ноября 1947 года от сердечного приступа. [5]

Его жизненный путь и по сей день представляет большой интерес для историков и литературоведов. После себя Серж оставил большое наследие: романы, поэзию, политико-социальные труды, обширную переписку. «Он востребован и как писатель, задолго до Солженицына сказавший правду о трагедии сталинского террора, и как исследователь, давший пронизательный анализ сущности и причин тоталитаризма, и как человек идеи, в теории и на практике боровшийся за свободное и справедливое социальное устройство»[6].

Нет единого архива, где была бы собрана вся документация Виктора Сержа. Большая часть его архивного наследия представлена в библиотеке Йельского университета. Личный архив Сержа был передан университету в 1995 году его сыном Влади Кибальчиком. В Йельском университете архив Сержа представлен 27 коробками и разделён на шесть секций: Переписка (1934-1947 года, две коробки), Записи (1912-1947 года, двенадцать коробок), Тематические досье (1935-1947 года, две коробки), Личные документы (1916-1947 года, одна коробка), Конверты (три коробки) и Материалы, собранные Влади Кибальчиком (1949-1994 года, две коробки). Так же отдельно хранятся ветхие документы с ограниченным доступом (пять коробок), там же хранятся две посмертные маски Виктора Сержа и Льва Троцкого. В большинстве папок оригиналы были заменены на сделанные для сохранности фотокопии или отпечатки. Коробки 25-27 расположены на труднодоступных полках. Документы в основном на французском языке, некоторые материалы на русском, испанском, английском и немецком языках. [7]

Также отдельные документы Виктора Сержа (Кибальчика) находятся в РГАЛИ:

- ф. 53 оп. 1 ед. хр. 202, письма Кибальчика В. Л. Белому А. (Бугаеву Б.Н) за май 1921 года – 3 папки, 3 листа;
- ф. 306 оп. 8 ед. хр. 271, письмо Виктора Сержа С. Д. Мстиславскому на французском языке за 14 июня 1923 года – 1 папка, 1 лист.
- ф. 1185 оп. 3 ед. хр. 31, письма Кибальчика В. Л. Фигнер В. Н. за 6 сентября 1929 – 19 января 1934 – 3 листа.
- ф. 1392 оп. 1 ед. хр. 72, письма Кибальчика В. Л. Лелевичу Г. на русском и французском языках за 5 ноября 1925 – 26 июля 1931 гг. – 6 папок, 7 листов;
- ф. 1698 оп. 1 ед. хр. 1330, письма Виктора Сержа в редакцию

журнала «На литературном посту» на французском языке за 30 декабря 1929 – 1 папка, 2 листа. [8]

Историком-сержеведом И. В. Жуковой были исследованы архивы МВД Оренбургской области, где Серж был в ссылке, выяснилось, что все дела политических заключённых 1930-х гг. были изъяты и переданы в Москву. [2] В архиве ФСБ в Москве хранится следственное дело Сержа, доступ к которому сыном Сержа был передан исследователю А. Гусеву. Также некоторые историки считают, что бумаги Сержа, изъятые у него в 1936 году, хранятся среди секретных материалов архива на Лубянке.

В областном краеведческом музее Оренбурга в 2002 году была открыта выставка «КИБАЛЬЧИЧИ: ОТЕЦ И СЫН», где было так же представлено документальное наследие Виктора Сержа [9].

Также в Москве открыты фонд и библиотека Виктора Сержа, где хранятся копии многих документов из личного архива Сержа, хранящегося в Йельском университете.

Литературное и идейно-политическое наследие Виктора Сержа представляет интерес как для историков, так и для литературоведов. Художественные произведения Сержа могут быть использованы как исторический источник, дающий объективную информацию о советской эпохе 1920-1930-х годов. Его произведения, в отличие от произведений других советских авторов, не были подвержены влиянию государственной идеологии.

Использованные источники:

1. Серж В. Нацистская империя против русского народа; публикация, предисловие и перевод с французского В.А.Бабинцева // Урал. № 6. 2011.
2. Жукова И. В. Становление левого антитоталитаризма: Франкоязычная критика сталинской системы в 1930-1940-е гг.: диссертация кандидата исторических наук: 23.00.01 61 99-7/541-8 / РГБ
3. Serge V. L'An I de la Révolution russe. Ed. Librairie du travail, Paris.
4. Serge V. Littérature et Révolution. Maspero, Paris, 1932.
5. Жукова И. В. Революция и сталинизм глазами франко-русских левых интеллектуалов: от общности судьбы к общности идей (1910-е 1940-е гг.) / Россия и Франция. XVIII-XX века. Вып. 9 М.: Наука, 2009. – С. 305-344.
6. Гусев А. Виктор Серж [Электронный ресурс]// ПРАКСИС, Научно-просветительский центр/ URL: http://www.praxiscenter.ru/library/viktor_serzh/ (дата обращения 15.03.2017).
7. Guide to the Victor Serge Papers// Yale University Library, URL: <http://drs.library.yale.edu/HLTransformer/HLTransServlet?stylename=yul.ead2002.xhtml.xsl&pid=beinecke:serge&query=&clear-stylesheet-cache=yes&hlon=yes&big=&adv=&filter=&hitPageStart=&sortFields=&view=tp#titlepage>
8. Путеводитель по фондам [Электронный ресурс] / РГАЛИ URL: <http://rgali.ru/type/documentgroups?dv=312699132&at=133279628&lc=ru#!page:1> (дата обращения 15.03.2017)
9. Выставка "КИБАЛЬЧИЧИ: ОТЕЦ И СЫН". Оренбургский областной

краеведческий музей [Электронный ресурс] / Мост дружбы между Россией и Лат. Америки, 2002. URL: <http://www.latin.ru/afisha/vladi.shtml> (дата доступа 19.02.2017)

УДК 31

*Стратийчук Ю.Г.
старший преподаватель
кафедра математических методов
и информационных технологий
Палиук К.И.
студент 2 курса
направление Государственное и муниципальное управление
Ольховик А.Н.
студент 2 курса
направление Государственное и муниципальное управление
Дальневосточный институт управления филиал
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ
Россия, г. Хабаровск*

БЕДНОСТЬ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА И ЕЕ СВЯЗЬ С УРОВНЕМ ЖИЗНИ

Аннотация: В данной статье рассмотрена проблема бедности. Изучены статистические показатели уровня бедности в Российской Федерации. Выявлены причины бедности как социально-экономическая проблема и разработаны пути решения данной проблемы.

Ключевые слова: Бедность, абсолютная бедность, относительная бедность, субъективная бедность, доходы, прожиточный минимум, величина прожиточного минимума, динамика численности населения, экономический рост.

*Stratijchuk I., senior lecturer
Mathematic methods and information technologies department
at the Far Eastern Institute of Management the branch of the Presidential
Academy of National Economy and Public Administration
Russia, Khabarovsk
Paliuk K., a 2nd year student at the State and Municipal
Administration Department
Far Eastern Institute of Management the branch of the Presidential
Academy of National Economy and Public Administration
Russia, Khabarovsk
Olkhovik A., a 2nd year student at the State and Municipal
Administration Department
Far Eastern Institute of Management the branch of the Presidential
Academy of National Economy and Public Administration*

POVERTY IS A SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEM AND ITS CORRELATION WITH THE LIFE STANDARD

Annotation: The article is devoted to the poverty. The statistic indicators of poverty levels in the Russian Federation have been studied by the authors of the article. The causes of poverty as a social and economic problem have been revealed. The ways of solving this problem have been developed.

Key words: poverty, absolute poverty, relative poverty, subjective poverty, incomes, living wage, subsistence level, population dynamics, economic growth.

Проблема бедности - одна из острейших социальных проблем современной России. Именно бедность определяет ограниченность доступа значительной части населения нашей страны к ресурсам развития: высокооплачиваемой работе, качественным услугам образования и здравоохранения, возможности успешной социализации детей и молодежи.

Данная тема является очень актуальной и обсуждаемой в России. Так 22 июня 2015 года на одной из радиостанций страны (Радио Свобода) был поднят вопрос про бедность, где говорилось, что число бедных в России растет и эксперты не верят оптимизму властей и предупреждают - дальше хуже. Приводилась статистика, что по уровню своих доходов попадающих в категорию бедных, увеличилось за первый квартал 2015г. на 3 миллиона 100 тысяч человек – до 22 миллионов 900 тысяч. Таким образом, сейчас за чертой бедности уже живут 16 процентов населения страны, причем эти данным пока не учитывают аннексированный Россией Крым. Для сравнения: в конце 2014 года уровень бедности не превышал 14 процентов.

Одним из первых ученых, кто заинтересовался проблемой расслоения общества, был философ Платон. Он считал, что государство состоит из двух государств. Одно составляют богатые, другое - бедные, при этом они живут вместе и строят друг другу козни. Еще одним ученым занимающимся проблемой бедности был Ч. Бут. Он пытался установить критерии определения бедности. Его исследования были направлены на изучение таких параметров как уровень доходов, удовлетворение потребностей, нормы и стандарты, которые необходимы для поддержания уровня здоровья. Проблема бедности была актуальна в прошлые века и по сей день, так, к примеру, эксперты РАНХиГС опросили 3,5 тыс. россиян и подготовили исследование "Риски бедности и ресурсы домохозяйств". Согласно результатам анализа, риск оказаться бедными имеет 28,8% населения. Бедными официально признаются лица, имеющие доход менее 9956 руб. в месяц (Источник: <http://focusgoroda.ru/materials/2017-01-13/5464.html>)

В мировой науке и практике известный экономист Г. Мюрдале выделяет три основных подхода к определению бедности: абсолютная бедность (бедные по доходам и расходам), относительная бедность (лишения, депривации) и субъективная бедность (на основе самооценки опрашиваемых лиц).

Абсолютная бедность рассчитывается на основании сравнения

душевых доходов и прожиточного минимума (при абсолютной концепции) или душевых доходов и относительной линии бедности (40-60% от медианы или средней доходного распределения населения).

Относительная бедность определяется через потребительские характеристики семьи (домохозяйства) и понимается как необеспеченность данной семьи предметами длительного пользования, потребительскими товарами и услугами, рассматриваемыми как сложившиеся в обществе стандарты потребления. Отклонения от сложившегося в обществе уровня потребления обозначаются понятием лишения, депривации. Бедность семьи понимается как высокая степень концентрации различных лишений.

Субъективная бедность определяется на основе собственных оценок населением своего материального положения, возможностей сводить концы с концами, платить за жилье, лекарства, образование и т.п.

Бедность — социальная проблема, присущая всем без исключения странам мира. Например, во Франции и России число живущих за чертой бедности в 2014 году было номинально одинаковым, около 13%, в США — еще больше — 14,3%, а в ЕС — 17%. Статистика в данном случае не обманывает, но под бедностью в различных государствах мира подразумеваются абсолютные разные вещи.

В мировой науке принято различать следующие виды уровни бедности:

- национальный;
- международный

Международный уровень бедности - это доход, обеспечивающий потребление менее чем на 2 долл. в день. Определяют также международный уровень чрезвычайной бедности (или иначе — сверхбедности) — доход, обеспечивающий потребление менее чем на 1 долл. в день. Это, по сути, предельный уровень бедности с точки зрения выживания человека.

Таблица 1 - Доля населения, имеющего доходы ниже границы бедности, установленной на международном уровне с учетом паритета покупательной способности (в процентах от общей численности населения)

	Доля населения, имеющего среднедушевые доходы ниже:			
	2,5\$ в день	4\$ в день	5\$ в день	10\$ в день
Российская Федерация				
2009 год	0,1	0,6	1,2	8,6
2010 год	0,1	0,6	1,2	8,6
2011 год	0,1	0,5	1,1	8,3

2012 год	0,1	0,4	1,0	7,3
2013 год	0,0	0,3	0,7	5,7

(Средний курс доллара за 2009 год - 30 рублей, 2010 - 31 рублей, 2011 - 29 рублей, 2012 - 31 рубль, 2013 - 32 рубля)

Национальная черта бедности характеристика экономического положения индивида или социальной группы, при котором они не могут удовлетворить определённый круг минимальных потребностей, необходимых для жизни, сохранения трудоспособности, продолжения рода.

Национальный уровень бедности — это доля населения, живущего ниже национальной черты бедности. В большинстве стран мира, и в том числе в России, под национальной чертой бедности понимается доход ниже прожиточного минимума, т.е. не позволяющий покрывать стоимость потребительной корзины — набора самых необходимых по меркам данной страны в данный период времени товаров и услуг. Во многих развитых государствах бедными считаются люди с доходом в размере 40-50% от среднего дохода по стране.

Методика расчета прожиточного минимума в нашей стране такова:

Стоимость потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения исчисляется как сумма стоимости продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг.

Стоимость продуктов питания потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения рассчитывается на основании: а) минимального набора продуктов питания для основных социально-демографических групп населения в целом по РФ, предусмотренного приложением № 1; б) данных Федеральной службы государственной статистики об уровне потребительских цен на продукты питания, используемых при исчислении величины прожиточного минимума, согласно перечню продуктов питания - представителей для определения уровня потребительских цен на продукты питания при исчислении величины прожиточного минимума, утверждаемому Министерством труда и социальной защиты РФ совместно с Федеральной службой государственной статистики.

Стоимость минимального набора продуктов питания в расчете на 1 месяц исчисляется следующим образом: а) годовые объемы потребления продуктов питания для основных социально-демографических групп населения делятся на 12; б) полученные данные умножаются на соответствующие средние цены на продукты питания, указанные в подпункте "б" пункта 4 настоящих Правил; в) рассчитанные величины суммируются.

Объемы потребления хлебных продуктов, сахара и кондитерских изделий, молока и молокопродуктов для основных социально-демографических групп населения определяются с учетом коэффициентов

пересчета объемов потребления продуктов питания, включенных в минимальный набор, в сырье. Коэффициенты пересчета хлебных продуктов, сахара и кондитерских изделий, молока и молокопродуктов в сырье (на муку, сахар и молоко соответственно) предусмотрены приложением № 2.

Стоимость непродовольственных товаров и стоимость услуг определяются на основании стоимости продуктов питания и размеров соотношений непродовольственных товаров и услуг со стоимостью продуктов питания (в процентах), установленных Федеральным законом "О потребительской корзине в целом по РФ". Непродовольственные товары определены в размере 50 процентов стоимости продуктов питания, услуги - также в размере 50 процентов стоимости продуктов питания. Соотношение непродовольственных товаров и услуг со стоимостью продуктов питания предусмотрено.

Стоимость непродовольственных товаров и стоимость услуг корректируются с учетом поправочных коэффициентов, отражающих соотношения индексов потребительских цен на непродовольственные товары и услуги с индексом потребительских цен на продукты питания, указанные в подпункте "б" пункта 4 настоящих Правил, за соответствующий месяц по отношению к предыдущему месяцу.

Величина прожиточного минимума представляет собой суммарную стоимостную оценку продуктового набора (минимальной продовольственной "корзины") и соответствующих ей по доле затрат стоимости непродовольственных товаров и услуг с добавлением величины налогов по следующей формуле:

$$C_{mini} = C_{fi} + C_{gi} + C_{si} + C_{ti}, \text{ где}$$

C_{mini} - величина прожиточного минимума i -ой половозрастной группы населения,

C_{fi} - стоимостная оценка продуктового набора (минимальной продовольственной "корзины") i -ой половозрастной группы населения.

где

Q_{ji} - норматив потребления j -го продукта питания i -ой половозрастной группы населения,

P_j - средняя цена j -го продукта питания,

C_{gi} - стоимостная оценка потребления непродовольственных товаров i -ой половозрастной группы населения,

C_{si} - стоимостная оценка расходов на платные услуги i -ой половозрастной группы населения,

C_{ti} - расходы на налоги i -ой половозрастной группы населения.

$$C_{gi}, s_i, t_i = C_{fi} * (K_{gi}, s_i, t_i : K_{fi}), \text{ где}$$

K_{fi}, g_i, s_i, t_i - показатели структуры прожиточного минимума i -ой половозрастной группы населения.

i - принимает значения от 1 до 5:

при $i = 1$ - трудоспособное население,

$i = 2$ - пенсионеры,

$i = 3$ - дети в возрасте до 6 лет,
 $i = 4$ - дети в возрасте 7-15 лет,
 $i = 5$ - в среднем по всем половозрастным группам.
 j - принимает значение по числу товаров, цены на которые регистрируются для расчета прожиточного минимума.

Таблица 2 - Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в целом по России и по ДФО. (в процентах от общей численности населения субъекта российской федерации)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	13,0	12,5	12,7	10,7	10,8	11,2	13,3
Дальневосточный федеральный округ							
Республика Саха (Якутия)	19,6	19,0	18,6	16,7	16,31	17,4	18,9
Камчатский край	21,2	19,5	19,2	17,8	16,81	17,0	17,9
Приморский край	18,8	16,3	15,7	14,2	15,91	14,7	15,3
Хабаровский край	17,7	15,9	15,8	14,3	12,51	13,2	13,7
Амурская область	22,9	23,7	20,4	16,0	15,11	14,0	14,2
Магаданская область	15,3	13,6	13,9	11,3	12,21	12,1	13,2
Сахалинская область	11,5	11,0	11,9	11,8	9,41	9,1	9,6
Еврейская автономная область	21,0	19,5	20,1	18,8	20,91	21,4	24,3
Чукотский автономный округ	11,9	10,3	9,0	7,7	8,31	8,3	8,9

Анализируя данные таблицы за 2015 год, можно сделать вывод, что самым неблагоприятным районом для проживания является Еврейская автономная область, а самым подходящим Сахалинская область.

На основе данных Росстата можно проследить динамику численности населения с доходами ниже прожиточного минимума. Можно сделать вывод, что в период с 2009 по 2015 год в РФ минимальная численность населения с доходами ниже прожиточного минимума была достигнута в 2012, по Хабаровскому краю – в 2013 году. В целом значение по РФ остается стабильным – на уровне 13% от общей численности населения. Также

следует отметить, что в Хабаровском крае значения выше, чем в целом по РФ. По ДФО максимальные значения зафиксированы в ЕАО, минимальные – в Чукотском автономном округе.

В 2015 году средние доходы россиян достигли 25 тысяч 210 рублей. Минимальный размер оплаты труда был установлен на уровне 5 тысяч 965 рублей.

Реальные зарплаты россиян в апреле 2015 года уменьшились на 13,2 процента по сравнению с апрелем 2014 года. В номинальном выражении средняя заработная плата за год выросла на 1 процент и составила 32 тысячи 805 рублей.

Бедность обычно определяют как экономическое положение человека, при котором он не в состоянии удовлетворить свои минимальные потребности для существования. Но это определение не всегда легко применить к конкретной ситуации.

Всемирный банк определяет общемировой уровень бедности так: доход менее \$1,25 в день. А в США, Германии, Франции, Великобритании и др. развитых государствах мира действуют совершенно другие критерии. Например, в США уровень бедности исчисляется исходя из прожиточного минимума, умноженного на коэффициент 2,5. В 2014 году он составлял чуть больше \$1 тыс. в месяц, то есть, около \$34 в день. Так что трудно сравнить жизнь американского бедняка с живущими за чертой бедности в развивающихся странах. (источник: <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/country/russia>)

При этом более 90% официальных бедных и нищих американцев имеют свое жилье – дом или квартиру. Почти все бедняки в США имеют автомобиль (иногда два или даже больше), пусть это и не новая машина. Практически все бедные пользуются мобильной связью и имеют дома компьютер с подключенным интернетом. Половина бедняков имеет медицинскую страховку (федеральную или местную).

90% детей из бедных семей учатся в школе, где получает бесплатное питание, возможность (опять-таки бесплатно) ездить с одноклассниками на экскурсии, посещать музеи, выставки, библиотеки. Правда, получить высшее образование детям бедняков сложнее – для этого нужно быть или хорошим спортсменом, чтобы получить стипендию на учебу, или отслужить 5–7 лет в армии.

Приблизительно 60% американских домохозяйств с доходами ниже уровня бедности получают, как минимум, один вид нефинансовой помощи, а 20% из них – еще и помощь в денежной форме. Нефинансовая помощь – это продовольственное пособие, медицинские услуги и прочее. Каждый девятый американец покупает товары с помощью продовольственных карточек («марок»).

Важно и то, что всего 2,6% работающих американцев живут за порогом бедности. Бедность – удел безработных.

Критерии сравнения бедных в США и в России представлены в

таблице

США	Критерии	Россия
+	Машина	-
+	Жилье	+
+	Образование	+
+	Медицина	+

Показатель уровня бедности зависит от доли домохозяйств (или населения) с доходами ниже порога бедности (или иного стандарта, определяющего состояние домохозяйства как бедное), дефицита дохода домохозяйств и степени дифференциации по уровню дохода именно бедного слоя населения. Амартья Сен предложил синтетический индикатор бедности (Sen-индекс) учитывает все эти факторы и является наиболее общей характеристикой бедности. Он рассчитывается по формуле

где L — доля бедного населения;

N — средний дефицит дохода к границе бедности (промежуток низкого дохода);

d — средний доход бедных домохозяйств;

P — граница бедности;

G_p — коэффициент Джини для бедных домохозяйств.

Sen-индекс представляет собой взвешенную сумму дефицитов домохозяйств, отнесенных к бедным. Этот показатель варьирует в интервале от 0 до 1. Sen-индекс используется для временных и территориальных сопоставлений, так как сочетает в себе характеристики распространения бедности, ее интенсивности и неравенства среди бедных.

На основании этого, основными направлениями борьбы с бедностью в современной России могут стать следующие преобразования:

1. Улучшение состояния здоровья людей: увеличение продолжительности жизни и прежде всего активной трудовой жизни.
2. Повышение качества образования людей.
3. Формирование эффективного рынка труда и продуктивной занятости населения, создание новых, высокопроизводительных рабочих мест. Профессиональная подготовка кадров и обеспечение их высоких доходов.
4. Обеспечения каждой семьи благоустроенным жилищем и создание благоприятных условий для этого.
5. Обеспечение высокого уровня страховых выплат в период

утраты заработков, адресной социальной поддержки и социального обслуживания уязвимых групп населения.

6. Создание предпосылок для тендерного равенства в вопросах занятости и доходов на равных работах и при равных условиях, сокращение масштабов домашнего труда.

7. Экономический рост, повышение конкурентоспособности отечественной экономики, уменьшение социально-экономических различий между регионами, между городами и сельской местностью.

Подводя итоги сказанному, можно сформулировать следующие мероприятия по преодолению бедности:

Во-первых, необходимо на государственном уровне принимать эффективные меры воздействия на экономику, повышать действенность государственного регулирования экономики путем установления госзаказов, укрепления практики стратегического планирования и программирования.

Во-вторых, не допускать перехода масштабов и уровня бедности в системе общественного воспроизводства за критический уровень, за которым начинается цепная реакция роста бедности.

В-третьих, ввести в переходный период особый механизм перераспределения сверхприбылей предприятий и организаций, полученных за счет установления заработной платы работникам ниже среднеотраслевых стандартов оплаты труда.

В-четвертых, поддерживать инвестиционный процесс в стране за счет погашения части инвестиций коммерческих структур для создания новых и поддержку существующих предприятий, выпускающих новую продукцию на новой технологической базе на примере Еврейской автономной области, куда можно было бы направить инвестиции на развитие сельского хозяйства.

В-пятых, предприятия инновационного комплекса, создающие новые рабочие места с более высоким уровнем оплаты труда, должны получать налоговые льготы;

В-шестых, меры по сокращению бедности должны иметь системный характер, представляя собой программы.

К решению задач по снижению уровня бедности в стране необходимо привлечь бизнес, организовать научно-исследовательские, неправительственные и религиозные организации и средства массовой информации. Важно развивать промышленность и сеть транспортных дорог, предоставлять льготы и помогать предприятиям в состоянии застоя, для обеспечения людей новыми рабочими местами. Необходима также активизация населения на местном уровне и развитие местной инициативы.

Использованные источники:

1. <http://www.gks.ru>
2. Воронкова О.В. Подходы к определению и измерению бедности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. № 3.
3. Гонтмахер Е. Российские социальные неравенства как фактор

общественно политической стабильности // Ежемесячный практический журнал «Экономист», № 4; Москва - 2013, С. 68-82

4. Снимщикова И. В. Социально-экономический феномен бедности в России // Теория и практика общественного развития. 2009. № 2.

УДК 3.331.1

Субботенко Г.Р.
студент 4 курса
факультет «Экономика, сервис и предпринимательство»
научный руководитель: Алехина Е.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Управление и предпринимательство»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
ДГТУ
филиал в г. Шахты
Россия, г. Шахты

**ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БЮРО ДЕЛОВЫХ
УСЛУГ», Г. ШАХТЫ)**

Аннотация: В статье рассматривается актуальность повышения уровня имиджа организации, представлены результаты анкетирования сотрудников и клиентов.

Ключевые слова: имидж, персонал, предприятие сферы недвижимости, анкетирование, культура обслуживания.

Abstract: The article discusses the relevance enhance your organization's image, presents the results of the survey of employees and customers.

Key words: image, personnel, business real estate, survey, service culture.

Актуальность темы работы не вызывает сомнений и обусловлена тем, что в условиях рыночных отношений успех коммерческой деятельности фирмы в сфере управления недвижимостью определяется уровнем прибыли, полученной всеми способами, не запрещенными законом [1].

Имидж - не точное и однозначное отражение достоинств и характеристик фирмы по управлению в сфере недвижимости, а спроектированный специалистами образ, в основе которого лежат и реальные, объективные черты и, кроме того, черты, привнесенные для формирования соответствующего образа [1].

Определение факторов и их количественная оценка, влияющих на имидж фирмы по управлению в сфере недвижимости представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка факторов, влияющих на имидж ООО «БДУ» [1]

Факторы, оказывающие влияние на имидж предприятия с точки зрения сотрудников	Оценка	Факторы, оказывающие влияние на имидж предприятия с точки зрения потребителей	Оценка
1. Уровень оплаты труда	3	1. Тарифы на услуги	2
2. Регулярность выплаты зарплаты	4	2. Известность и устойчивость организации на рынке	4
3. Психологический климат в коллективе	4	3. Количество пунктов по предоставлению информации за услуги и приему платежей	3
4. Умение работать с другими (выполнение обязательств, нахождение компромисса) организациями	3	4. Удобный график работы	5
5. Социальное обеспечение	4	5. Техническая поддержка	4
6. Умение организовать работу	3	6. Широкий спектр услуг	4
7. Требовательность к себе и подчиненным	3	7. Предоставление дополнительных услуг	3
8. Индивидуальность подхода к подчинённым	3	8. Вежливый, квалифицированный, отзывчивый персонал	5
9. Способность воздействовать на людей, не оскорбляя их и не вызывая чувства обиды	3	9. Удобное расположение пунктов предоставления информации и приема платежей	3
10. Эффективное использование своего времени и времени подчиненных	3	10. Предоставление информации об услугах	3
11. Здоровый образ жизни	3	11. Интерес к мнению потребителей	2
12. Умение определять важность, очередность и последовательность выполняемых задач	3	12. Наличие системы скидок	3
13. Быть справедливым, честным, последовательным и твердым в своих действиях	3	13. Исполнение договоров с клиентами	3

Построение столбиковых диаграмм факторов, оказывающих влияние на имидж организации, представим на рисунке 1 из данных таблицы 1.

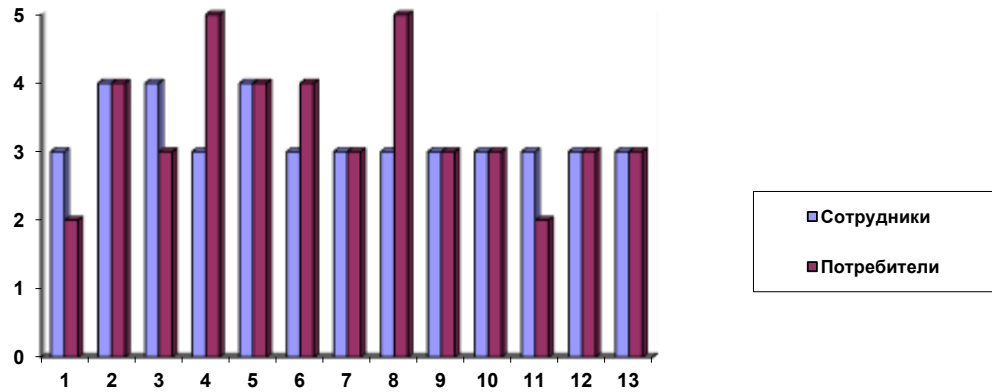


Рис.1 – Диаграмм факторов, оказывающих влияние на имидж ООО «БДУ»

Анализ факторов, влияющих на имидж организации. Сотрудники по пунктам:

п. 1. Необходимо, чтобы повышение оплаты труда в течение года было не менее, чем инфляция.

п. 3. Социально-психологический климат в коллективе ООО «БДУ» зависит от материальной обеспеченности сотрудников.

п.п. 4, 8, 9,13. Прохождение тренингов для управляющего персонала очень необходимо.

п. 5. Снижение тарифа абонентской платы для собственного персонала ООО «БДУ».

п.п. 6, 7, 10, 12. Планирование собственного труда, и труда подчиненных, требование исполнения распоряжений и приказов от подчиненных, а так же исполнение их самим в установленные сроки, знание Ф.И. О своих подчинённых, не беспокоить подчинённых по пустякам.

п. 11. Организация специализированных мероприятий по разным видам услуг, с вручением призов и материальных наград.

Потребители по пунктам:

п. 1. Уменьшение цен за счет увеличения объемов предоставляемых услуг.

п. 3. Увеличить количество информации об услугах ООО «БДУ».

п.п. 6, 7. Введение новых технологий (расширение сайта, предоставление новых услуг).

п. 9. Введение пунктов по предоставлению юридической информации в каждом районе города по секторам недвижимости.

п. 10. Немного увеличить расходы на рекламу и внедрить новые виды.

п. 11. Интерес к мнению потребителей можно реализовать дополнительным бонусом, листком пожеланий, где предложить потребителям ООО «БДУ» выразить свои просьбы, пожелания и жалобы в виде небольшой анкеты.

п. 12. Скидки необходимо предоставлять, тем, кто является постоянным крупным клиентом и организациям которые приносят

наибольший доход, проводить акции приуроченным к разным государственным праздникам «День риэлтора», например.

п. 13. Планирование собственного труда, и труда подчиненных, требование исполнения распоряжений и приказов от подчиненных, а так же исполнение их самим в установленные сроки, знание Ф.И. О своих подчинённых, не беспокоить подчинённых по пустякам.

Проведем анализ культуры обслуживания ООО «БДУ». Для этого, исходя из пятибалльной системы, экспертным путем определим, на каком месте среди конкурентов находится предприятие.

ООО «БДУ» по культуре обслуживания среди конкурентов занимает второе место. Это говорит о том, что предприятие занимает достаточно высокое положение на рынке по качеству обслуживания клиентов.

Для более полного анализа имиджа фирмы было проведено анкетирование, число опрошенных составило 30 человек в течение 3 недель. В ходе подведения итогов анкетирования были сделаны следующие выводы: постоянными клиентами ООО «БДУ» из 30 опрошенных, являются 18 человека, что составляет 60%. Довольны культурой обслуживания всего 53,3%, 30% довольны, но не совсем и лишь 16,7 опрошиваемых ответили отрицательно на поставленный вопрос (это 9 человек). Это говорит о том, что предприятию следовало улучшить культуру обслуживания. Итого 26 клиентов опрошенных не наблюдали грубого, невнимательного отношения к себе, а вот 4 клиента свидетельствуют об обратном. Таким образом, основной задачей в данной ситуации является повышение культурного уровня торгового персонала ООО «БДУ». Внешним видом контактной зоны не удовлетворен 6,7% опрошенных клиентов, 23,3% клиентов поменяли бы зону ожидания в лучшую сторону, но большинство клиентов это 70% довольны. Изъявили желание оставить отзыв о результате оказанных услуг в книге жалоб и предложений 6 человек из 30 опрошенных, большинство же предпочитают этого не знают что делать, это 19 человек, 5 человек и вовсе бы не жаловались. Подводя окончательные итоги, можно сказать о том, что фирме важно обратить внимание на культуру обслуживания и ее имидж.

Таким образом, актуальность темы работы очевидна, поскольку создание и развитие имиджа является неотъемлемой частью существования каждой организации. Вне зависимости от масштаба предприятия, положительный имидж фирмы в сфере управления недвижимостью необходим для общения с клиентами и многочисленными составляющими внешней среды. Без положительного имиджа трудно будет объяснить, что представляет собой фирма в сфере управления недвижимостью, что она предлагает.

Использованные источники:

1. Ойнер О.К. Управление результативностью маркетинга: учебник для магистров / О.К. Ойнер. –М.: Издательство Юрайт, 2016.-343с.-Серия: Магистр.

УДК 001.201

Сулейманова А.Р.
студент 2 курса
факультет «Экономический»
Башкирский государственный аграрный университет
научный руководитель: Сафина З.З., к.э.н.
доцент

АКТУАЛЬНОСТЬ АУДИТА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация:

Статья посвящена изучению особенностей аудита, аудиторской проверки в учетной политике организации, о значимости аудита для ведения учетной политики.

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, аудит, учетная политика, нормативные документы

Annotation:

The article is devoted to the study of the features of audit, audit audit in the accounting policy of the organization, the significance of audit for maintaining the accounting policy.

Keywords: Accounting, audit, accounting policy, normative documents

UDC 001.201

Suleymanova A.R., student of the Bashkir State Agrarian University
2 year, Faculty of Economics
Supervisor: Safina Z. Ph.D., Associate Professor

ACCOUNTABILITY OF AUDIT OF ACCOUNTING POLICY

Одна из важных областей аудита является проверка учетной политики предприятия. Цель аудиторской проверки учетной политики является, во - первых, подтверждение факта наличия утвержденной учетной политики и отражение в ней способов ведения учета предприятия; во - вторых, оценка правильности и эффективности выбранных методов и форм, регламентирующих организационные и методические основы бухгалтерского учета и налогообложения. Зная учетную политику, аудитор может разработать эффективные методы проверки. В связи с этим, учетная политика предприятия является предметом проверок на всех стадиях аудита бухгалтерской финансовой отчетности. Учетная политика предприятия – это принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. В широкий спектр объектов учетной политики включаются ее составные части, а также ее слагаемые. Они включают в себя организационные и методические разделы бухгалтерского учета и положения учетной политики для целей налогообложения

Классификация оснований для принятия учетных решений, не соответствующих нормативным документам:

1. Отчитывающаяся организация формирует отчетность по МСФО параллельно с отчетностью по РСБУ, в связи с чем:

1.1. Отдельные принципы, реализованные в МСФО, представляются настолько разумными, что отступление от порядка, предусмотренного РСБУ, представляется вполне обоснованным;

1.2. Некоторые правила, реализованные в МСФО, позволяют решать производственные и финансовые задачи, если их применить в отчетности, составленной по РСБУ.

2. Отчитывающаяся организация формирует не только бухгалтерскую, но и налоговую отчетность, в связи с чем отдельные правила отражения доходов и расходов в налоговой отчетности применяются для их отражения в бухгалтерской отчетности.

3. В отчитывающейся организации сотрудники бухгалтерии не понимают основополагающих допущений и требований к бухгалтерскому учету, наиболее распространенным из которых является требование осмотрительности.

4. В отчитывающейся организации расширительно толкуются понятия, содержащиеся в нормативных документах по бухгалтерскому учету, например, такие как извлечение экономических выгод. Исходя из нормы п. 37 ПБУ 4/99, в соответствии с которой существенные отступления раскрываются в пояснениях к балансу и отчету о прибылях и убытках с указанием причин, их вызвавших, и результата, который они оказали на финансовое положение организации:

– при оценке статей бухгалтерской отчетности организация должна обеспечить соблюдение допущений и требований, предусмотренных ПБУ 1/2008;

– данные баланса на начало отчетного периода должны быть сопоставимы с данными баланса за период, предшествующий отчетному;

– баланс должен включать числовые показатели в неттоценке, т. е. за вычетом регулирующих величин, которые необходимо раскрывать в пояснениях к балансу и отчету о прибылях и убытках (остатки по счетам 02 "Амортизация основных средств", 05 "Амортизация нематериальных активов", 42 "Торговая наценка", 14 "Резервы под снижение стоимости материальных ценностей", 59 "Резервы под обесценение финансовых вложений", 63 "Резервы по сомнительным долгам");

– правила оценки отдельных статей бухгалтерской отчетности устанавливаются соответствующими ПБУ.

Существуют учетные решения, которые организацией фактически применяются, однако в учетной политике не отражены. Это означает, что аудитор ставится перед фактом определенного порядка ведения учета

Изменения в учетной политике должны быть обоснованы. Аудитор может провести тестирование предоставленного приказа (распоряжения) об учетной политике, которое помогает аудитору выявлять, какие из аспектов учетной политики отражены не в полной мере.

Для оценки полноты и правильности положений учетной политики аудитор должен убедиться, что в соответствующих распорядительных документах содержится информация, обосновывающая выбор организацией способов бухгалтерского учета и особенности применения способов учета, исходя из специфики условий хозяйствования, отраслевой принадлежности.

Таким образом, информация об учетной политике является одним из объектов аудиторской проверки. Аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности, должно распространяться в равной степени и на информацию об учетной политике.

Использованные источники:

1. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] : [принята 6 дек.2011 г.] // СПС «Консультант Плюс».
2. Приказ Минфина России "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" ПБУ 1/2008)" [Электронный ресурс]: [от 06.10.2008 N 106н] : (ред. от 27.04.2012) // СПС «Консультант Плюс»
3. Агеева, О.А. Шахматова Л.С Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для академического бакалавриата [Текст] .: Учебное пособие / Л.С Шахматова, О.А Агеева .- Люберцы.: Юрайт, 2016. - 509 с.
4. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет. Учебник для бакалавров [Текст].: Учебное пособие / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. - М.: Проспект, 2016. - 424 с
5. Брызгалина, А.В Учетная политика предприятия для целей бухгалтерского учета на 2016 год [Электронный ресурс] // Налоги и финансовое право .- 2016.-№ 3.-с.16-20

УДК 338.001.36

*Сулейманова А.К.
студент магистратуры, 2 курс
специальность «Учет, анализ и аудит»
экономический факультет
научный руководитель : Омарова О.Ф., к.э.н.
профессор
кафедра «Бухгалтерский учет»
экономический факультет
Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация

В статье рассмотрены основные аспекты трансфертного ценообразования, как эффективного инструмента управления, описаны методы формирования трансфертных цен, недостатки, преимущества, условия применения каждого из них, сделаны выводы по целесообразности

применения трансфертных цен в управленческом учете.

Ключевые слова:

Управленческий учет, трансфертное ценообразование, трансфертная цена, децентрализация управления.

*Suleimanova A. K.
the second year master course study
specialty "Accounting, analysis and audit"
Economics department
Dagestan State University
Russia, Makhachkala
Scientific supervisor : Omarova O. F.
Candidate of Economic Sciences
Professor of Department "Accounting"
Economic faculty
Dagestan state University
Russia, Makhachkala*

**TRANSFER PRICING AS PART OF THE MANAGEMENT
ACCOUNTING SYSTEM**

Abstract

The article describes the main aspects of transfer pricing as an effective management tool, the methods of formation of transfer prices, disadvantages, benefits, conditions of use of each of them, the conclusions on the appropriateness of transfer prices in management accounting.

Keywords

Management accounting, transfer pricing, transfer price, decentralization of control.

В последнее все больше внимания уделяется проблемам управленческого учета. Интерес этот не случаен, он обусловлен, необходимостью решения задач, возникающих в процессе управления.

Управленческий учет начинался как учет затрат организации. Однако на сегодняшний день многие авторы к предмету управленческого учета помимо учета затрат относят ценообразование, бюджетирование и другие процессы.

Существующие организационные структуры порой не позволяют считать прибыль по каждому из подразделений и не способствует эффективному функционированию организации в целом. В связи с этим возникла необходимость создания такой системы управленческого учета, которая позволила бы и управлять деятельностью всех подразделений, и в тоже время децентрализовать управление. Связующим звеном в такой организации выступает система трансфертного ценообразования, позволяющая эффективно функционировать организации, и культура, сохраняющая организацию как единое целое.

Трансфертной ценой называется цена, которая устанавливается среди

разных структурных подразделений одной компании или среди представителей единой группы компаний. Деятельность, позволяющая установить такие цены, называется трансфертным ценообразованием.

Часто целью трансфертного ценообразования является искусственное перераспределение прибыли в компании группы. Цели перераспределения прибыли в различных компаниях могут быть разными. К примеру, это может быть перераспределение прибыли в юрисдикции, которая имеет более льготный режим налогообложения или компании, пользующейся какими-либо налоговыми льготами. Перевод прибыли в компанию иностранной группы может осуществляться в связи с нестабильным экономическим положением в государстве. Для этих целей иностранная компания может искусственно завысить цены на товары, продаваемые, например, в Российскую Федерацию. Таким образом достигается эффект перераспределения прибыли в компанию иностранной юрисдикции. Это приводит к минимизации прибыли в российской компании и недоплате налога на прибыль в бюджет Российской Федерации.

Выделяют несколько методов, с помощью которых можно определить трансфертные цены. Перечислим некоторые из них.

1) Трансфертные цены рассчитываются на основе действующих рыночных цен. Они применяются в случаях, когда подразделение имеет и внутренних, и внешних заказчиков. Конкретные расчеты проводятся на базе публикуемых прейскурантов, конкретных цен поставщиков и покупателей и т.п.

2) В основу расчета трансфертных цен закладываются издержки производства. Используются различные показатели, характеризующие издержки, например переменные издержки, полные издержки либо расчет по методу «себестоимость плюс». Обычно такой метод расчета трансфертных цен применяется при отсутствии рыночных цен. Достоинствами такого метода являются сравнительная простота учета затрат, возможность определить величину вклада каждого подразделения в увеличение прибыли, и упрощение ведения отчета между подразделениями предприятия.

3) Метод, основанный на договорных трансфертных ценах, применяется в организациях, подразделения которых обладают достаточной степенью свободы в своей хозяйственной деятельности. Такие цены используются в отсутствие рынка промежуточных продуктов и их аналогов, и устанавливаются после заключения контракта или договора между поставщиком и принимающим подразделением. Обоснование таких цен проводят с применением общей формулы, о которой упоминалось выше.

4) Метод, основанный на предельных издержках, применяется тогда, когда нет возможности установить трансфертные цены на основе рыночных цен. Однако возникает немало трудностей при использовании данного метода, и прежде всего это то, что нет надежных проверенных оценок спроса на определенных рынках. Если рынок промежуточного продукта отсутствует или не полон, трансфертные цены могут побуждать

подразделения действовать на таком уровне выпуска продукции, при котором в целом прибыль фирмы остается наибольшей.

Очевидно, что трансфертное ценообразование – это не панацея, и существуют также его отрицательные стороны. Прежде всего, оно оказывает определенную нагрузку на бизнес, так как требует немалых затрат, поэтому необходимо определить, какой будет эффект от использования трансфертного ценообразования и во сколько это обойдется. Вероятно, это и является причиной не повсеместного распространения такого подхода. Здесь важно четко понимать, какие цели преследует компания: управление затратами, снижение затрат, управление эффективностью бизнеса, корректное определение экономических показателей бизнеса и др. При внедрении трансфертного ценообразования достигаются некоторые количественные показатели, т.е. удается достичь определенной экономии затрат. Повышается также прозрачность бизнеса для собственников за счет более четкого понимания рентабельности тех или иных подразделений, а значит, появляется возможность принять соответствующие управленческие решения. Стоит отметить, что государство зачастую расценивает применение трансфертного ценообразования, как попытку уклониться от добросовестного выполнения налоговых обязательств. Так как трансфертное ценообразование применяют обычно довольные крупные, часто межнациональные компании, то величина уменьшения налогов оказываются существенная. Тем не менее, налогоплательщики вправе использовать трансфертное ценообразование для того, чтобы достичь оптимальных экономических результатов собственной деятельности.

Использованные источники:

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб.- М.: Омега-Л, 2004. – 576с.
2. Палий В.Ф. Организация управленческого учета/ Трансфертное ценообразование/ Бератор-Пресс. Москва, 2003. стр. 188-196
3. Бурцева А.М. Методы трансфертного ценообразования: международный опыт/ Российский налоговый курьер, 2009. №1

УДК 001.201

*Сулейманова А.Р.
студент 2 курса
факультет «Экономический»
Башкирский государственный аграрный университет
научный руководитель: Сафина З.З., к.э.н.
доцент*

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК 4 УРОВЕНЬ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ. СРАВНЕНИЕ МСФО 8 И УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: В статье рассматривается учетная политика организации как 4 уровень нормативно-правового регулирования.

Приводится сравнение с МСФО8

Ключевые слова: учетная политика, нормативно-правовое регулирование, МСФО8, бухгалтерский учет

Abstract: The article considers the accounting policy of the organization as the 4th level of regulatory legal regulation. A comparison with IFRS 8

Keywords: accounting policy, normative and legal regulation, IFRS8, accounting

UDC 001.201

*Suleymanova A.R., student of the Bashkir State Agrarian University
2 year, Faculty of Economics*

Supervisor: Safina Z. Ph.D., Associate Professor

**ACCOUNTING POLICY AS 4 LEVEL OF REGULATORY
REGULATION. COMPARISON OF IFRS 8 AND ACCOUNTING
POLICIES.**

В настоящее время Россия находится на стадии перехода к рыночной экономике. Реформа и разработка норм бухгалтерского учета начиналась еще с 1992 года. Но со временем в процессе модернизации процесса регулирования был издан новый Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» № 402 от 06.12.11 года, вступивший в силу с 1 января 2014 года. Данный закон был разработан с целью усовершенствования системы формирования и регулирования бухгалтерского учета в организации, повышения качества контроля за финансовой отчетностью организации.

Конституция РФ статья 71 пункт «р» определяет, что бухгалтерский учет находится в ведении Российской Федерации.

Также было создано и притворено в жизнь большое количество нормативно – правовых актов, инструкций, стандартов, методических указаний и рекомендаций с целью построения четкой и отлаженной системы нормативно – правового регулирования бухгалтерского учета в РФ.

На данный момент третьей главой ФЗ № 402 определены следующие четыре уровня документов в области регулирования бухгалтерского учета:

- федеральные стандарты;
- отраслевые стандарты;
- рекомендации в области бухгалтерского учета;
- стандарты экономического субъекта.

Федеральные стандарты независимо от вида экономической деятельности устанавливают возможные способы денежного измерения объектов бухгалтерского учета, требования к учетной политике организации, порядок изменения плана счетов.

Министерством финансов утверждаются 24 Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ).

ПБУ регулируют отдельные вопросы учета, направления ведения бухгалтерского учета и отчетности. Описание основных правил ведения учета, определение основных понятий вызывают необходимость

существования данных Положений.

Отраслевые стандарты, по сравнению с федеральными, менее объемны. Они устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности.

Следующим в иерархии документов выступают рекомендации в области бухгалтерского учета. К методическим рекомендациям, которые были изданы и опубликованы, можно отнести следующие:

1. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утв. приказом Минфина России от 13.10.2003 № 91н.

2. Методические указания, по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды утв. приказом Минфина России от 26.12.2002 № 135н.

3. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утв. приказом Минфина России от 28.12.2001 № 119н.

Так как темой выпускной квалификационной работы я выбрала учетную политику, которая относится непосредственно к четвертому уровню нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета проведу сравнительную характеристику МСФО 8 и ПБУ 1/2008 на основании данных из компьютерной справочно-правовой системы КонсультантПлюс и часть данных приведу в статье.

Рассмотрим характеристики учетной политики, а именно: определение, ее виды, раскрытие и возможные изменения.

Учётная политика — совокупность способов ведения бухгалтерского учёта — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. После рассмотрения МСФО и ПБУ 1/2008 можно привести краткую сравнительную характеристику. В российском бухгалтерском учете : учетная политика — это принятая организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета: первичного наблюдения; стоимостного измерения; текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. (Сравните с МСФО: учетная политика — это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности).

Сразу же, что бросается в глаза — понятие учетной политики в МСФО применительно к финансовой отчетности, а не к бухгалтерскому учету, в отличие от понятия в российском учете. В российских стандартах прописаны правила, инструкции, как и в каких случаях необходимо действовать, в МСФО — это всего лишь принципы формирования отчетности .

Новое ПБУ 1/2008, которое заменило ПБУ 1/98, существенно приблизило российскую учетную политику к требованиям МСФО

Российским компаниям разрешено применять положения МСФО при выборе способа учета в ходе формирования учетной политики.

Также в ПБУ 1/2008 уточнено, что изменение учетной

политики возможно не только с начала отчетного года, но и в течение года в случае изменения требований законодательства Российской Федерации, вступающих в действие в течение года.

Описан порядок отражения в бухгалтерской отчетности последствий внесения изменений в учетную политику. Учетная политика раскрывается в пояснительной записке.

Но также между положениями по учетной политике в МСФО и российскими ПБУ остались различия:

1. учетная политика по МСФО ориентирована на финансовую отчетность, учетная политика по ПБУ 1/2008- на ведение бухгалтерского учета;

2. в МСФО предусмотрено ретроспективное применение исправление ошибок, в ПБУ 1/2008 предписывается применять перспективный подход, за исключением когда ошибки обнаружены до даты утверждения годовой отчетности;

3. в ПБУ 1/2008 определены способы ведения бухгалтерского учета: группировка и оценка фактов хозяйственной деятельности, погашение стоимости активов, организация документооборота, инвентаризация и т. д., в МСФО — этого нет;

4. МСФО требует более полного и детального раскрытия информации об изменениях учетной политики, чем ПБУ 1/2008.

Использованные источники:

1. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] : [принята 6 дек.2011 г.] // СПС «Консультант Плюс».

2. Приказ Минфина России "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации"ПБУ 1/2008)" [Электронный ресурс]: [от 06.10.2008 N 106н] : (ред. от 27.04.2012) // СПС «Консультант Плюс»

3. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет. Учебник для бакалавров [Текст].: Учебное пособие / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. - М.: Проспект, 2016. - 424 с

4. Сафина З.З, Ибатова Г.Г. Особенности учета затрат и калькулирование себестоимости продукции животноводства / В сборнике: Аграрная наука в инновационном развитии АПК Материалы Международной научно-практической конференции в рамках XXVI Международной специализированной выставки «Агрокомплекс-2016». - 2016. С.251-255.

5. Шайнурова З.М., Сафина З.З., Насырова А.Д. Учетная политика на 2014 год /Вестник Башкирского государственного университета.. - 2014 № 1 (29). С.141-144

6. Сафина З.З Ошибки в бухгалтерском учете: причины появления и порядок их исправления / В сборнике: Научное обеспечение устойчивого функционирования и развития АПК. - 2009. – С.208-211.

Сулейманова А.Р.
студент 2 курса
факультет «Экономический»
Башкирский государственный аграрный университет
научный руководитель: Галлямова Т.Р., к.э.н.
доцент

БАНКОВСКАЯ СФЕРА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация:

Статья посвящена изучению особенностей банковской сферы в условиях кризиса, краткому обзору экономического кризиса в целом.

Ключевые слова: Банк, банковская сфера, экономика, кризис, рынок.

Annotation:

The article is devoted to the study of the specifics of the banking sector in the context of the crisis, a brief overview of the economic crisis as a whole.

Keywords: Bank, banking, economy, crisis, market

UDC 33

Suleymanova A.R., student of the Bashkir State Agrarian University
2 year, Faculty of Economics
Scientific adviser: Gallyamova T.R Ph.D.

BANKING SPHERE IN CRISIS CONDITIONS

Кредит в современном мире пользуется спросом как у отдельных физических лиц, так и юридических и даже государство пользуется кредитами, но уже в более крупных масштабах.

Однако ни для кого не секрет, что на данный момент мы живем в условиях мирового финансового кризиса, который, несомненно, отражается на банковской сфере.

Экономический кризис – это нарушение равновесия между спросом и предложением на товары и услуги, порождающий депрессивный процесс в экономической конъюнктуре. В широком значении - всеобщее либо свойственное отдельной отрасли или региону состояние угнетенной конъюнктуры.

Кризисы сопровождают всю историю человеческого общества. Вначале они проявлялись как кризисы недопроизводства сельскохозяйственной продукции, с середины XIX в. - как «недопотребления», связанного с нарушением равновесия между промышленным производством и платёжеспособным спросом. До XX в. Кризис как экономическое явление ограничивался пределами одной, двух или трех стран. В дальнейшем периоде кризис стал приобретать международный характер. При этом он проявляется в резком переломе конъюнктуры, что моментально влечет за собой спад производства, рост безработицы, увеличение количества банкротств, а также тенденцию к его

углублению. В последние десятилетия мировым сообществом созданы механизмы по предотвращению мировых кризисов: укрепление государственного регулирования хозяйственных процессов, создание международных финансовых организаций, проведение мониторинга и др.

Банковская система Российской Федерации — это совокупность взаимосвязанных элементов, которая включает Центральный банк, кредитные организации, состоящие из коммерческих банков и других кредитно-расчетных учреждений, иногда объединенных в рамках холдингов, а также банковскую инфраструктуру и банковское законодательство.

Открытость рынков предполагает возможность «заражения» национальных банковских систем явлениями извне. Например, кризис 2008 года очень быстро перерос из ипотечного кризиса банковской системы США в полномасштабный мировой финансовый кризис вследствие снятия барьеров с финансовых рынков отдельных стран. Кризис, родиной которого были США, стал причиной падения производств, увеличения массовой безработицы, снижения уровня жизни населения в мире в целом. Россия не стала исключением, даже, наоборот, для неё воздействие мирового кризиса оказалось наиболее ощутимым. Экономические и финансовые проблемы, существование которых стало очевидным в кризисный и посткризисный периоды, являются следствием структурных проблем в экономике, накапливающихся многие годы, неразвитости рыночных институтов, в том числе и финансовых, сильной зависимости от экспорта природных ресурсов и слабой конкурентоспособности несырьевых секторов экономики. Из-за слабой развитости и устойчивости национальной банковской системы, объединяющей финансовые потоки всех субъектов, кризисные тенденции очень быстро распространились на внутреннем российском рынке во всех отраслях экономики, что привело к угрозе экономической безопасности страны в целом. До наступления кризиса Российский банковский сектор характеризовался весьма позитивным развитием.

В России кризис затронул практически все отрасли национальной экономики. В результате реализовались кредитные риски, накопленные банками за годы экономического подъема, у значительной части заемщиков (как корпоративных, так и индивидуальных) ухудшилось финансовое состояние и качество обслуживания долга. Минимальный прирост объемов кредитования, необходимость значительного доформирования банками резервов на возможные потери в связи с ухудшением качества активов обусловили резкое снижение рентабельности банковского бизнеса. Кризис обнажил и ряд серьезных внутренних проблем банков, преодоление которых поможет быстрее вернуться к обычному режиму функционирования. Основными среди этих проблем являются: неудовлетворительное в значительном числе случаев состояние корпоративного управления банками и, как следствие, слабые системы управления рисками.

На стабильности банковской системы сказались также и ряд других общеэкономических и правовых факторов: общее состояние российской

экономики, характеризующееся финансовой неустойчивостью значительной части предприятий, использованием неденежных форм расчетов, отсутствием квалифицированной управленческой политики предприятий, отсутствием материального стимула работников в результатах своего труда. Кризис вызвал необходимость адекватного совершенствования подходов банков и надзорных органов

В целом, кроме негативных последствий любой финансовый кризис имеет и определенные положительные моменты. Кризис позволяет выявить наиболее гибкие и устойчивые организации; приводит рынки к естественному ценообразованию. Помимо этого, происходит общее оздоровление экономики и выход на первый план отечественных товаропроизводителей. Государственное субсидирование позволяет поддержать отрасли имеющие стратегическое значение. Выход из кризиса возможен только при грамотной политике государственного аппарата направленной на развитие отечественного производства и повышения уровня квалификации рабочего слоя населения.

Использованные источники:

1. Абишев А.Б. Несовершенство банковской системы как угроза экономической безопасности государства (на примере Российской Федерации и Республики Казахстан) // *Налоги (журнал)*. 2016. N 3(2);
2. Комиссаров Г.П., Яшин С.Н., Яшина Н.И. Оценка риска показателей системы мониторинга устойчивости банковского сектора // *Управление в кредитной организации*. 2017. N 3.
3. Галлямова, Т.Р. Приоритетные направления совершенствования организации внутрихозяйственного аудита [Текст] / Т. Р. Галлямова // *Достижения аграрной науки - производству : материалы 110 науч.-практ. конф. преподавателей, сотр. и аспирантов ун-та, 26-28 января 2004 г. / Башкирский ГАУ. – Уфа, 2004. - Аграрная экономика. - С. 184-190.*
4. Галлямова, Т.Р. Налоговый контроль как один из факторов финансовой безопасности государства [Текст] / Т. Р. Галлямова // Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством // Сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. – Казань, 2015. – с. 25-29.
5. Галлямова, Т.Р. Стандартизация и методические аспекты управленческого аудита в сельскохозяйственных организациях [Текст]: монография / Т. Р. Галлямова. – Башкир. гос. аграр. ун-т. Уфа, 2014. – 43 с.
6. Ихсанова, Г.Р., Галлямова, Т.Р. Кредитные карты США – возникновение и развитие [Текст] / Г.Р. Ихсанова, Т.Р. Галлямова / Актуальные вопросы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: теория и практика / Уфа: Издательство Башкирского ГАУ, 2009.– С. 32-36.

Сурмач А.А.
студент магистратуры
факультет управления

Южно-Российский институт управления – филиал РАНХиГС
Россия, г. Ростов-на-Дону

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Г.РОСТОВА-НА-ДОНУ В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

Аннотация:

Инвестиционное планирование на современном этапе стало важным элементом управления, как на государственном, так и на муниципальном уровнях. Современная система инвестиционного развития подразумевает использование множества практически ориентированных инструментов. К основным показателям, отражающим эффективность инвестиционной политики, относятся система рейтинговой оценки и объективные данные социально-экономического развития территории.

В статье предпринята попытка рассмотрения современных механизмов инвестиционной политики, применяемых в г. Ростове-на-Дону, сформированы некоторые рекомендации направленные на ее оптимизацию.

Ключевые слова: инвестиции, планирование, инвестиционная политика, регион, социально-экономическое развитие и т.д.

Surmach A.A.
graduate student
faculty of management

South-Russian Institute of Management – branch of Russian Presidential
Academy of
National Economy and Public Administration
Russia, Rostov-on-Don

DEVELOPMENT TRENDS THE CITY OF ROSTOV-ON-DON IN THE CONTEXT OF THE INVESTMENT POLICY OF THE REGION

Abstract:

Investment planning at the present stage has become an important element of governance, both at the state and municipal levels. The modern system of investment development involves the use of a variety of practically oriented tools. The main indicators reflecting the efficiency of investment policy is the system of rating and objective data on socio-economic development of the territory.

In article attempt of consideration of modern mechanisms of investment policy applied in the city of Rostov-on-don, and formed some of the recommendations aimed at its optimization.

Key words: investment planning, investment policy, gross regional product, economic and social development, etc.

Инвестиционное планирование в современных условиях является необходимым инструментом развития, что определяет интерес к данному вопросу и его исследовательский потенциал. Ростовская область является относительно благополучным регионом России. Широкая отраслевая направленность предоставляет возможность формирования сельскохозяйственных и промышленных кластеров.

В г. Ростове-на-Дону, как и во всей Ростовской области реализуется стратегия долгосрочного стратегического планирования, которая утверждена Постановлением Правительства Ростовской области от 31.07.2013 № 474 до 2030 года. Векторами стратегического планирования послужили объективные показатели, определяющие конкурентоспособность региона. Важно отметить, что Ростовская область в рейтинге конкурентоспособности регионов по итогам 2016 года заняла 11 место, поднявшись с 13 в 2014106.

Известно, что качественным показателем эффективности регионального развития является валовый региональный продукт (ВРП). Динамика изменения ВРП представлена на рисунке 1.

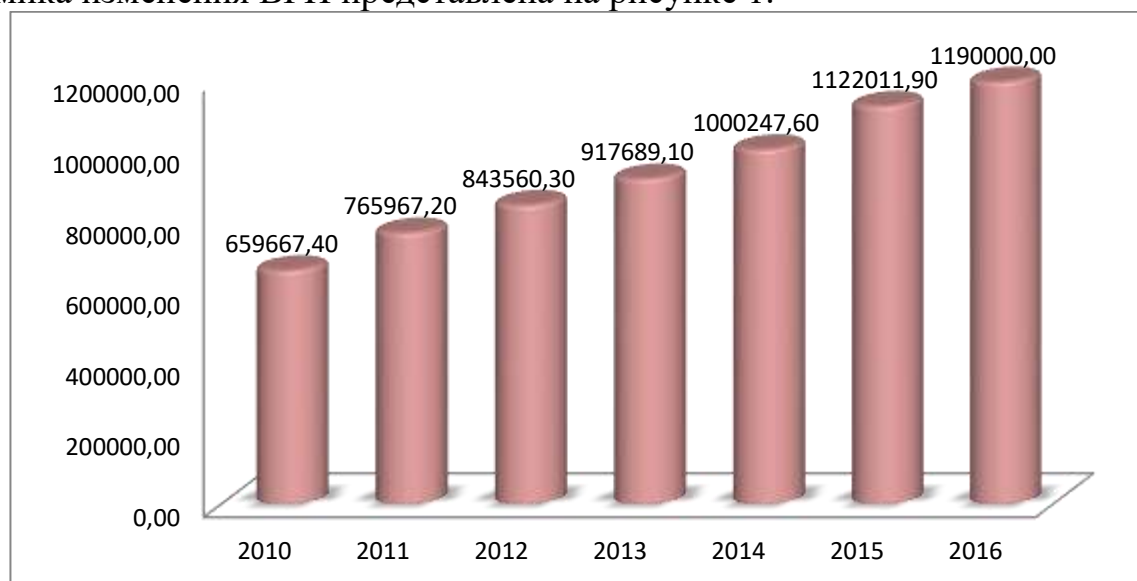


Рисунок 1. Динамика ВРП Ростовской области107

В городе Ростове-на-Дону максимально сконцентрированы приоритетные сегменты развития региона. Промышленный потенциал является важным фактором формирования инвестиционного климата города. Несмотря на санкционное давление, Ростов-на-Дону активно развивал промышленную и инновационную активность, например завод «Ростсельмаш», значительно нарастил экспорт за последние годы в страны СНГ и заявил о дальнейших планах экспансии на европейском рынке.

106 «Эксперт» Рейтинговое Агентство. Режим доступа: <http://raexpert.ru/project/regcongress/2016/ranking/>
Дата обращения: 17.03.2017

107 Предварительные показатели 2016 года (Режим доступа: https://www.gazeta.ru/business/news/2016/09/23/n_9141473.shtml//Дата обращения 17.03.2017)

Нельзя не отметить тот факт, что основой инвестиционного развития каждого города и региона в целом является инфраструктура, определяющая эффективность и возвратность вложенных инвестиций. В современной России сформирована система показателей, определяющая режим максимального благоприятствования развитию региона.

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов (см. таблицу 1), составляемый ежегодно рейтинговым агентством Эксперт РА позволил систематизировать оценку на уровне двух крупных блоков: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Раскрывая потенциал, оцениваются девять составляющих, такие как: финансовый, трудовой, потребительский, производственный, инфраструктурный, институциональный, природно-ресурсный, туристический и инновационный потенциалы. Инвестиционный риск определяется следующими элементами: финансовый, управленческий, социальный, экологический, экономический, и криминальный.

Важно отметить, что Краснодарский край, являющийся непосредственным конкурентом Ростовской области и опережающий ее в рейтинговом обзоре, имеет больший доступ к инвестициям, что обусловлено высоким уровнем финансирования инфраструктурных проектов на территории края из федерального центра.

Ранг потенциала		Регион	Доля в общероссийском потенциале, 2016 год (процент)	
2015 год	2016 год		Показатель	Изменение
2	2	Московская область	5,9	– 0,038
3	3	г. Санкт-Петербург	4,7	– 0,031
4	4	Краснодарский край	2,9	0,021
5	5	Свердловская область	2,6	– 0,045
6	6	Республика Татарстан	2,5	– 0,026
7	7	Красноярский край	2,3	– 0,045
9	8	Ростовская область	2,0	0,001
11	11	Республика Башкортостан	1,8	– 0,050
13	12	Самарская область	1,8	– 0,077
19	19	Воронежская область	1,3	0,023

Таблица 1. Рейтинговая оценка инвестиционного потенциала (по данным Эксперт РА)108

Ростовская область также продолжает оставаться инвестиционно привлекательным регионом, опережая Краснодарский край по рангу

108 «Эксперт» Рейтинговое Агентство. Режим доступа: <http://raexpert.ru/project/regcongress/2016/ranking/>
Дата обращения: 17.03.2017

внедряемых инноваций (13 против 18). При этом Краснодарский край незначительно опережает Ростовскую область по таким сегментам инвестиционного потенциала, как трудовой, потребительский, финансовый, институциональный, производственный, природно-ресурсный и туристический потенциал. Ростовская область значительно отстает от Краснодарского края по рангу инфраструктурного (13-й против 5-го) и туристического потенциала (16-й против 1-го).

Инвестиционное развитие Ростова-на-Дону опирается на региональную нормативную базу:

- Закон Ростовской области от 01.10.2004 № 151-ЗС «Об инвестициях в Ростовской области», определяющий условия и формы государственной поддержки инвестиционной деятельности на территории Ростовской области и обеспечивающий гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности;

- государственная программа Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» (утверждена постановлением правительства Ростовской области от 25.09.2013 № 599), определяющая цель и задачи инвестиционной политики, а также мероприятия по созданию благоприятного инвестиционного климата.

Инфраструктура инвестиционного развития Ростовской области сформирована на всех уровнях власти:

Региональные институты развития:

- некоммерческое партнерство «Агентство инвестиционного развития Ростовской области» (НП «Агентство инвестиционного развития Ростовской области»);

- открытое акционерное общество «Региональная корпорация развития» (далее – ОАО «Региональная корпорация развития»);

- некоммерческая организация «Гарантийный фонд Ростовской области» (далее – НКО «Гарантийный фонд Ростовской области»);

- автономная некоммерческая организация-микрофинансовая компания «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» (далее – АНО «РРАПП»);

- некоммерческое партнерство «Единый региональный центр инновационного развития Ростовской области» (далее – НП «ЕРЦИР РО»);

- Центр поддержки предпринимательства «Бизнес-Экосистема»;

- Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Ростовской области;

- бизнес-инкубаторы Ростовской области;

- микрофинансовые организации.

Институциональная система инвестиционного развития г. Ростова-на-Дону:

- инвестиционный портал «Инвестиции и инновации г. Ростова-

на-Дону»: <http://investrostov.ru>

– отдел инвестиционной политики при Администрации г. Ростова-на-Дону.

Для потенциальных инвесторов представлен инвестиционный паспорт донской столицы и карта инвестиционных проектов на портале <http://pasport.rostov-gorod.ru>¹⁰⁹.

В целом, можно констатировать, что инвестиционная политика г. Ростова-на-Дону интегрирована в систему инвестиционного планирования области. Важно отметить, что система планирования должна быть основана на выявлении приоритетных областей инвестирования. Недостаточно внимания уделяется выявлению предпочтений жителей города. Необходимо сформировать единую систему мониторинговых мероприятий, которые смогут объективно отразить взгляды ростовчан на специфику инвестиционного развития в разрезе конкретных проблем: ЖКХ, здравоохранение, транспортное обеспечение и т.д.

Особое место в системе инвестиционного планирования должны занять проекты государственно-частного партнерства, которые положительно зарекомендовали себя как в зарубежной, так и в отечественной инвестиционной практике.

Использованные источники:

1. «Эксперт» Рейтинговое Агентство. Режим доступа: <http://raexpert.ru/project/regcongress/2016/ranking/> Дата обращения: 17.03.2017
2. Областной закон от 01 октября 2004 № 151-ЗС «Об инвестициях в Ростовской области» (в ред. 23.06.2016) // Законодательное Собрание Ростовской области. Официальный Портал правительства Ростовской области//Режим доступа: <http://www.donland.ru> (Дата обращения 17.03.2017)
3. Инвестиционный портал города Ростова-на-Дону. Режим доступа: <http://pasport.rostov-gorod.ru>//Дата обращения: 17.03.2017

УДК 111

*Сухов И.С.
студент 2 курса
факультет «Энергетический»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ЗАРОЖДЕНИЕ МЕТАФИЗИКИ

Аннотация: Статья посвящена нахождению истоков зарождения метафизики. О составе философской метафизики, и о структуре теоретической философии до сих пор ведутся споры. В чем специфика постановки такого рода вопросов, например, в отличие от вопросов в частных науках?

¹⁰⁹ Инвестиционный портал города Ростова-на-Дону. Режим доступа: <http://pasport.rostov-gorod.ru>//Дата обращения: 17.03.2017

Ключевые слова: метафизика, И. Кант, философия, начало, истоки.

Sukhov I.S.
2nd year student
Faculty of Energy
Ulyanovsk State Technical University
Russia, the city of Ulyanovsk

THE BEGINNING OF METAPHYSICS

Abstract: The article is devoted to the discovery of the origins of the birth of metaphysics. The composition of philosophical metaphysics, and the structure of theoretical philosophy, is still debated. What is the specificity of posing such questions, for example, in contrast to questions in private sciences?

Key words: Metaphysics, I. Kant, philosophy, beginning, primary sources.

Предельность философского знания - одно из проявлений метафизического подхода к исследованию бытия. А одной из форм формулирования предельности являются общие закономерности разных проявлений бытия и мира. Именно эта претензия на познание закономерностей провоцирует вывод о том, что философия может быть уподоблена частным наукам. Создаются варианты «научной» философии. Они приводят к массе противоречий в понимании самой философии и ее истории.

И. Кант-философ огромной величины. Он один из тех философов, кто первым заинтересовался и дал понимание сущности философии и структуры, вытекающей из этой сущности.

Во – первых Кант находит два независимы друг от друга уровня философии, которые выполняют различного рода задачи в общественном сознании.

Первый уровень он называет «Школярская» философия. Этот уровень представляет собой более общие представления о философах, философии в целом; о тех проблемах, которые на протяжении всей истории интересовали образованных людей в рамках своего самовоспитания, так же как он должен иметь представления об искусстве или религии, не становясь при этом художником или верующим. Такие знания не учат людей философии, они лишь дают представление о том, как понимают философию другие люди. Обучать такой философии следует на раннем этапе обучения-в рамках школьного образования [2].

Однако, существует такая философия, которая представляет собой особую науку о последних целях человеческого разума, которая определяет ценности всем видам знания, выявляя их значение для человека. Здесь философия имеет значение философской мудрости. Философ, стремящийся к такой мудрости должен изучить то, насколько знание может помочь в достижении высших целей Человека и Человечества. Человек познает мир, но это познание не просто слепок бытия, а результат сложного

взаимоотношения между человеком и предметом познания.

При изучении коренных проблем бытия, философия обозначает конкретные пути решения. Это значит, что она вырабатывает систему фундаментальных принципов и законов философского отношения к миру, человеку, к бытию, что в философии всегда обозначалось «метафизика». Рассмотрим простой пример, не раскрывая смысла этого понятия.

Понятие истины присутствует в любой науке без исключения. В любом нефилософском постижении бытия встречаются понятия истины. Данное понятие значительно зависит от индивидуального восприятия. Например, в искусстве часто речь идет о художественной правде. Здесь истина сравнивается с прекрасным и красотой. Истиной можно назвать системы нравственных ценностей, в которые верит человек [1].

Метафизика изучает истину и находит общее в ее разнообразных формах конкретного проявления. Следовательно, в метафизическом смысле истина часто понимается как настоящее бытие в отличие от бытия неподлинного (Платон, Флоренский), которое можно постичь и рациональным способом, и путем религиозного откровения. И. Кант утверждал: « В каждой естественной науке заключено столько истины, сколько в ней есть математики ».

Метафизика не сводит понятие истины к какому-то одному аспекту. Метафизика представляет собой предельный вид философского знания. Он связан с глубокой формой размышления человека над проблемами.

Таким образом, метафизика является одним из главных оснований философии в целом; философии в ее чистом виде и дальнейшее объединение дисциплин философии реализуется только внутри общего метафизического пространства, потому что в той или иной степени любая дисциплина философии представляет собой конкретизацию общих метафизических ракурсов исследования.

Использованные источники:

1. Авалиани С.Ш. Трансформация метафизики // Вопросы философии. 2005. № 11. С. 48-53. Аристотель. Метафизика: пер. с греч. М.: ЭКСМО, 2006. (Антология мысли). [Электронный ресурс.]Режим доступа: https://book24.ru/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=book%7Csearch%7C%7Cno&utm_term=антология%20мысли%20эксмо&yclid=7151
2. Бердяев Н. Смысл истории. М., 1990. [Электронный ресурс.]Режим доступа: <http://www.easyschool.ru/sosh/Berdjaev.doc>
3. Бросова Н.З. Судьба метафизики и судьба человека // Вопросы философии. 2005. № 11. С. 54-65. Булгаков С.Н. Свет невечерний. Созерцания и умозрения. М.: АСТ, 2001. (Библиотека «Р.Х. 2000». Религиозная философия). [Электронный ресурс.]Режим доступа: <https://www.litmir.co/br/?b=314997>

*Тазиева Л.М.
студент 2го курса
Мифтахов А.Ф.
старший преподаватель
Елабужский институт КФУ
Россия, г. Елабуга*

*Tazieva L. M.
Student, 2nd year
Elabuga Institute of the KFU
Russia, Elabuga
Miftakhov, A. F.
Senior lecturer
Elabuga Institute of the KFU
Russia, Elabuga*

**РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА ДЛЯ
ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА
THE ROLE AND SIGNIFICANCE OF PHYSICAL CULTURE AND
SPORT TO THE ECONOMY AND SOCIETY.**

Аннотация: *В работе анализируется физическая культура и спорт как важнейшие факторы поддержания и укрепления здоровья людей, совершенствования их культуры, способа общения, активного проведения досуга, альтернативы вредным привычкам и пристрастиям. Отмечены основные направления экономической роли физкультуры и спорта в современном мире.*

Abstract: *This paper analyzes the physical culture and sports as the most important factors to maintaining and strengthening human health, improving their culture, way of communication, active leisure, alternative to harmful habits and addictions. Marked the main directions of the economic role of physical education and sport in the modern world.*

Ключевые слова: *Физическая активность. Спорт. Здоровье нации. Экономическая сфера.*

Key words: *Physical activity. Sport. The health of the nation. The economic sphere.*

В современном обществе физическая активность и спорт являются значимой и неотъемлемой частью жизнедеятельности человека.

Огромное количество людей со всего мира, в настоящее время, ведут здоровый образ жизни, составной частью которого являются занятия двигательной активностью и оздоровительными практиками, участие в спортивных соревнованиях. Быстрыми темпами развивается в последние десятилетия и спорт высших достижений, постепенно превращаясь в целую индустрию спортивных и зрелищно-массовых мероприятий. Физическая культура и спорт в современном обществе являются важнейшим фактором

поддержания и укрепления здоровья людей, совершенствования их культуры, способом общения, активного проведения досуга, альтернативой вредным привычкам и пристрастиям. Вместе с тем, надо отметить, что физкультура и спорт интенсивно воздействуют на экономическую сферу жизни государства и общества. В первую очередь это выражается в воздействии на качество человеческого капитала, на структуру потребления и спроса, на поведение потребителей, на внешнеэкономические связи, туризм и другие показатели экономической системы.

Экономическая роль физкультуры и спорта проявляется по нескольким основным направлениям:

Во-первых, физическая культура и спорт выступают альтернативой вредным привычкам. Это способствует уменьшению экономических потерь практически во всех сферах жизнедеятельности общества;

Во-вторых, ведение здорового образа жизни способствует увеличению продолжительности жизни, что позитивно влияет на увеличение трудоспособного возраста людей;

В-третьих, физическая культура и спорт выступают одним из основных компонентов подготовки качественных трудовых ресурсов. Из этого следует, что физическая культура и спорт являются фактором обеспечения экономического роста;

В-четвертых, двигательная активность, спорт и спортивно-событийный туризм являются в настоящее время важнейшей сферой обширной предпринимательской деятельности. Эта сфера обеспечивает, если с одной стороны, занятость многих людей в отраслях спортивной индустрии и туристического комплекса; с другой стороны, указанные отрасли предпринимательства пополняют федеральные и местные бюджеты за счет налоговых поступлений, что позволяет государству оперативно решать социальные проблемы населения. [1]

По нашему мнению, физическое здоровье нации является чрезвычайно важным элементом экономической и политической жизни общества, значимым компонентом мировоззренческой и идеологической позиций.

Можно сделать вывод, что роль физической культуры и спорта для экономики и общества огромна. Позитивное здоровье нации благотворно сказывается на культуре, образовании, здравоохранении, науке; в здоровом обществе эти сферы процветают. И, напротив, в нездоровом обществе процветают алкоголизм, преступность, наркомания; деградируют моральные ценности, распадается культура и образование, притупляется самосознание и гордость за свой народ, развивается своеобразный комплекс неполноценности и ущербности нации.

Использованные источники:

Роль и значение физической культуры и спорта для экономики и общества [Электронный ресурс]. URL: <http://vadim-galkin.ru/sport-2/sport/role-part-1/> (дата обращения: 07.05.2017).

*Тамбов В. В.
студент 2 курса магистратуры
факультет ФИРТ БА-201М*

Богданова Д.Р.

*доцент
кафедра ВМиК*

*Уфимский Государственный Авиационный Университет
Республика Башкортостан, г. Уфа*

**ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ПЕРЕКРЕСТКА УЛИЦ ПРОСПЕКТ
ОКТАБРЯ И 50 ЛЕТ СССР
THE MODEL OF THE INTERSECTION OF AVENUE OF
OCTOBER AND 50 YEARS OF THE USSR**

Аннотация

В данной статье рассматривается моделирование перекрестка улиц Проспект октября и 50 лет СССР. С учетом натурального эксперимента строится модель, в которой учитываются интенсивность потока автотранспорта на заданном участке дороги, плотность данного потока, а также средняя скорость движения автотранспорта. Также производится анализ данных перекрестка в период пробок и заторов.

Abstract

This article discusses the modeling of the intersection of Avenue of October and 50 years of the USSR. Given the natural experiment we construct a model which takes into account the intensity of the flow of vehicles on a given stretch of road, the density of this flow and the average speed of vehicles. Also, data can be analyzed intersection during traffic jams and congestion.

Ключевые слова: *автотранспорт, движение, поток, реализация.*

Key words: *transport, movement, flow, implementation.*

Введение

В связи с постоянно растущим числом транспортных единиц и увеличивающимися грузоперевозками давление на городские дорожные сети постоянно увеличивается. Возникают пробки и заторы, особенно в узловых соединениях дорожно-транспортных сетей. Так же перекрестки являются местом, с интенсивным пешеходным потоком, что еще сильнее усложняет движение автотранспорта. Необходимость организации дорожного движения является актуальной и неотъемлемой частью регулирования и нормализации дорожного потока и благоприятно скажется не только на дорожном трафике, но и на экологии и затратах граждан на топливо. В ходе работы над проектом будет смоделирован перекресток улиц проспект октября и 50 лет СССР, а также прилегающие к нему дороги с затрудненным движением. Логическая часть модели будет взята с натур эксперимента и будет включать в себя транспортные потоки легкового и общественного транспорта, их

скорость торможения, ускорения, направление движения.

1. Проведение натур эксперимента

Натуральный эксперимент подразумевает под собой визуальный осмотр перекрестка, его функциональности, пропускной способности, выявление недочетов или предложений по организации движения и работы перекрестка, а также включает в себя проведения расчета потоков автотранспорта в отведенный промежуток времени.

Проведение натурального эксперимента позволяет узнать плотность потока за определенный интервал времени, а также его интенсивность [1].

Итак, рассмотрим нагрузку на перекресток по каждой отдельно взятой полосе в вечернее время за 60 минут.

Таблица 1. Движение по улице Проспект октября с юга на север.

Вид транспорта	Количество машин			
	Направо	Прямо	Налево	Итого
Легковые	106	554	317	977
Автобусы	53	105	47	205
Итого	159	659	364	1182

Таблица 2. Движение по улице Проспект октября с севера на юг.

Вид транспорта	Количество машин			
	Направо	Прямо	Налево	Итого
Легковые	27	343	158	528
Автобусы	50	108	52	210
Итого	77	451	210	738

Таблица 3. Движение по улице 50 лет СССР с запада на восток.

Вид транспорта	Количество машин			
	Направо	Прямо	Налево	Итого
Легковые	54	389	160	603
Автобусы	-	161	-	161
Итого	54	550	160	764

Таблица 4. Движение по улице 50 лет СССР с востока на запад.

Вид транспорта	Количество машин			
	Направо	Прямо	Налево	Итого
Легковые	81	643	134	858
Автобусы	27	67	120	214
Итого	108	710	254	1072

По данным натур эксперимента мы можем увидеть, что количество машин, пересекающих перекресток по каждому из направлений достигает 1000 автомобилей в час. С учетом нехватки полос движения по улице проспект октября (две полосы налево, две прямо, и одна направо и прямо) с юга на север, а также неорганизованной части дорожного и пешеходного потоков, образуются заторы, которые впоследствии отражаются на

рассматриваем перекрестке и создают большую нагрузку на перекресток.

2. Построение модели перекрестка и прилегающих участков

Для подробного рассмотрения проблемы смоделируем не только сам перекресток проспекта октября с 50 лет СССР, но и часть улицы 50 лет СССР, с прилегающим торговым центром ТРЦ Июнь.

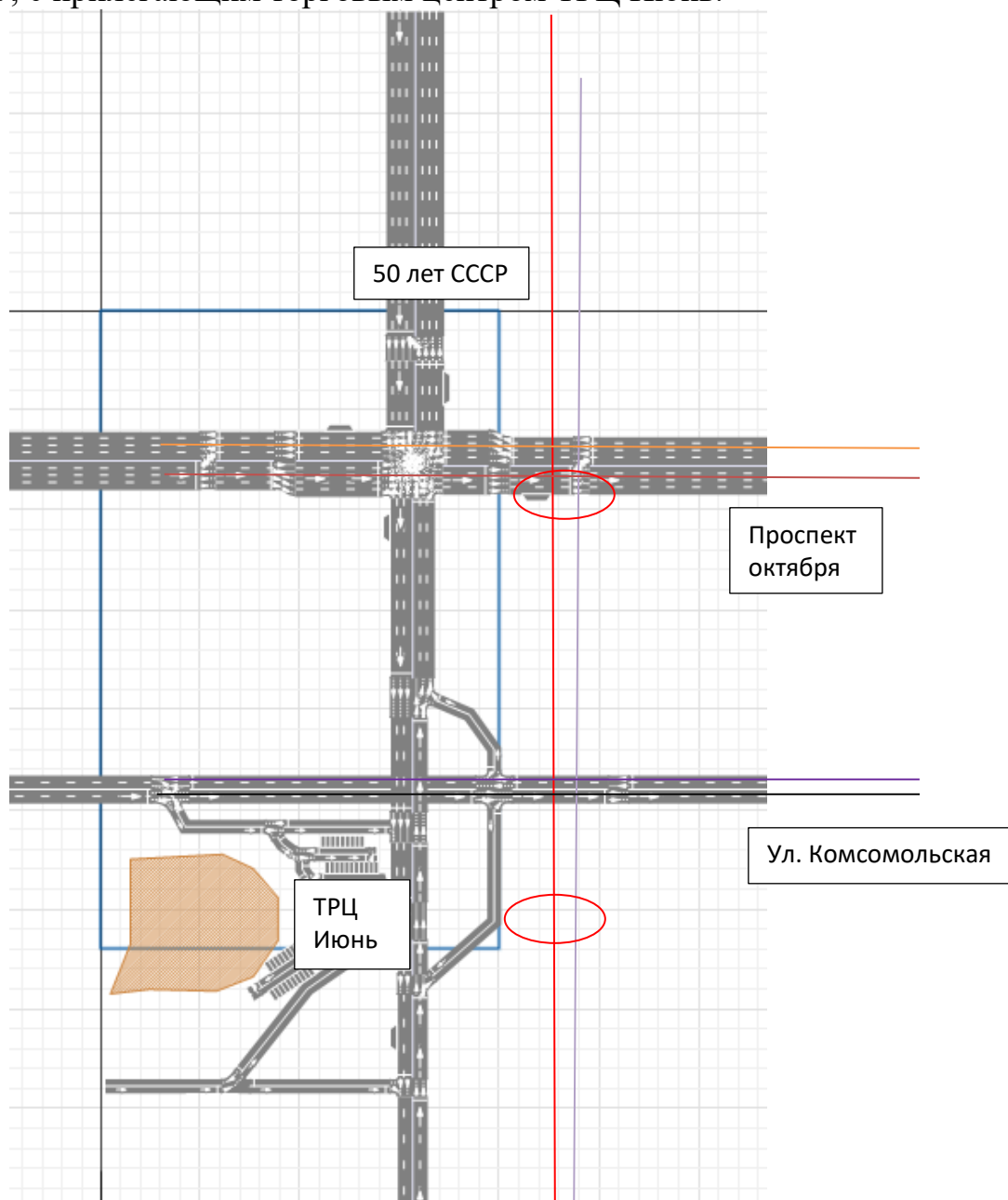


Рис 1. Модель перекрестка с прилегающими участками [2].

Основными проблемными местами, на которых скапливаются машины являются помеченные красным овалом места на Рис 1. Именно в них возникают проблемы с движением вследствие которых возникают заторы.

3. Логическая часть модели

К построенной модели необходимо добавить транспорт, как легковой, так и общественный для создания необходимого потока машин, и создания условий пробки.

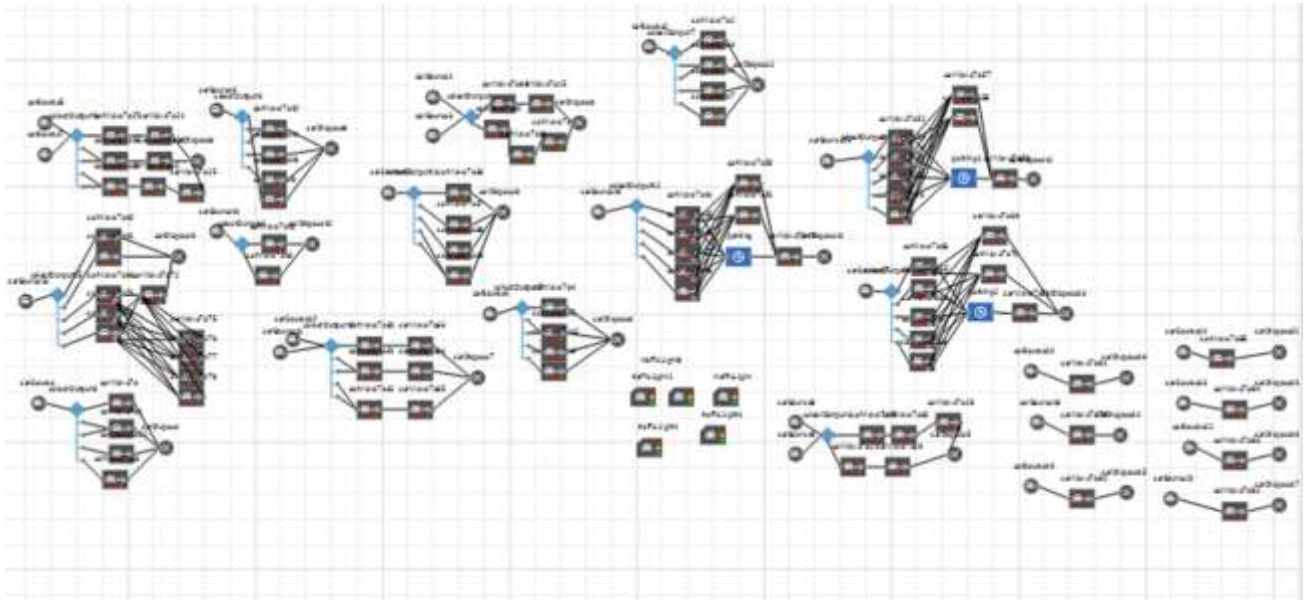


Рис 2. Логическая часть модели

В логическую часть входят блоки автотранспорта, блоки направления движения и окончания пути. Транспортный поток, отвечающий за движение транспорта по дороге соединен с блоком направления пути через обобщающий блок вероятностей направления по этому пути [3].

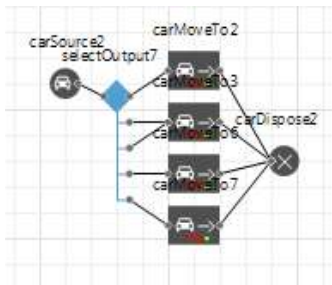


Рис 3. Блок движения транспорта по дороге

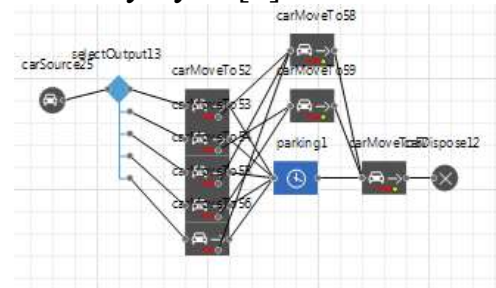


Рис 4. Блок движения транспорта на парковку, с таймером

4. Работа модели

В начальном этапе работы модели уже можно увидеть затрудненное движение в выше оговоренных местах, пробка начинает формироваться.

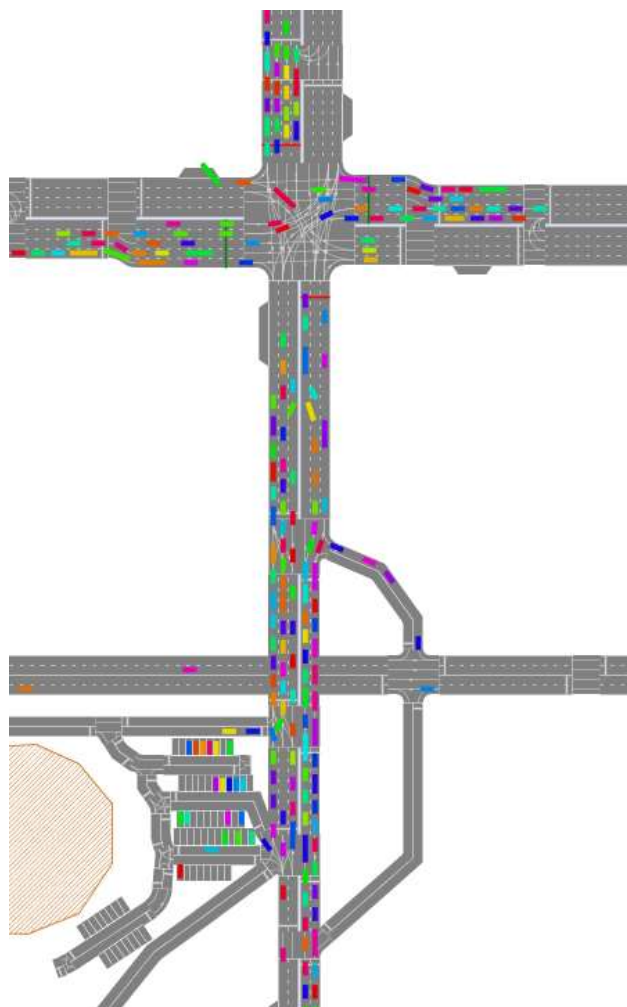


Рис 5. Прогон модели

5. Заключение

На данном этапе работы с перекрестком, была сформирована модель, согласно натурному эксперименту и создана пробка, аналогичная существующей. На дальнейших этапах становления модели будут применены меры решения проблемы заторов и задействованы все возможные варианты решения проблемы, как бюджетные, так и дорогостоящие, для получения в итоге максимально возможной разгрузки данных участков дороги.

Использованные источники:

1. Методы исследования дорожного движения
2. Справка Anylogic
3. Виды перекрестков

Таминдарова А.Р.
студент магистратуры 2 курса
Институт права БашГУ
Фирсова Н.В., к.юр.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГУ
Российская Федерация, г. Уфа

**ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА В РОССИИ:
НЕКОТОРЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ**

Ключевые слова: банкротство, долг, физическое лицо, задолженность, арбитражный суд, неплатежеспособность, закон, процедура банкротства.

Аннотация: в данной статье рассматриваются процедуры банкротства физического лица в России. Проведен анализ законодательства в области их регулирования.

Tamindarova A. R. second year graduate student of Institute of Law BSU
Firsova N. V. candidate of Legal Sciences, docent
FSBEI of BSU Russian Federation, Ufa

**BANKRUPTCY PROCEDURES FOR AN INDIVIDUAL IN RUSSIA:
SOME LEGAL QUESTIONS**

Keywords: *bankruptcy, debt, individual, Indebtedness, arbitration court, Insolvency, law, Bankruptcy proceedings*

Annotation: *This article deals with the bankruptcy procedures of a individual in Russia. Analysis of legislation in the field of their regulation.*

Процедура банкротства физического лица - это поэтапный комплекс мероприятий, направленный на избавление должника от непосильных долговых обязательств[6].

Статья 213.2 предусматривает три процедуры банкротства физического лица: реструктуризация долгов, реализация имущества и мировое соглашение[2].

Реструктуризация долга - это изменение условий исполнения обязательств по действующим договорам. Процедура реструктуризации долгов гражданина по своей правовой природе носит не только восстановительный характер. Она также является входной процедурой банкротства, т.е. процедурой, с которой начинается применение процедур банкротства.

Однако п. 8 ст. 213.6 ФЗ о банкротстве предусматривает исключение из этого правила. В нем говорится, что по результатам рассмотрения обоснованности заявления о признании гражданина банкротом, если гражданин не соответствует требованиям для утверждения плана реструктуризации долгов, установленным п. 1 ст. 213.13 Закона, арбитражный суд вправе на основании ходатайства гражданина вынести

решение о признании его банкротом и введении процедуры реализации его имущества[2].

Другими словами, если должник не соответствует требованиям для утверждения плана реструктуризации долгов, он может заблокировать введение процедуры реструктуризации долгов и начать процедуры банкротства с реализации имущества. Принимая во внимание, что именно должник знает свое финансовое состояние лучше всех, он также должен быть единственным, кто обладает правом требования введения восстановительной процедуры банкротства[8].

Таким образом, введение процедуры реструктуризации долгов гражданина должно быть правом должника и не осуществляться вопреки или помимо его воли. И, если должник не желает восстанавливать свою платежеспособность, то введение восстановительной процедуры само по себе не способно сделать это за него.

В связи с этим в целях повышения эффективности правового регулирования исследуемой процедуры правильнее выдвигать требования к гражданину, содержащиеся в ст. 213.13 Закона о банкротстве, не на момент утверждения плана реструктуризации долгов гражданина, а на момент введения самой этой процедуры. В ее ходе должен быть представлен проект плана реструктуризации долгов гражданина. Если для этого отсутствуют необходимые условия, финансовый управляющий должен представить на рассмотрение собрания кредиторов предложение о признании гражданина банкротом и введении реализации имущества гражданина (п. 4 ст. 213.12 Закона о банкротстве) [3].

Реализация имущества гражданина - это прежде всего реабилитационная процедура, применяемая в деле о банкротстве к признанному банкротом гражданину в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов[2]. Инициатива о старте процедуры продажи имущества может исходить от кредиторов, финансового управляющего (предварительно он рассматривает этот вопрос на собрании кредиторов физического лица) и самого должника. Они должны обратиться с соответствующим ходатайством в суд.

В соответствии с пунктом 1 ст. 213.26 Закона о банкротстве положение о порядке, об условиях и о сроках реализации имущества должника - гражданина, не являющегося индивидуальным предпринимателем и не имевшего этого статуса ранее, утверждается судом, рассматривающим дело о банкротстве, на основании соответствующего ходатайства финансового управляющего. Данное положение должно соответствовать правилам продажи имущества должника, установленным статьями 110, 111, 112, 139 и 140 Закона о банкротстве[2].

Всем имуществом должника, признанного банкротом, за исключением имущества, не входящего в конкурсную массу, распоряжается финансовый управляющий[4]. Согласно ст. 446 ГПК РФ предусмотрен перечень имущества, на которое обращение взыскания не допускается. Однако

отсутствуют механизмы обращения взыскания на жилое помещение, рыночная стоимость которого в разы превышает сумму долга. Отсутствуют коэффициенты, критерии, на основании каких документов проводить данный анализ, в связи с тем, что уровень жизни, доходов и необходимых расходов у всех разный. В соответствии с ч. 1 ст. 446 ГПК РФ не может быть обращено взыскание по исполнительным документам на имущество, принадлежащее гражданину-должнику на праве собственности, то есть на жилое помещение. Однако, законодатель предусматривает, что такое жилище должно быть единственным для банкротства, за исключением случаев, предусмотренных ГПК РФ[1]. Рыночная стоимость такого жилого помещения может быть достаточной не только для погашения долгов, но и для покупки другого, более дешевого помещения, пригодного для проживания, как для самого должника, так и для членов его семьи. И потому, целесообразным будет установить критерии определения такого жилого помещения как предмета роскоши, поскольку использование произвольных критериев существенно нарушает права должников.

Таким образом, процедура реализации имущества начинается если у физического лица нет официального дохода, достаточного, чтобы рассчитаться и восстановить свою платежеспособность за 36 месяцев.

Мировое соглашение - процедура, применяемая в деле о банкротстве на любой стадии его рассмотрения в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами[2]. В арбитражный суд с заявлением об утверждении мирового соглашения могут обратиться как сам гражданин, так и финансовый управляющий или представитель собрания кредиторов. Утверждение мирового соглашения арбитражным судом - основание для прекращения производства по делу о банкротстве[5].

На 1 мая 2017 года зафиксировано 32228 дел(а) о банкротстве физических лиц. Из них процедуры реализации имущества – 23776, процедуры реструктуризации задолженности - 8452[7]. По статистике, процедура реализации имущества должника применяется в 3 раза чаще, чем процедура реструктуризации долгов. Происходит это, прежде всего потому, что процедура реализации имущества открывается тогда, когда нет возможности перейти или провести процедуру реструктуризации. Процесс проведения полноценной реструктуризации весьма сложный. Необходимо иметь возможность погасить задолженность полностью (либо частично - при согласии кредиторов) в течение двух либо трех лет, и план реструктуризации, который предусматривает порядок погашения требований кредиторов. Таким образом, введение процедуры реструктуризации для физического лица, означает находиться под надзором финансового управляющего, испытывать ограничения в использовании счетов и прочие ограничения. А если в течение этих трех лет финансовое положение ухудшится - тогда все равно придется переходить к процедуре реализации имущества.

Использованные источники:

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 №138-ФЗ / принят Гос. Думой 23 октября 2002 года.: (ред. от 19 декабря 2016) // "Собрание законодательства РФ", 18.11.2002, № 46, ст. 4532.
2. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 окт. 2002 г. № 127-ФЗ: принят ГД ФС РФ 27 сент. 2002 г.: одобр. Советом Федерации 16 окт. 2002 г.: (ред. от 29.12.2015) -ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 28 октября 2002 г. N 43 ст. 4190
3. Таминдарова А.Р. Критерии банкротства физического лица в России /А.Р.Таминдарова, Н.В.Фирсова// «Экономика и социум».2016.- №12(31) .- С.1247-1250.
4. Таминдарова А.Р. Банкротство физических лиц: содержание и основные аспекты / А.Р.Таминдарова, Н.В.Фирсова// Современные тенденции в научной деятельности.2016. -№1.-С.1234-1239
5. Суворов Е.Д. Банкротство в практике нового Верховного Суда РФ за первый год работы (2014 - 2015): акты и комментарии. -М.:Статут, 2016.
6. Яценко О.В. Основные положения законодательства о банкротстве гражданина /О.В.Яценко/.- М.:СМАЛЬТА, Научные исследования. - 2015.- №3- С.36
7. БанкротИнформ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bankrot-inform.ru/statistika_bankrotstv (дата обращения: 15.03.2017)
8. Федеральные арбитражные суды Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.arbitr.ru> (дата обращения: 23.04.2017)

УДК 79

Тарасенко А.А.
студент магистратуры
направление «менеджмент»
факультет экономики и финансов
ФГБОУ ВПО Северо-Западный институт управления
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации
Россия, г. Санкт-Петербург

РАЗВИТИЕ МАССОВОГО СПОРТА НА ПРИМЕРЕ ВАСИЛЕОСТРОВСКОГО РАЙОНА САНКТ- ПЕТЕРБУРГА

Аннотация: В данной научной статье рассматривается вопрос в воздействии политической составляющей на развитие массового спорта на примере района Санкт-Петербурга. Одним из аспектов рассмотрения проблематики в настоящей работе является один из особо важных векторов развития социальной политики-спорт среди инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. А также рассмотрен вопрос о популяризации спорта среди граждан через информирование.

Ключевые слова: «государственная политика», «спорт», «доступная среда», «здоровый образ жизни», «патриотическое воспитание»

*Tarasenko A.A., student of magistracy
Directions "Management" of the Faculty of Economics and Finance
North-West Institute of Management branch of RANEPA
Russian Federation, Saint Petersburg*

**THE DEVELOPMENT OF MASS SPORTS
ON THE EXAMPLE OF VASILEOSTROVSKY DISTRICT OF ST.
PETERSBURG**

Annotation: This article deals with the issue of the impact of the political component on the development of mass sports in the example of the St. Petersburg region. One of the aspects of the consideration of problems in this paper is one of the most important vectors for the development of social policy-sports among people with disabilities and people with disabilities. Also, the issue of popularizing sports among citizens through information was considered.

Key words: "state policy", "sport", "accessible environment", "healthy lifestyle", "patriotic education"

Основа государственной политики в сфере физкультуры и спорта – развитие массового спорта.

Традиционными мероприятиями по работе с жителями Василеостровского района Санкт-Петербурга стали: «Лыжня России», «Кросс наций», «Российский азимут», «Оранжевый мяч», «Морская миля», соревнования среди школьников по баскетболу, волейболу, футболу, Кубки района по различным видам спорта и другие соревнования.

Приоритетом в работе является развитие массовой физической культуры и спорта. Проведение спортивных мероприятий и праздников с привлечением максимального числа участников и болельщиков – залог достижения нужного результата.

Благодаря улучшению материально-технической базы спортивных учреждений строительству и реконструкции спортивных площадок, в 2016 году в районе было проведено свыше 600 физкультурно-оздоровительных и спортивно-массовых мероприятий, в которых приняли участие более 50 тыс. спортсменов и физкультурников.

Мероприятия носили очень значимый массовый характер, так как были нацелены на патриотическое воспитание граждан, поскольку некоторые из них проходили в рамках празднования Победы в Великой Отечественной войне, Дня защитника отечества, Дня призывника и др.

Городской фестиваль «Мама, папа, я – спортивная семья», в котором за последние годы приняло участие более 168 семей, из которых около 35 семей являются жителями Василеостровского района, стал для многих детей хорошим стартом в спортивном жизненном пути. Семейные соревнования – одна из оптимальных форм развития массовости, которая имеет к тому же

большой воспитательный эффект.

Среди людей с ограниченными возможностями немало талантливых спортсменов. В результате Первенства России по адаптивному парусному спорту, которое прошло в Санкт-Петербурге в июне 2014 года, в сборную России вошли 4 представителя подростково-молодежного клуба «Маяк-Олимпикс». И в этом году спортсмены будут защищать честь нашей Родины на специальных Олимпийских играх в Лос-Анджелесе.

Спортивно-массовую и реабилитационную работу с инвалидами Василеостровского района проводят:

- СПб ГБУ «Центр физической культуры, спорта и здоровья Василеостровского района»
- ГОУ ДОД СДЮШОР Василеостровского района;
- Подростково-молодежный клуб «Маяк Олимпикс»
- Санкт-Петербургская городская организация общероссийской общественной организации «Всероссийское Общество Инвалидов».

Примечательно, после открытия в 2016 году «Регионального Центра аутизма», в 2017 году именно Центр спорта Василеостровского района взял свое спортивное шефство на детьми, которым был поставлен такой диагноз, как аутизм.

Ветераны спорта также достигли серьезных успехов на спортивных площадках России и мира. В прошлом году они принимали участие в городских, всероссийских и международных соревнованиях по различным видам спорта. В частности хочется выделить воспитанника и тренера специализированной детско-юношеской спортивной школы олимпийского резерва Василеостровского района, четырехкратного чемпиона мира по Джиу-джитсу Павла Коржавых, который добавил в свою копилку еще одну награду- победителя Всемирных игр боевых искусств, прошедших в 2013 году.

В игровых видах спорта район так же может похвастаться высокими результатами. Команда «Форвард» приняла участие в традиционном международном турнире «Bauer Turku Turnaus 2015» по хоккею с шайбой среди юношей 2003 года рождения. В турнире приняли участие восемь команд из Финляндии и России. Представители Василеостровского района в пяти матчах одержали пять побед и безоговорочно заняли первое место. На предварительном этапе воспитанники «Центра физической культуры, спорта и здоровья Васильевского острова» заняли первое место в группе, что позволило команде бороться за медали. В полуфинале и финале «Форвард» обыграл финских соперников.

Залог развития массового спорта – не только создание комфортных и благоприятных условий для отечественных спортсменов и тренеров, но и значительное повышение уровня их мотивации. Нужно разработать мероприятия, которые помогут сохранить спортивный и тренерский резерв.

Ежегодно с целью пропаганды физкультуры и спорта, повышения эффективности учебно-тренировочного процесса проводятся смотри-

конкурсы на такие номинации как: «Лучший спортсмен», «Лучший тренер», на лучшую постановку спортивно-массовой и оздоровительной работы среди детских и подростковых клубов по месту жительства.

Изучение возможностей оптимизации системы управления развитием физкультурно-спортивного движения в субъекте Российской Федерации, инновационных алгоритмов планирования и реализации основных мероприятий позволит управленцам более четко представить границы своей профессиональной компетенции, успешнее взаимодействовать с вышестоящими, параллельными и нижестоящими органами и организациями при решении совместных задач, эффективнее осуществлять практические мероприятия. Использование изложенного опыта работы даст возможность специалистам из различных субъектов России творчески подходить к своей управленческой деятельности.

Массовость определяется увеличением или уменьшением количества постоянно посещающих граждан физкультуру и спортивные секции. По опросам 2016 года, к сожалению, только малое количество граждан знало о проводимых в районе мероприятиях. Отсюда вытекает проблема плохого информирования жителей Василеостровского района о проводимых мероприятиях.

На основании вышеизложенного можно сделать следующий вывод. В Василеостровском районе идет грамотная политика в сфере физической культуры по привлечению и продвижению людей с ограниченными возможностями по спортивному жизненному пути. Также замечена хорошая подготовка спортсменов для участия во всероссийских и международных турнирах.

Еще один немаловажный факт, без которого все вышеизложенное не могло бы существовать - это финансирование. При просмотре динамики финансирования в рамках программы наблюдается увеличение денежных средств на осуществление действующей программы внутри района. Плюс ко всему были выявлены проблемы в текущем состоянии массового спорта Василеостровского района г. Санкт-Петербург. А именно недостаточное информирование граждан о существующих спортивных сооружениях (внутридворовых спортивных площадок) и о грядущих спортивных мероприятиях, а так же об условиях подачи заявок для участия; текучесть кадров, таких как тренеры и спортсмены, за границы Российской Федерации, отсутствие текстовых онлайн трансляций соревнований, отсутствие сообществ на популярных интернет-порталах, таких как «ВКонтакте», «Одноклассники.ру», «Facebook».

Использованные источники:

1. Государственная программа Санкт-Петербурга "Развитие физической культуры и спорта в Санкт-Петербурге" на 2015-2020 годы.

Тихомирова В.Д.
студент 1 курса магистратуры
направление «Финансы и кредит»
научный руководитель: Швецова И.Н., к.э.н.
доцент
СыктГУ им. Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар

Tikhomirova V. D.
first-year student of a magistracy, Finance and Credit direction
Syktvykar State University named after Pitirim Sorokin, Russia, Syktvykar
Scientific adviser: Shvetsova I. N.
associate professor, candidate of economic sciences
Syktvykar State University named after Pitirim Sorokin

**МЕТОДИКА МОНИТОРИНГА КАЧЕСТВА БЮДЖЕТНОГО
ПРОЦЕССА В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)
THE METHOD OF QUALITY MONITORING OF BUDGET
PROCESS IN SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION
(BY THE EXAMPLE OF THE KOMI REPUBLIC)**

Аннотация: В статье рассмотрено определение бюджетного мониторинга. В статье приведена методика мониторинга качества бюджетного процесса.

Ключевые слова: методика, мониторинг качества, бюджетный процесс, регион.

Annotation: The monitoring of budget present the article. The methods of quality monitoring of budget process presented in article.

Keywords: methods, monitoring of quality, budget process, region.

Бюджетный мониторинг представляет собой постоянный цикл, который отражает в себе: прогнозирование, планирование, регулирование и контроль, а также текущее измерение и учет, в целях информационной осведомленности бюджетного менеджмента.

Посредством такого мониторинга осуществляется сбор сведений о проходящих в бюджетной системе и бюджетном секторе субъектов процессах, их упорядочивание и оценка, что является важной частью целостной системы мониторинга качества управления государственными и муниципальными финансами.

Объектами бюджетного мониторинга являются доходы бюджета, финансовые резервы, процессы, происходящие в бюджетном секторе, координация региональной бюджетной системы с окружающими рыночными условиями. К субъектам могут относиться уполномоченные органы и государственные организации, способные осуществлять

постоянное наблюдение, делать обоснованные выводы о состоянии, динамике и тенденциях развития бюджетной системы и бюджетного сектора региона.

К одному из основных направлений бюджетного мониторинга следует отнести мониторинг качества бюджетного процесса. Это наиболее сложное направление бюджетного мониторинга, поскольку в ходе его осуществления необходимо отследить не только состояние каждой стадии бюджетного процесса и их взаимозависимость, но и степень влияния на возможности управления финансовыми ресурсами бюджетного сектора.¹¹⁰

Методика мониторинга качества бюджетного процесса, в настоящее время официально опубликована органами государственной власти в Российской Федерации. Исходя из данной методики Министерство финансов Республики Коми осуществляет мониторинг качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств республиканского бюджета (ГРБС) Республики Коми.

Мониторинг качества финансового менеджмента, осуществляемого ГРБС Республики Коми проводится по следующим группам показателей:

- среднесрочное финансовое планирование;
- исполнение федерального бюджета по расходам;
- учет и отчетность;
- контроль и аудит;
- исполнение судебных актов.

На основании данных расчета показателей качества финансового менеджмента устанавливается итоговая оценка качества финансового менеджмента по каждому ГРБС Республики Коми, рассчитываемая по формуле:

$$E = 100 \times \sum_i S_i \sum_j (S_{ij} \times E(P_{ij})),$$

где: E – итоговая оценка по главному распорядителю средств республиканского бюджета Республики Коми;

- вес i-й группы показателей качества финансового менеджмента;
- вес j-го показателя качества финансового менеджмента в i-й группе показателей качества финансового менеджмента;
- оценка по j-му показателю качества финансового менеджмента в i-й группе показателей качества финансового менеджмента.

Данные об итогах годового мониторинга качества финансового менеджмента формируется по ГРБС Республики Коми с перечислением значений оценок качества финансового менеджмента. На их основании формируется рейтинг ГРБС Республики Коми в зависимости от достигнутого уровня качества финансового менеджмента.

¹¹⁰ Сорокина Т. В. Мониторинг качества бюджетного процесса в регионе (на примере Иркутской области) / Т. В. Сорокина // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2011. - N 3. - С. 31-35

Анализ динамики качества финансового менеджмента проводится по ГРБС Республики Коми в разрезе сопоставимых показателей отчетного года и года, предшествующего отчетному.

Данные о результатах годового мониторинга качества финансового менеджмента и рейтинг ГРБС Республики Коми размещаются на официальном сайте Министерства финансов Республики Коми в сети Интернет.¹¹¹

Качество финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями в существенной степени зависит от организации процедур бюджетного планирования, исполнения бюджета, ведения бюджетного учета, составления и представления бюджетной отчетности.

Таким образом, к главным требованиям мониторинга качества бюджетного процесса в регионе следует отнести точность показателей статистического и управленческого учета, отчетных данных, систематичность измерений и их рациональность. Кроме того, результаты мониторинга могут быть значимы только тогда, когда все стадии мониторинга последовательны, через определенные промежутки времени, и применимы к конкретным управленческим решениям.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства финансов Республики Коми – <https://minfin.rkomi.ru>
2. Приказ Министерства финансов Республики Коми от 29.11.2010 № 227 (редакция от 11.04.2011) «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств республиканского бюджета Республики Коми»
3. Сорокина Т. В. Мониторинг качества бюджетного процесса в регионе (на примере Иркутской области) / Т. В. Сорокина // Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2011. - № 3. - С. 31-35

¹¹¹ Приказ Министерства финансов Республики Коми от 29.11.2010 № 227 (редакция от 11.04.2011) «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств республиканского бюджета Республики Коми»

Ткаль К.В.
студент 3 курса
факультет «Таможенное дело»
Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной
службы при Президенте РФ
научный руководитель: Вагин В.Д., к.э.н.
доцент
Россия, г. Москва

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы, связанные с порядком уплаты таможенных платежей. Рассмотрены существующие механизмы уплаты, технологии, проанализировано законодательство в области уплаты таможенных платежей на основе фактических данных. Статья посвящена поиску решений по устранению существующих проблем для совершенствования порядка уплаты таможенных платежей.

Ключевые слова: таможенные платежи, уклонение от уплаты таможенных платежей, обеспечение уплаты, единая информационная база.

Tkal K. V.
student
3 course of faculty «Customs»
Russian Academy of national economy and public administration under
the President of the Russian Federation
Moscow, Russia
Scientific adviser: Vagin V. D.
Candidate of economic Sciences, associate Professor

IMPROVEMENT OF AN ORDER OF PAYMENT CUSTOMS PAYMENTS

Annotation: The article discusses the problems associated with the procedure of payment of customs payments. The existing mechanisms of payment, technology, analyzed the legislation in the sphere of customs payment based on the actual data. The article is devoted to finding solutions to resolve existing problems for improvement of the procedure of payment of customs payments.

Key words: customs payments, evasion from customs payment, providing customs payment, unified information system.

Доля таможенных платежей в федеральном бюджете составляет порядка 45%. Соответственно, администрирование таможенных доходов Федеральной таможенной службой России (далее – ФТС) крайне важно для своевременного взыскания таможенных платежей с плательщиков и соблюдения таможенного законодательства.

Из-за несовершенства таможенного, а также уголовного и

административного законодательства, и недобросовестности участников внешнеэкономической деятельности, таможенные органы (далее – ТО) из года в год сталкиваются с правонарушениями, связанными с недополучением денежных средств. Участники ВЭД уклоняются от уплаты таможенных платежей для снижения затрат путем недекларирования или недостоверного декларирования товаров при перемещении их через таможенную границу ЕАЭС. Проведение таможенного контроля крайне важно для пресечения подобных правонарушений, однако в условиях выборочного контроля и других факторов существует риск для ТО не довыискать таможенные платежи.

В 2015 и 2016 годах по результатам проверок в отношении уплаты таможенных платежей были представлены следующие результаты, приведенные в таблице.

Таблица
Результаты проведенных ТО проверок в 2015-2016 гг., млн. руб.

Проверочные мероприятия	Сумма недополученных платежей 2016 г.	Сумма недополученных платежей 2015 г.
Проверочные мероприятия во взаимодействии с налоговыми органами	2,700	5,900
Проверочные мероприятия во взаимодействии с правоохранительными и контролирующими органами	2,700	148,6
Таможенные проверки, направленные на профилактику правонарушений	4,300	1,200
В результате применения мер по минимизации рисков	73	65
Итого	9,773	7,314

Исходя из данных ФТС, приведенных в таблице, очевиден факт того, что существующий порядок уплаты таможенных платежей, наказание за уклонение от уплаты таможенных платежей и другие механизмы не так эффективны.

Уклонение от уплаты таможенных платежей является одной из наиболее важных проблем и наиболее частотным по совершению преступлением. Ответственность за это преступление предусмотрено статьей 194 Уголовного Кодекса Российской Федерации (далее УК – РФ). Наказание за него может быть, как в виде штрафа, так и в виде лишения свободы, например, в отношении должностного лица с использованием своего служебного положения.

Вместе с тем, по статье 194 УК РФ в 2016 возбуждено 683 дела. Удельный вес уголовных дел данной категории от общего количества возбужденных таможенными органами дел составил 30%. В 2015 году возбуждено 488 уголовных дел. Удельный вес составил 26%.

Увеличение количества возбужденных дел свидетельствует о

прогрессирующем характере совершения преступления или правонарушения в сфере уплаты таможенных платежей и требует действий по сокращению, профилактики и пресечению подобных нарушений.

Проблема недовзыскания таможенных платежей может быть связана с недекларированием или недостоверным декларированием товаров. Это правонарушение может выражаться в заявлении декларантом либо таможенным представителем при таможенном декларировании товаров недостоверных сведений об их классификационном коде по ЕТН ВЭД ЕАЭС, недостоверных сведений о товарах либо представлении недействительных документов, либо недекларирование товаров.

Ответственность за это правонарушение предусмотрено статьей 16.2 (недекларирование либо недостоверное декларирование товаров) Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее – КоАП): административный штраф, конфискация товаров, явившихся предметами административного правонарушения (далее – АП) или конфискацию предметов АП.

Проблема декларирования и недостоверного декларирования получила широкое распространение. Так, Центральный районный суд г. Читы рассмотрел дело об АП № 5-284/2017. В ОТО и ТК таможенного поста проводилось таможенное оформление автомашины под управлением водителя, являющегося индивидуальным предпринимателем. Водитель представил необходимые документы, подтверждающие перевозку груза – «пиломатериал из сосны». Однако в ходе таможенного досмотра в зоне метки, выделенной оператором инспекционно-досмотрового комплекса, обнаружен товар, не заявленный в декларации на транспортное средство, а также товаросопроводительных документах – запасная шина. Выявленное несоответствие послужило основанием для возбуждения дела и изъятия товаров, являющихся предметом правонарушения. Изучив материалы дела, суд признал гражданина виновным в совершении административного правонарушения, предусмотренного ч. 1 ст. 16.2 КоАП РФ, подвергнув его наказанию в виде конфискации предмета административного правонарушения.

Способов избежать уплаты таможенных платежей или снизить их размер на протяжении многих лет придумано много. Задача таможенных органов их предотвратить, вовремя выявить, а также во взаимодействии с другими правоохранительными органами совершенствовать меры борьбы с уклонением от уплаты таможенных платежей.

В настоящее время уже сложился определённый механизм уплаты таможенных платежей, проделано много работы по усовершенствованию таможенного законодательства, внесены поправки в существующее законодательство, внедрены новые технологии. Например, созданы правовые и технические условия уплаты таможенных платежей электронными способами, а также возможна удаленная уплата, введена автоматизированная система по учету обеспечения уплаты таможенных

пошлин, налогов, обеспечена возможность внесения денежного залога и предоставления банковских гарантий в электронном виде.

Исходя из данных статистики, приведенной на сайте Федеральной таможенной службы, эти изменения достаточно успешны. За одиннадцать месяцев 2015 года сумма доходов федерального бюджета, администрируемых ТО, составила 4433,26 млрд. рублей. Сумма доходов федерального бюджета, администрируемых ТО за 2016 год, составила 4 трлн 360,5 млрд. рублей. Однако в 2014 году сумма доходов, администрируемых ТО составила 7008,14 млрд. рублей. Следовательно, успехи, достигнутые в установлении действующего порядка уплаты таможенных платежей неустойчивы и не всегда эффективны.

Для усовершенствования порядка уплаты таможенных платежей необходимо таможенное администрирование, которое позволило бы свободно развиваться бизнесу, но и государственная казна не терпела бы убытков из-за безнаказанности участников ВЭД и свободы законодательства.

Во-первых, я считаю целесообразным ужесточить наказание за нарушения и преступления в области таможенных правоотношений. Санкция за совершенное правонарушение должна искоренять повторное совершение правонарушения, также служить профилактической мерой для остальных участников ВЭД, собирающихся осуществить экспортно-импортную операцию.

Из этого следует, что вторым важным звеном является информационный обмен между ТО внутри страны и внутри ТС, а также создание внутри страны единой информационной базы, в которую будут вносить информацию, как ТО, так и налоговые и правоохранительные органы. В этой базе ТО смогут проверять плательщиков таможенных платежей на ненадлежащее исполнение обязанности. Обнаружив задолженность по уплате таможенных платежей или обвинение в преступлениях и правонарушениях, ТО будут требовать обеспечения уплаты.

Третьим ключевым моментом является таможенный контроль. Неверно заявленная таможенная стоимость, недостоверное декларирование, использование тайников, следовательно, неуплаченные таможенные платежи – все это должно быть обнаружено и пресечено должностными лицами ТО.

Что касается таможенного законодательства, я считаю уместным сделать его более простым для понимания, так как, например, при переработке товаров на таможенной территории информация не является исчерпывающей и доступной для конкретного исчисления сумм таможенных пошлин, налогов и процентов. Например, пункт 4 статьи 250 ТК ТС, не понятно куда отнесен, так как процедура предполагает освобождение от ввозных пошлин, но 4 пунктом предусматривается возможность взимания ввозной таможенной пошлины, однако основание для взимания пошлины не установлено. Новый Таможенный Кодекс ЕАЭС не полностью, но частично

решает проблемы, связанные с уплатой и исчислением таможенных платежей, однако нельзя отрицать наличие проблем, которые отрицательно сказываются на выполнении ТО задач и обязанностей, возложенных на них. Проблемы требуют решения во взаимодействии со всеми органами государственной власти.

Использованные источники:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17).
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 17.04.2017).
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 17.04.2017, с изм. от 23.05.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.05.2017).
4. Сайт Федеральной таможенной службы России [Электронный ресурс] URL: <http://www.customs.ru/> (Дата обращения: 10.05.2017).

УДК 614. 58

Тлеуов Б.Х.

ассистент

*кафедра Теории физического воспитания
Нукусский государственный
педагогический институт им. Ажинияза
Республика Узбекистан, г. Нукус*

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СВОЙСТВА, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФИЗИЧЕСКУЮ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ СПОРТСМЕНОВ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы изучения функциональных свойств, определяющих физическую работоспособность спортсменов в Республике Каракалпакстан. Параметры «функциональной экономичности» в наибольшей степени обуславливали физическую работоспособность у пловцов, поскольку два из трех показателей имели сильную взаимосвязь с физической работоспособностью.

Ключевые слова: *Каракалпакстан, физическое развитие, функциональные свойства, спортсмены.*

Tleuov B.K.
Assistant of the Department of Theory of Physical Education
Nukus state Pedagogical Institute. Ajiniyaz
Nukus, Republic of Uzbekistan

FUNCTIONAL PROPERTIES DETERMINING THE PHYSICAL OPERABILITY OF SPORTSMEN

Annotation

The article examines the issues of studying the functional properties that determine the physical performance of athletes in the Republic of Karakalpakstan. Parameters of "functional economy" to the greatest extent determined the physical performance of swimmers, because two of the three indicators had a strong relationship with physical performance.

Key words: Karakalpakstan, physical development, functional properties, athletes.

С целью выяснения роли качественных характеристик в обеспечении физической работоспособности был проведен анализ взаимосвязей показателей, их отражающих с величиной физической работоспособности путем расчета коэффициентов корреляции. Оказалось, что у футболистов величина физической работоспособности в средней степени связывалась со значениями показателей «морфофункциональной мощности». У пловцов эта группа параметров обуславливала физическую работоспособность в значительно большей степени (сильная взаимосвязь), а у бегунов, наоборот, эта обусловленность проявлялась в значительно меньшей степени. Факторы «предельной мощности функционирования» играли существенную роль в обеспечении физической работоспособности у представителей всех специализаций. Вместе с тем, у пловцов показатели этой категории факторов имели среднюю степень статистической взаимосвязи с физической работоспособностью. Аналогичная картина наблюдалась и у бегунов. При этом из трех показателей этой категории по одному оказались взаимосвязаны слабо, средне и сильно. У футболистов только один показатель был взаимосвязан с физической работоспособностью в средней степени, тогда как два других имели слабую взаимосвязь.

Параметры «функциональной экономичности» в наибольшей степени обуславливали физическую работоспособность у пловцов, поскольку два из трех показателей имели сильную взаимосвязь с физической работоспособностью. У бегунов эти показатели также играли большую роль, но в меньшей степени, чем у пловцов. У футболистов обусловленность физической работоспособности экономичностью оказалась минимальной.

Показатели мобилизационных возможностей при максимальной работе и в период восстановления у пловцов имели, хотя и достоверную, но слабую связь с физической работоспособностью. У бегунов только один показатель имел среднюю взаимосвязь с физической работоспособностью, а у футболистов ни один из показателей этой категории не имел с ней

достоверной связи.

Учитывая, что корреляционные взаимоотношения различных показателей основных категорий факторов, обуславливающих физическую работоспособность, имели довольно пеструю картину, а теснота межсистемных связей определялась функциональными возможностями этих систем и интенсивностью внешних воздействий на организм, возникла необходимость анализа интегрирования и взаимообусловленности различных физиологических систем организма. При этом методический подход, основанный на анализе тесноты межсистемных взаимоотношений, позволил с позиции качества охарактеризовать физиологическую «стоимость» адаптации и как ее результат физическую работоспособность.

Значительная теснота взаимосвязей изучаемых показателей и их обширная взаимообусловленность у пловцов указывала на существенную напряженность в работе регуляторных механизмов, обеспечивающих довольно высокий уровень физической работоспособности, что может быть связано с особенностями специфики этого вида спорта. У бегунов, у которых физическая работоспособность была почти такой же высокой, напряженность в работе регуляторных механизмов оказалась существенно меньше. Это выражалось в структуре физической работоспособности и подтверждалось меньшим количеством межсистемных связей. У футболистов, хотя и наблюдались практически одинаковые с бегунами теснота и количество достоверных связей между основными факторами, обуславливающими физическую работоспособность, сами их величины оказались на самом низком уровне, что значительно снижало предпочтительность соотношения «работа – стоимость».

Таким образом, физическая работоспособность у спортсменов, адаптированных к мышечной деятельности с различным характером двигательных актов и в разных внешних условиях, обеспечивалась специфическим соотношением значимых функциональных свойств ее обуславливающих. У представителей циклических видов спорта (бегунов, и особенно, у пловцов) отмечался достоверно более высокий уровень значений факторов, относящихся к категориям «предельная мощность функционирования» и «функциональная экономичность». В тоже время уровень «функциональной мобилизации» при нагрузке оказался выше у бегунов, тогда как «мобилизация восстановления» наилучшей была у футболистов. Наибольшая теснота межсистемных корреляционных связей у пловцов отражала у них более высокую степень напряженности в работе регуляторных механизмов и интегрированности различных физиологических систем, в то время как у бегунов и футболистов взаимообусловленность функциональных взаимоотношений оказалась существенно меньшей.

Использованные источники:

1. Горбанёва Е.П. и др. Оценка влияния курса тренировок с дополнительным резистивным сопротивлением дыханию на показатели физической работоспособности человека // Авиакосмическая и

экологическая медицина, 2007. – Т. 41. - № 3. – С. 13-16.

2. Горбанёва, Е.П. и др. Оптимизация тренирующих нагрузок посредством направленных воздействий на дыхательную систему / // Авиакосмическая и экологическая медицина, 2008. – Т. 42. - № 2. – С. 36-39.

*Толстых В.В.
студент магистратуры
Master of Economy
«Южный Федеральный Университет»
Southern Federal University*

**РАЗВИТИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫХ МЕТОДОВ БЮДЖЕТНОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ
DEVELOPMENT OF PROGRAM-TARGET BUDGET PLANNING'S
METHODS AND IMPLEMENTATION OF LOCAL BUDGETS**

Аннотация: В статье авторы рассматривают вопросы бюджетирования. Раскрывают сущность программно-целевого метода регулирования и бюджетного планирования. Рассмотрено, что программно-целевой метод бюджетирования регулирует распределение бюджетных средств между отдельными программами; способствует большей эффективности и прозрачности; усиливает ответственность.

Abstract. In the article the authors examined budget's issues. There is an opening the essence of program-target control method and budget planning's method in the article. It is considered that program-target method of budgeting regulates the allocation of budgeting funds between individual programs; promotes greater efficiency and transparency; strengthens the responsibility.

Ключевые слова: бюджетная политика, программно-целевой метод, бюджетирование, социально-экономическая политика,

Key words. Budgetary policy, program-target method, budgeting, socio-economy policy

Одним из ключевых условий, обеспечивающим устойчивое комплексное социально-экономическое развитие муниципальных образований, несомненно, является утверждение четких стратегических задач и приоритетов и особенно определение механизмов их реализации.

Программно-целевое бюджетирование, которое реализуется через увязывание долгосрочных стратегических планов социально-экономического развития, бюджетный прогноз, долгосрочные и ведомственные целевые программы, планирование бюджетных расходов и результатов, имеет возможность для обеспечения прямой взаимозависимости между распределением бюджетных ресурсов и фактическими или планируемыми результатами их использования.

Так же следует сказать, что у менеджеров программ за целевое использование подконтрольных им ресурсов серьезно повышается ответственность в условиях программного бюджетирования. Плюсом

является то, что появляется возможность для перенаправления ресурсов в пользу более эффективных программ, а также появление пространства для серьезного маневра в результате изменчивости приоритетов.

В современных условиях, существует тенденция на предоставление информации по использованию общественных финансовых ресурсов в более прозрачном, открытом и доступном формате и когда применяется программно-целевой принцип для предоставления отчета, структура бюджета упрощается, а информация становится более доступной для всех лиц заинтересованных в точных сведениях.

Президент Российской Федерации в Бюджетном послании на 2017 году выделял одну из задач бюджетной политики на среднесрочную и долгосрочную перспективу – координацию долгосрочного стратегического и бюджетного планирования. Так же было подмечено, что бюджетное планирование слабо связывается со стратегическим планированием, ведь для достижения поставленной цели государственной политики должна быть предоставлена четкая официальная информация оценки всего набора инструментов взаимосвязанных друг с другом и конечно же оценка всех действующих на данный момент времени расходных обязательств.

В итоге, можно сказать, что на федеральных, региональных и муниципальных уровнях процесс внедрения программно-целевого бюджетирования должен строиться на долгосрочных бюджетных стратегиях развития.

Взяв за основу полученный опыт составления бюджетной стратегии во множестве регионов и муниципальных образований, существует возможность поразмышлять над следующим: так как стратегия определяет условия и подходы к обеспечению сбалансированности бюджета муниципального образования и учитывает реальные финансовые возможности бюджета в долгосрочной перспективе, в ее структуру было бы логично включить соответствующие разделы:

1. Стратегические задачи и цели;
2. Методологические особенности;
3. Анализ изменений за конкретный промежуток времени в структуре и финансовой составляющей муниципальных финансов и бюджетной политики.

Так же, важно просчитать оценку качества бюджетного планирования и определить эффективность бюджетной политики, затем оценку адекватности нормативно-правовой базы на соответствие целей эффективного исполнения, планирования и управления бюджетно-налоговыми процессами.

В итоге, мы можем предположить, какие стратегические компоненты будет включать в себя бюджетная стратегия муниципального образования.

1. Направления политики в области доходов бюджета.
2. Совершенствование налогообложения.
3. Совершенствование управления налоговыми и неналоговыми

доходами.

4. Совершенствование межбюджетных отношений.

5. Стратегические направления политики в сфере расходов.

6. Стратегические направления в области муниципальных заимствований и управления муниципальным долгом.

Так же, обращаю ваше внимание на то, что предсказать конкретный объем межбюджетных трансфертов, поступающих муниципальным образованиям практически невозможно, если они составляют большую часть их доходов. Учитывая указанную ситуацию, разработка стратегии любого рода доставляет большое количество сложностей и проблем, так как доля доходов независимая от трансфертов мала. В итоге, бюджетное планирование будет иметь сверх ограничения находясь в зависимости от трансфертов.

Для того чтобы разработать эффективную бюджетную стратегию муниципального образования обязательно нужно просчитать не менее двух сценариев – инерционный и интенсивный.

Чтобы оптимизировать бюджетно-налоговую политику, необходимо выработать определенные процедуры, чтобы задуманное осуществилось. На муниципальном уровне необходимо сделать следующее:

- оценить существующую бюджетную политику;
- определить цели и долгосрочные ориентиры бюджетной политики;
- разработать несколько вариантов бюджетной и налоговой политики;
- разработать рекомендации по изменению нормативной правовой базы в сфере бюджетной и налоговой политики и осуществить первичные меры по достижению поставленных целей и ориентиров.

Как долгосрочное финансовое планирование, так и долгосрочное планирование в принципе, не может существовать в отсутствии устойчивых институтов, такое выражение имеет подтверждения на практике и закреплено в экономической теории.

Учитывая выше сказанное, бюджетная стратегия должна рассматривать институциональные условия и механизмы при которых она реализуется, к ним можно отнести:

- механизмы реализации стратегии;
- организационные структуры, отвечающие за ее реализацию;
- нормативно-правовое обеспечение формирования бюджета с увязкой с задачами, решаемыми в рамках реализации стратегии;
- структурное изменение сети государственных учреждений;
- система мониторинга и оценки степени реализации стратегии.

В тот момент, когда реализуется бюджетная стратегия муниципального образования, обязательно условие осуществления именно за счет концентрирования вопросов, касающихся обеспеченности ресурсами стратегических целей в муниципальных программах через программное бюджетирование.

В заключении можно сказать, что основным механизмом, который

обеспечивает взаимосвязь стратегического и бюджетного планирования, есть не что иное, как муниципальные программы.

Использованные источники:

1. Бюджетный Кодекс РФ. – М.: Изд-во «Омега – Л», 2012
2. Корниенко Т. А., Косенко С. Г., Кочурина Р. А. Актуальные вопросы государственного и муниципального управления: учеб. пособие. – Армавир: ИП Чайка, 2014.
3. Чулков А. С. Программный бюджет: проблемы и перспективы развития на региональном и местном уровнях // Финансы и кредит. – 2014. – № 39. – С. 11–20.
4. Официальный сайт Министерства финансов Правительства Краснодарского края. – URL: www.depfinance.ru/budget_reform/detail
5. Путин В. В. О наших экономических задачах // Ведомости. – 2012. – 30 янв. – URL: <http://news.rambler.ru/>

УДК 336.71

*Третьяков В.И.
студент бакалавриата 4 курса
факультет «Финансы и кредит»*

*Трушин Н.Н.
студент бакалавриата 4 курса
факультет «Финансы и кредит»*

*Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар*

**ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ЗАЛОГОВОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ В
КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация: *В статье рассматривается организация работы залогового отдела кредитной организации. Выявлены задачи управления залогами. Указаны различные подходы к оценке залогового имущества. Отмечены функции залогового подразделения.*

Ключевые слова: *кредитная организация, кредит, залог, оценочная деятельность, риск.*

*Tretyakov V.I. , undergraduate student
4 year, Faculty of Finance and Credit
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar*

*Trushin N.N. , undergraduate student
4 year, Faculty of Finance and Credit
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar*

**ORGANISATION OF THE WORK OF THE SECURITY
DEPARTMENT IN THE CREDIT ORGANISATION**

Abstract. *The article deals with the organisation of the work of the lien*

department of a credit institution. The tasks of collateral management have been identified. Different approaches to assessing collateral are indicated. The functions of the lien division are noted.

Keywords: *credit organization, credit, collateral, valuation activity, risk.*

Как известно, специалисты подразделяют кредиты по степени обеспеченности на необеспеченные и обеспеченные. Одним из наиболее популярных в России видов обеспечения является залог. Зачастую, в небольших коммерческих банках существует один большой кредитный отдел, в полномочия которого также включаются все процессы, связанные с заложенным имуществом. Однако, в наиболее крупных и стабильных банках страны для реализации залоговой политики создается специальное самостоятельное подразделение – Отдел по работе с обеспечением исполнения обязательств (Залоговый отдел).

На практике одним из направлений работы данного отдела банка является управление залогами [2]. Главными задачами такого управления можно назвать разработку предложений и рекомендаций по структуре обеспечения, отбор предметов залога, определение действительной и рыночной стоимости обеспечения, проработку условий контракта на основе залогового дисконта, определение параметров формирования обеспечения и др.

Оценка предмета залогового имущества является одним из элементов механизма залога. Она необходима для установления рыночной стоимости залога, получения как можно большего объема информации об интересующем рынке товарно-материальных ценностей (ТМЦ), которые были выбраны клиентом и предлагаются им в качестве залога, а также корректной оценки ситуации на рынке с целью определения залогового дисконта и возможной реализации залога за наиболее краткий срок. Кроме того, такая оценка оказывается нужна при проведении текущей оценки предмета залога, а также при решении вопроса о принятии в залог имущества (товара).

Для определения текущей оценки предмета залога проводятся маркетинговые исследования, в процессе которых сотрудниками залогового подразделения кредитной организации собираются из средств массовой информации и специальных справочников по товарам и ценам необходимые материалы и анализируются сведения об уровне цен, изучаются данные о ценах на аналогичную продукцию от предприятий-конкурентов клиента банка, запрашивается и изучается справочная информация об уровне цен на аналогичное имущество от риэлтерских, торгующих и иных организаций и т.д.

Во втором случае (решение вопроса о принятии имущества (ТМЦ) в залог) осуществляется экспресс-оценка предлагаемого предмета залога, посредством которой выявляется его рыночная стоимость, залоговый дисконт, размер предполагаемого кредита и другие параметры сделки, и в

итоге принимается решение о целесообразности принятия в залог.

Данный вид оценки актуален для определения рыночной стоимости имущества, основой которого является сравнительный подход к оценке имущества, заключающийся в принципе определения стоимости, образующейся при анализе цен на объекты-аналоги потенциального залога [5].

В процессе проведения экспресс-оценки сотрудник Отдела по работе с обеспечением исполнения обязательств проводит мониторинг соответствующего рынка и собирает необходимую информацию о ценах спроса и предложений на группу аналогичной заложенному имуществу (товару) продукции. Достоверность и надежность полученной оценки зависит в значительной степени от качества и количества отобранной для анализа информации.

Банковским работником на определенном этапе экспресс-оценки рассматриваются следующие характеристики товара (имущества), предлагаемого в залог: описание, конкурентные недостатки и преимущества, условия реализации и организация продаж, структура и каналы реализации товаров залогодателем и др.

По итогам экспресс-оценки специалист по работе с залоговым имуществом подготавливает заключение об оценке с выводами о целесообразности принятия в качестве залога предлагаемого имущества после изучения представленных документов и осмотра предлагаемого в залог имущества на месте. Присутствие на рынке реальных покупателей, которые готовы будут приобрести предлагаемое в залог имущество в случае окончания срока действия кредитного договора либо при обращении о взыскании, является одним из факторов, который оказывает влияние на вывод о целесообразности принятия в качестве залога имущества [1].

Стоит отметить, что для оценки залоговой стоимости обеспечения принимается система понижающих коэффициентов, выбор которых находится в прямой зависимости от предлагаемого вида обеспечения, а также рассматриваются варианты, которые могут помочь выявить рыночную стоимость залога.

Залоговый отдел, занимающийся работой с обеспечением кредитов, призван защищать интересы банка и понижать его риски. Для этого пристальное внимание при рассмотрении кредитной заявки клиента уделяется анализу предоставленного им бизнес-плана [4].

После первичной оценки бизнес-плана работником Отдела по работе с обеспечением исполнения обязательств принимается решение о последующем сотрудничестве с потенциальным клиентом. При утвердительном решении ему необходимо получить отчет независимой оценочной компании о рыночной стоимости действующего предприятия и провести экспресс-оценку стоимости действующего предприятия на основе имеющегося отчета.

Важной частью работы залогового отдела коммерческого банка,

которой уделяется особое внимание, является осуществление плановых периодических проверок для контроля состояния заложенного имущества. При проведении таких проверок сотрудник Отдела по работе с обеспечением исполнения обязательств (залогового подразделения) в соответствии с утвержденным планом работы в установленные дни оповещает представителей своего клиента (залогодателя) о планируемой проверке [3].

Результатом проверки залога является составленный по установленной форме акт, который подписывается сотрудником Отдела по работе с обеспечением исполнения обязательств и представителем залогодателя в лице уполномоченного руководителя либо главного бухгалтера. После этого данный акт направляется кредитному работнику, который ведет кредитное дело.

Таким образом, опыт работы с залоговым имуществом показывает, что существование в кредитных организациях специализированных залоговых подразделений способствует повышению качества кредитного портфеля коммерческих банков. Специализированные подразделения по работе с залогом проводят более тщательную оценку предлагаемого в качестве обеспечения исполнения обязательств имущества, результатом которой является снижение кредитных рисков для коммерческого банка.

Использованные источники:

1. Богатырев Ф.О. О сущности залога имущественных прав / Ф.О. Богатырев // Журнал российского права. – 2015. – № 4. – С. 29-32.
2. Вишневский А.А. Залоговое право: учебник. – М.: Статут. – 2016. – 325 с.
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 01.03.2016) // КонсультантПлюс, 2017.
4. Грачев И.Д. Закон об ипотеке: проблемы и перспективы/ И.Д. Грачев // Юридический мир. – 2015. – №2. – С. 43-47.
5. Киселев А.А. Понятие и виды ипотеки (залога недвижимости) / А.А. Киселев // Нотариус. – 2014. – №1. – с. 76-80.

УДК 336.71

Трушин Н.Н.

*студент бакалавриата 4 курса
факультет «Финансы и кредит»*

Третьяков В.И.

*студент бакалавриата 4 курса
факультет «Финансы и кредит»*

*Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар*

МЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности функционирования коммерческих банков в Российской Федерации. Указаны проблемы, образовавшиеся в сфере экономической

деятельности данных организаций. Предложены меры, способствующие улучшению работы банковской системы.

Ключевые слова: кредитная организация, Центральный банк Российской Федерации, коммерческий банк, национальная валюта, государственная гарантия.

*Trushin N.N. , undergraduate student
4 year, Faculty of Finance and Credit
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar*

*Tretyakov V.I. , undergraduate student
4 year, Faculty of Finance and Credit
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar*

MEASURES OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE FUNCTIONING OF COMMERCIAL BANKS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. The article examines the issues of increasing the efficiency of the functioning of commercial banks in the Russian Federation. The problems that have arisen in the sphere of economic activity of these organizations are indicated. Proposed measures to improve the performance of the banking system.

Keywords: credit institution, Central Bank of the Russian Federation, commercial bank, anational currency, state guarantee.

Каждый день кредитные организации на территории России подвержены влиянию ряда внешних и внутренних факторов. В связи с этим в данной сфере экономической деятельности сложился ряд проблем, затрудняющих работу банков и требующих оперативного решения. К таким проблемам можно отнести: неравномерность концентрации активов в кредитных организациях различных субъектов Российской Федерации, плохо развитый филиальный и региональный банковский сектор, проблему просроченной задолженности или «плохих долгов», слабую финансовую устойчивость коммерческих банков, высокий уровень процентных ставок по предоставляемым физическим и юридическим лицам ссудам, кредитная поддержка реального сектора экономики, увеличение зависимости отечественных банков от внешних источников финансирования, сохранение низкого уровня капитализации банков [1].

Для развития функционирования кредитных организаций в Российской Федерации требуется решить две важнейших задачи. Так, перечисленные нами проблемы требуют незамедлительного решения со стороны государства и регулятора – Банка России. Кроме того, всем экономическим субъектам необходимо всячески способствовать развитию банковского сектора страны [2]. Целесообразно рассмотреть меры, которые могут поспособствовать повышению эффективности работы отечественной банковской системы.

1. Меры по укреплению национальной валюты

Одной из главных тактических задач государства в экономической сфере на сегодняшний день является подтверждение твердых намерений по поддержанию адекватного курса рубля и обеспечение его стабильности. Кроме того, представляется необходимым снизить ключевую ставку Центрального банка Российской Федерации до 8-9%, что позволит повысить доступность коммерческих и потребительских кредитов и, как результат, поможет стимулированию производства и внутреннего спроса [1].

2. Расширение границ государственных гарантий

Это одно из важнейших направлений повышения эффективности деятельности банковского сектора России. К объектам надежной защиты с помощью государственных гарантий должны относиться не только предприятия, но и граждане. Меры по расширению границ влияния государственных гарантий могут способствовать повышению внутреннего спроса, снижению панических настроений среди населения и негативных социальных последствий [2]. Использование государственных гарантий может быть проведено за счет:

1) покрытия обязательств перед кредитными организациями обанкротившихся в результате кризиса граждан;

2) поддержки внутреннего спроса посредством финансирования программ приобретения товаров длительного пользования физическими лицами;

3) включения 30-40 крупнейших банков в программу кредитования инфраструктурных, стратегических проектов, предприятий малого и среднего бизнеса на конкурсной основе под гарантии государства [4].

3. Концентрация банковского сектора

Данное направление призвано увеличить устойчивость системы коммерческих банков и укрепить ее, а также ее способность решать задачи по финансовому обеспечению российских производителей. Здесь немаловажную положительную роль может сыграть предоставление капитала крупнейшим банкам для приобретения (поглощения) неликвидных. Помимо этого, необходимо повысить требования к минимальному размеру собственных средств для кредитных организаций, оптимизировать процесс реорганизации коммерческих банков и упростить процедуры их банкротства [3].

4. Стимулирование роста технологичности и прозрачности банковского сектора

Очевидно, что чем более открытой и подвижной будет отечественная банковская система, тем больше средств «извне» (из-за границы) возможно будет привлечь. В связи с этим крайне важно усовершенствовать законодательство в области регулирования технологий дистанционно-банковского обслуживания клиентов. В частности, следует предоставить кредитным организациям право открывать новые счета (вклады) физических лиц без их личного присутствия, с использованием технологий

дистанционного банковского обслуживания [4]. Также к мерам, направленным на повышение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности банковского сектора, можно отнести введение дифференцированной системы надзора за банками, установление для 30-40 наиболее крупных коммерческих банков страны обязательной подготовки отчетности в полном соответствии с МСФО на ежеквартальной основе и др.

5. Создание ресурсной базы коммерческих банков за счет источников внутреннего рынка

Немаловажным направлением развития банковского сектора России является создание устойчивой базы пассивов за счет резидентов. Учитывая острую потребность банков в этом, можно предложить следующие меры:

- увеличение размера гарантий по вкладам физических лиц как минимум до 2 млн. руб. Непринятие такой меры грозит уходом крупнейших частных депозиторов в более защищенные банковские системы мира;

- страхование средств юридических лиц в банках;

- законодательное закрепление возможности открытия безотзывных вкладов и т.п.

Подводя итог, можно сказать, что в банковской системе России существует множество препятствий функционированию коммерческих банков. Предложенные меры и перспективы развития банковского сектора могут способствовать оживлению не только лишь системы банковских учреждений, но и в целом дать толчок экономике государства и определить для нее новый вектор развития в столь сложном кризисном состоянии.

Использованные источники:

1. Белоглазова Г.Н. Банковское дело: учебник / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 592 с.
2. Бродовой К.В. Задачи, стоящие перед системой государственного регулирования банковской системы в России на современном этапе / К.В. Бродовой / Финансы и кредит. – 2015. – № 15. – С. 17-21.
3. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебник / Е.П. Жарковская. – М.: Омега-Л, 2015. – 440 с.
4. Эриашвили Н.Д., Саламов С.Э. Банковская система или система кредитных организаций в Российской Федерации: проблемы выбора / Н.Д. Эриашвили, С.Э. Саламов / Вестник Московского университета МВД России. – 2015. – № 2. – С. 197-199.

*Туранова Н.К.
студент 3 курса
факультет корпоративной экономики и предпринимательства
научный руководитель: Коява Л.В., к.э.н.
доцент
кафедра корпоративного управления и финансов
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ФАКТОР РИСКА ДЛЯ КОМПАНИЙ-ДИСТРИБЬЮТОРОВ

Целью данной статьи является анализ рисков, связанных с использованием кредиторской задолженности, а также разработка рекомендаций по управлению данными рисками на предприятии. В статье рассмотрены факторы, оказывающие влияние на кредиторскую задолженность, а также обоснованы риски ее использования в качестве основного источника финансирования текущей деятельности с учетом особенностей торговых организаций. Для целей данного исследования проведена оценка финансового состояния на примере АО НПК «Катрен», одного из крупнейших российских фармацевтических дистрибьюторов.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовая политика, источники финансирования, структура капитала, кредиторская задолженность

*Turanova N.K.
3-year student, Economics faculty
Novosibirsk State University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk
Research supervisor: Koyava L.V.
Candidate of Economic Sciences, Docent
Associate Professor at the department of Corporate Management and
Finance
Novosibirsk State University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk*

THE RISKS OF ACCOUNTS PAYABLE FOR DISTRIBUTORS

In this article we analyze the risks of accounts payable and provide recommendations for its management. We describe the factors, that influence the accounts payable, and risks of using it as the main source of funding. For this study we've analyzed the financial position of JSC Katren, one of the largest Russian pharmaceutical distributors.

Key words: financial management, financial policy, sources of funding, capital structure, accounts payable

Современные компании часто финансируют текущую деятельность за счет беспроцентных обязательств, в частности, используя кредиторскую задолженность. Основным элементом кредиторской задолженности является задолженность поставщикам за отгруженные сырье и материалы, товары, выполненные работы, услуги. Далее будем рассматривать именно этот вид задолженности.

На величину кредиторской задолженности предприятия влияют следующие факторы:

- Длительность отсрочки платежа, определенная договорными условиями. Чем больше отсрочка, тем больше величина кредиторской задолженности.

- Частота закупок и размер средней партии поставки. Если закупать товарно-материальные ценности часто и более мелкими партиями, то на оплату будет выходить меньшая сумма задолженности. Оплаты будут более регулярны, и сумма одного платежа не будет существенной. И наоборот, затоваривание крупной партией на долгий срок приводит к тому, что платеж будет возникать редко, однако единоразово крупной суммой, что для многих затруднительно.

- Цена закупленных ТМЦ, оказанных услуг, произведенных работ: чем дороже закупает фирма, тем больше она должна заплатить по обязательствам перед поставщиками.

- Условия договора поставки, связанные с получением бонусов. Часто поставщики создают излишние запасы на складах своих контрагентов, включая в договор условие о получении последними суммы поощрения при определенном объеме выборки товара. В результате кредиторская задолженность по таким контрактам часто оказывается на конец месяца искусственно завышенной.

- Внутренняя финансовая дисциплина компании — желание и возможность осуществлять платежи по обязательствам в срок.

- Особенности привлечения банковских кредитов. Возможность использования различных источников денежных средств стабилизирует финансовое положение компании, не ставя ее в значительную зависимость от условий работы с поставщиками.

Собственники компании часто не желают привлекать заемные средства, к примеру, банковские кредиты, из-за затрат на выплату процентов и трудоемкости данной процедуры. Вместо этого они предпочитают использование бесплатной кредиторской задолженности, использование которой дает преимущества со стороны денежного потока, увеличивая объем денежных средств. При этом, некоторые компании намеренно не платят по обязательствам в срок, что может негативно отразиться на отношениях с поставщиками и на их доверии к компании.

Такая политика неэффективна еще и потому, что собственник производит вложения в бизнес в надежде получить прибыль выше той,

которую дают банки по депозитным счетам (либо выше иных доступных для него способов вложений). При высокой рентабельности бизнеса собственный капитал может стать дороже заемного.

При использовании кредиторской задолженности в качестве основного источника средств возрастает зависимость от условий работы с каждым конкретным поставщиком. Кроме того, даже краткосрочный кредит банка (до 1 года) дает более длинные деньги, чем кредиторы (отсрочка около 14–30 дней). Если компания нуждается в привлечении дополнительных средств в оборот, нужно разработать оптимальное соотношение заемных средств банков и средств, предоставляемых поставщиками (кредиторская задолженность) с учетом их стоимости, а также с учетом всех возможных рисков [1].

Использование кредиторской задолженности распространено в компаниях, основной деятельностью которых является торговля. Такие компании имеют свои отраслевые особенности.

Во-первых, это специфический состав и структура имущества и источников его финансирования. Так, имущество торговых предприятий на 75-80% – это оборотные активы, которые, в свою очередь более чем на 80% состоят из товарных запасов. Для поддержания такого высокого уровня товарных запасов от предприятия требуется значительный объем их финансирования.

Во-вторых, большинство предприятий, включая и предприятия сферы торговли, из-за недостатка собственного капитала вынуждены привлекать в больших объемах заемный капитал, а специфика торговой деятельности накладывает и следующее условие – заемный капитал должен быть краткосрочным и в больших объемах, то есть предприятие торговли вынуждены с целью нормального функционирования привлекать все доступные краткосрочные источники финансирования, такие как: краткосрочные банковские кредиты, финансовые заимствования у других коммерческих организаций, среди которых распространены коммерческие кредиты, и т.д. По данным, представленным в работах Н. А. Лупей, Г. А. Горина, в структуре источников финансирования имущества в российских торговых организациях, в целом доля заемного капитала составляет более 90%. При этом заемный капитал почти полностью представлен краткосрочными обязательствами.

Следует отметить, что использование кредиторской задолженности в качестве источника финансирования имущества для предприятий сферы торговли является нормальной практикой, в отличие от промышленных предприятий [2].

Для целей данного исследования оценка финансового состояния проведена на примере АО НПК «Катрен», одного из крупнейших российских фармацевтических дистрибьюторов. В структуре источников финансирования АО НПК «Катрен» преобладает кредиторская задолженность. Данная компания основана в Новосибирске в 1993 году и

входит в холдинг АО «Катрен». В 2016 году общая площадь складских комплексов компании составила 110 тыс. кв. метров, объем товарооборота – 230 млрд рублей, доля на рынке прямых поставок лекарственных препаратов – 18,0 %. Сейчас АО НПК «Катрен» взаимодействует с 705 поставщиками, представлена 21 филиалом по всей России и осуществляет поставки в более чем 48 тысяч аптечных учреждений и пунктов [3]. Кроме того, компания активно сотрудничает с государством: владельцы «Катрен» попали в двадцатку получателей самых крупных госзаказов в 2017 году по версии журнала Forbes [4].

По данным отчетности проведены расчеты основных показателей оценки финансового состояния АО НПК «Катрен» за период 2013-2015 гг.

Показатели, характеризующие финансовую устойчивость, представлены в таблице 1.

Таблица 1 — Показатели финансовой устойчивости АО НПК «Катрен»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Собственные оборотные средства (СОС), тыс.руб.	525883	746354	1073859
Необходимая величина СОС, тыс.руб.	23811294	29160453	36621277
Коэффициент автономии	0,12	0,12	0,14
Коэффициент финансовой устойчивости	0,14	0,14	0,14
Коэффициент финансовой активности	0,88	0,88	0,86
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,01	0,01	0,02
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,08	0,09	0,10
Коэффициент покрытия процентов	31,05	25,02	28,11
Доля заемного капитала в активах	0,88	0,88	0,86

В таблице 1 приведен показатель необходимой величины СОС. Методика его расчета предложена консалтинговой компанией «Альт-Инвест» [8].

Значения показателей свидетельствуют о низкой финансовой устойчивости компании, практически 90% активов обеспечиваются за счет заемных источников, несмотря на устойчивый прирост собственных оборотных средств. Недостаточная величина собственных оборотных средств свидетельствует о финансировании инвестиций за счет краткосрочных обязательств, в том числе, кредиторской задолженности. Такая политика является достаточно рискованной.

Далее проведены расчет показателей ликвидности и платежеспособности (таблица 2). В том числе, допустимых краткосрочных обязательств и достаточного коэффициента текущей ликвидности [8].

Таблица 2 - Показатели ликвидности и платежеспособности АО «Катрен» за 2013-2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	0,10	0,02
Коэффициент быстрой ликвидности	0,52	0,57	0,47
Коэффициент текущей ликвидности	1,03	1,05	1,02
Коэффициент восстановления платежеспособности	0,52	0,53	0,50
Краткосрочные обязательства, тыс.руб.	46966791	61870328	67225850
Допустимые краткосрочные обязательства, тыс.руб.	29945454	36883559	46638613
Достаточный коэффициент текущей ликвидности	1,61	1,75	1,47

Организация не может в ближайшее время рассчитаться по своим обязательствам (за счет денежных средств, краткосрочных вложений и дебиторской задолженности). Платежеспособность остается на низком уровне, в течение ближайших 6 месяцев нет возможности ее восстановления. Организация финансирует оборотные активы преимущественно за счет кредиторской задолженности, что является рискованным как для самой компании, так и для государства, ввиду активного участия организации в госзакупках.

Для оценки оборачиваемости оборотных средств компании, а также продолжительности оборота дебиторской и кредиторской задолженности, проанализированы показатели, представленные в таблице 3.

Таблица 3 — Показатели оборачиваемости АО «Катрен» за 2013-2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,81	2,17	2,16
Период оборота оборотных средств, дн.	129,71	168,15	168,73
Период оборота запасов, дн.	139,31	71,64	71,82
Период оборота кредиторской задолженности, дн.	264,99	145,56	139,01
Период оборота дебиторской задолженности, дн.	109,92	63,69	59,37

Для оценки скорости оборота компании использованы значения коэффициента оборачиваемости оборотных средств основных конкурентов

«Катрен» (таблица 6).

Таблица 6 — Коэффициент оборачиваемости оборотных средств основных конкурентов АО «Катрен» за 2013-2015 гг.

Основные конкуренты	2013	2014	2015
ПРОТЕК	2,42	2,01	2,34
РОСТА	1,78	1,82	1,57
ПУЛЬС	-	-	2,89
СИА	1,81	2,08	1,68
Alliance Healthcare Rus	-	2,28	1,96
Ср.знач.	2,01	2,05	2,09

Итак, оборачиваемость оборотных средств сравнима с уровнем коэффициента основных конкурентов (примерно 2 оборота в год). Значительный период оборота кредиторской задолженности, намного превышающий время оборота дебиторской, с одной стороны, говорит о доверии со стороны поставщиков, дающих кредиты на длительный срок, но, с другой стороны, свидетельствует о рискованном положении фирмы.

Для оценки эффективности деятельности компании проведен расчет показателей рентабельности (таблица 7).

Таблица 7 — Анализ рентабельности АО «Катрен» за 2013-2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рентабельность продаж, %	1,81	2,32	4,17
Рентабельность затрат, %	1,93	2,47	4,55
Рентабельность собственного капитала, %	26,11	31,33	52,21
Рентабельность активов, %	3,20	3,67	7,38

Для определения эффективности деятельности использованы показатели рентабельности продаж и активов по основным конкурентам (с конкурентами по таблица 8).

Таблица 8 — Рентабельность продаж и активов основных конкурентов АО «Катрен» за 2013-2015 гг.

Компания	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %
КАТРЕН	1,81	3,20	2,32	3,67	4,17	7,38
ПРОТЕК	-0,33	6,91	-0,18	7,70	4,23	10,35
РОСТА	1,61	0,82	1,79	0,94	2,76	0,96

ПУЛЬС	x	x	-3,19	2,43	-0,60	5,44
СИА	0,33	0,49	0,15	0,27	-5,23	-10,09
Alliance Healthcare Rus	-7,01	-2,11	-9,06	-6,89	-0,68	-3,76

Стабильный рост рентабельности свидетельствует о эффективности деятельности компании. Рентабельность собственного капитала достаточно высока, что говорит об удовлетворении интересов собственников. В сравнении с основными конкурентами, компания демонстрирует высокие результаты деятельности, уступая лишь фирме «ПРОТЕК».

Проанализировав финансовое состояние организации, можно выделить основные проблемы: низкую финансовую устойчивость и платежеспособность. Учитывая высокую рентабельность, можно сделать вывод о том, что компания достаточно прибыльна, но неэффективно распоряжается заработанными средствами, используя достаточно рискованную политику в отношении финансирования текущей деятельности. Большая часть оборотных средств компании финансируется за счет кредиторской задолженности, что ставит компанию в рискованное положение, в частности, делает ее зависимой от поставщиков. На данный момент поставщики компании дают ей большие отсрочки платежа, однако в дальнейшем они могут изменить свою политику в отношении кредиторов, снижая риски, и тогда положение «Катрен» будет находиться под угрозой. При этом, компания не имеет достаточного объема собственных средств для расчета по обязательствам, либо использует собственные средства в других целях. Следует учитывать, что риски в данной ситуации несут и госзаказчики, в частности, риск неплатежеспособности партнера. Несмотря на то, что финансирование имущества за счет кредиторской задолженности является распространенной практикой среди торговых организаций, необходимо осуществлять ее регулярный контроль, а именно:

- Организовать подготовку бюджета дебиторской и кредиторской задолженности. Путем планирования денежных потоков согласовываются платежи по обязательствам и денежные поступления от погашения дебиторской задолженности, прогнозируется необходимость привлечения заемных средств [5].

- Формировать отчеты о состоянии кредиторской задолженности по каждому контрагенту (к примеру, там могут быть представлены коэффициент оборачиваемости запасов, сумма кредиторской задолженности, сумма просроченного долга и срок просрочки по данному поставщику, в случае необходимости - валовой доход от реализации товарной группы соответствующего поставщика). Это поможет установить приоритет оплаты задолженности поставщикам. Для контроля над сроками платежей можно установить величину средней просрочки (для этого отсрочки платежей, предусмотренные в договорах с каждым из поставщиков, необходимо свести в единую форму. Данные отчеты необходимо анализировать часто, к

примеру, еженедельно [6].

- Не допускать просрочек и штрафных санкций, что может негативно отразиться на отношениях с кредиторами и репутации компании.

- Проводить периодический анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности, их оборачиваемости, а также платежеспособности и финансовой устойчивости компании.

Для повышения достоверности показателей оборачиваемости рекомендуется производить сбор данных о задолженности как можно чаще, например, еженедельно [1].

В случае если коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности превышает коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, может возникнуть недостаток денежных средств. Это послужит основанием для привлечения дополнительных источников финансирования, которыми будут выступать просроченная кредиторская задолженность и банковские кредиты. Результат такой деятельности можно будет заметить в виде уменьшения финансовой стабильности предприятия [7]. Каждой компании необходимо установить свои нормативы коэффициентов, исходя из специфики деятельности.

- Определить целевую структуру капитала, в том числе, допустимую долю кредиторской задолженности в ней.

Достижение оптимальной структуры капитала обеспечивает финансовую устойчивость и эффективность деятельности. Повышение финансовой устойчивости необходимо, так как текущее состояние ставит компанию в зависимое положение от кредиторов и подвергает ее деятельность значительным рискам.

Использованные источники:

1. Кредиторская задолженность: как анализировать и управлять [Электронный ресурс] URL: <https://fd.ru/articles/52116-kreditorskaya-zadoljennost-analiz-optimizatsiya-nyuansy-upravleniya>.
2. Семенова, Е.Р. Основы управления финансами торгового предприятия. [Электронный документ] // Вестник современной науки. - 2016. №2. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_25671198_26266305.pdf. С. 100.
3. Катрен (компания) [Электронный ресурс] URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BD_\(%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BD_(%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F)).
4. Владельцы новосибирской компании заработали на госконтрактах 28 миллиардов [Электронный ресурс] URL: <http://news.ngs.ru/more/50296351/>.
5. Бюджет дебиторской и кредиторской задолженности [Электронный ресурс] URL: http://www.businessproekt.ru/content/document_r_E35C0C9B-F28B-46F0-9433-81092EDE2D05.html.
6. Как контролировать кредиторскую задолженность [Электронный ресурс] URL: <https://fd.ru/articles/24158-kak-kontrolirovat-kreditorskuyu-zadoljennost#ixzz4fmuvWOoA>.

7. Макарова, О.В. Направления внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности. [Электронный документ] // Проблемы современной науки и образования. - 2016. №52. URL: <http://ipi1.ru/images/PDF/2016/52/napravleniya-vnutrennego-kontrolya.pdf>. С. 4.
8. Анализ ликвидности и финансовой устойчивости: для чего и зачем [Электронный ресурс] URL: <http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/biblioteka/tematicheskie-stati/analiz-finansovogo-sostoyaniya-kompanii/1563-analiz-likvidnosti-i-finansovoj-ustojchivosti-dlya-chego-i-zachem>.
9. Сосунова Т.В., Коява Л.В. Формирование отчета о движении денежных средств: формальность или необходимость/ Современная наука: Теоретический и практический взгляд: сборник статей международной научно - практической конференции настоящий сборник составлен по итогам международной научно - практической конференции «Современная наука: теоретический и практический взгляд», 15 апреля 2016 г. в г. Тюмень, в 4 ч. Ч.2/ - Уфа: АЭТЕРНА, 2016., С.45-48

УДК-338

*Усманов Н.Р.
студент, группа ИКТ-310
факультет АВИАТ
научный руководитель: Бесчастнова Н.В., к.э.н.
доцент
УГАТУ
Россия, г. Уфа*

*Usmanov N.R.
student
faculty of Aviation, ICT-310
Scientific adviser: Ph.D., Associate Professor Beschastnova N. V
USATU
Russia, Ufa*

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В
РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ
FEATURES OF DEVELOPMENT OF INNOVATION PROCESS IN
A MARKET ECONOMY.**

Эта статья посвящена особенностям развития инновационного процесса в рыночной экономике. Чтобы вывести российскую экономику из кризиса необходимо развивать 7-8 направлений, в число которых входит коммуникация и связь. В настоящее время сотовая связь – одна из самых динамично развивающихся сфер российской экономики. Показано, что увеличение прибыльности компаний сотовой связи, говорит о росте численности организаций, использовавших передовые производственные технологии, в том числе в производстве информационных систем. (This

article is devoted to the peculiarities of the development of the innovation process in a market economy. To bring the Russian economy out of the crisis, it is necessary to develop 7-8 areas, including communication and communication. At present, cellular communication is one of the most dynamically sphere industries of the Russian economy. It is shown that the increase in the profitability of cellular communication companies, including in the production of information systems.)

Экономика, рынок, производство, технологии, инновации, развитие, сотовая связь, прибыль. (Economy, market, production, technology, innovation, development, cellular communication, profit)

Мы живем в обществе, состоящем из отдельных людей. И каждый из нас постоянно сталкивается с необходимостью принятия каких-либо решений: что приобрести в первую очередь, где пообедать, как распределить своё время между трудом и отдыхом. Но каждый из нас располагает определенным, ограниченным объемом ресурсов. Ведь общество не может производитель все товары и оказывать все услуги, которые мы бы хотели получить. И для того, чтобы мы смогли управлять ограниченными ресурсами, на помощь приходят технологии. По мере прогресса общества происходит инновация технологий. Каждая инновация должна не только внедряться в производство, но и приносить прибыль. Совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений реализации инноваций, называется инновационным процессом.

В современном мире в настоящее время господствуют три тенденции, оказывающие влияние на инновационный процесс:

- развитие новых технологий;
- глобализация предложения и спроса;
- индивидуализация и динамизм поведения покупателей.

На сегодняшний день лидируют такие отрасли, как информационные технологии, аэрокосмическая промышленность, автостроение. И для того, чтобы Россия смогла ускоренными темпами выйти из кризисного состояния, нужно развить 7-8 направлений, в число которых входит коммуникация и связь. Из анализа объема внутренних затрат на исследования и разработки видно, что в самом начале реформ 1992-1995 годов происходил постоянный спад объема вложений. Именно в эти года инновационный потенциал России пострадал больше всего. Были потеряны кадры, новые разработки и позиции на международных рынках. Из этого следует, что в сравнении с развитыми странами, как США, Япония, Германия и др., Россия в собственную науку вкладывает меньше средств. Это в свою очередь способствовало максимальному сокращению. Лучшие сотрудники научных организаций уходили со своей работы в более высокооплачиваемые места, уезжали в развитые страны. В отраслях, занятых исследованиями и разработками оставались лишь сотрудники предпенсионного возраста и работники низкой квалификации. Ситуация, в которой оказались российские предприятия, оказали решающее воздействие на руководителей: во-первых, нужно было пересмотреть стратегию и ориентироваться на внутренних поставщиков; во-

вторых, надо экономику и науку ориентировать на нововведения в технологии.

Мир претерпевает постоянные изменения. Особенно это заметно в кризисный период. Именно тогда возникает острая необходимость инноваций. В России утвержден перечень из 70 критических технологий. Исходя из этого перечня, Россия лидирует в двух направлениях: “Системы жизнеобеспечения и защиты человека в экстремальных условиях” и “Трубопроводный транспорт угольной суспензии”, а по 19 направлениям имеет сильные позиции.

В настоящее время одной из динамично развивающихся сфер российской экономики является сотовая связь. Наиболее крупные фирмы это: “Байкалвестком”, “Вымпел-коммуникации”, “Мегафон”, “Смартс”, “Мобильные ТелеСистемы” и др. ОАО “Мегафон” основана в 2002г. Доходы за 2006 год составляют \$3,7млрд. Прибыль \$812,8млн. Сайт компании “Мегафон” (www.megafon.ru/). ОАО “Мобильные ТелеСистемы”(МТС) обслуживает более 74 млн. абонентов. Доходы составляют \$6,98 млрд. Прибыль- \$1,25 млрд. Рыночная капитализация сети на начало 2007г.- около \$20 млрд.

“Российская телевизионная и радиовещательная сеть”(РТРС) владеет 18175 передающими устройствами, в том числе 14478 телевизионными передатчиками и 3697 радиопередатчиками. Под его контролем находятся свыше 8 тысяч антенно-мачтовых сооружений. К ним относятся и Останкинская, и Шуховская телебашни. Доходы предприятия составляют 7,2 млрд. руб., прибыль-191 млн. руб.

Крупнейшее ОАО “Ростельком” основан в 1993 году. Это один из самых действенных сетей связи. Его доходы- 60 млрд. руб., прибыль-7,2 млрд. руб. Все это говорит о росте численности организаций, использовавших передовые производственные технологии, в том числе, в производстве информационных систем, увеличение которых произошло почти в два раза. Результатами такого положения является эффективность использования потенциальных возможностей инноваций в России. За последние годы число организаций имевших патенты на изобретения в связи и управлении возросло с 42 по 81.

Но несмотря на развитые инновационные технологии в названных сферах, концепция рыночного хозяйствования формируется с учетом множества инновационных трудностей. Это специфика современного состояния экономики нашей страны. А ведь Россия имеет сильные научные школы по основным направлениям производства, а база знаний достигает 70-80% от уровня, который необходим для успешной конкуренции на мировом рынке. Мировые прогнозы на 2015 год показывают, что только внешний рынок наукоемкой продукции достигает уровня \$6 трлн. в год, из который \$2 трлн. будет приходиться на информационные услуги. В соответствии этого, исходя из численности ученых, Россия может претендовать на сегмент 8-12%, или 500-600 млрд. долл. в год.

Для этого надо активно разворачивать инновационную деятельность по всем направлениям, в том числе инфо и телекоммуникациям. Следует обеспечить технологическую совместимость, а также состыковать подготовку кадров на международном уровне. Необходимо перевооружить базовые крупнейшие фирмы, которые являются основой отраслей промышленности. Нельзя забывать, что развитие технологий - основная движущая сила экономического роста. Только так можно стабилизировать положение на рынке.

Использованные источники:

1. “Экспортно-сырьевая модель развития национальной экономики: последствия для общества и необходимость реформирования”, Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю., Шалина О.И. Интернет – журнал Науковедение. 2015. Т.7. №5(30).С.7.
2. “Японское экономическое чудо и возможность реализации в российской экономике”
Хаматханов В.А., Бесчастнова Н.В. В сборнике: Математические методы и модели в исследовании современных проблем экономики и общества Сборник статей Всероссийской молодежной научно-практической конференции. 2014. С. 81.
3. “Тенденции развития социально ориентированного инвестирования в России и за рубежом” Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю., Кудряшова О.К., Ханова О.Ю. Интернет - журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 5 (30). С. 9.

*Усманова Н.С.
студент 3 курса
направление «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Институт менеджмента и экономики
научный руководитель: Бурундукова Е.М., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансов и банковского дела»
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

*Usmanova N.S.
Student
3 course, direction "Accounting, analysis and audit"
Institute of Management and Economics
Ugra State University
Russia, Khanty-Mansiysk
Scientific adviser: E. Burundukova.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Finance and Banking
Ugra State University
Russia, Khanty-Mansiysk*

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ
РЕСУРСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА
FOREIGN EXPERIENCE OF FINANCIAL RESOURCES
MANAGEMENT OF SMALL BUSINESS**

Аннотация: В статье рассматривается зарубежный опыт управления финансовыми ресурсами малого бизнеса.

Ключевые слова: Малый бизнес, финансовые ресурсы, финансовая стратегия, акции, финансовый лизинг.

Abstract: The article examines foreign experience in managing financial resources of small businesses.

Key words: Small business, financial resources, financial strategy, shares, financial lysine.

За рубежом особое внимание в управлении финансовыми ресурсами уделяется стратегии.

Подчеркивают несколько типов стратегий привлечения финансовых ресурсов, которые имеют внешнюю и внутреннюю ориентацию.

Первый тип – использование собственных средств, для расширения своего рыночного пространства. Как правило, применяется это крупными или средними узкопрофильными фирмами, которые уже устойчивы на рынке.

Второй тип - объединение ресурсов средних и крупных предприятий, для реализации крупных проектов охвата нового рынка.

Третий тип – Применение всех источников финансирования для развития и реализации и перспективных инноваций в малых и средних предприятиях наукоемких отраслей.

Четвертый тип - Привлечение денежных средств от больших компаний – потребителей продукции в рамках вертикальной интеграции с ними.

Пятый тип – Перекрестное финансирование.

Внешняя ориентация предполагает опору на заемные средства, а внутренняя ориентация — на собственные.

Стратегия финансирования определяет:

- оптимальное соотношение внутренних и внешних источников привлекаемых средств;
- цену, которую фирма может за них заплатить;
- способы перераспределения финансовых ресурсов между подразделениями.

Первая задача является сложной и не имеет правильного решения. Причина состоит в том, что отклонение от оптимального решения в одно и тоже время может быть выигрышным и рискованным.

Ориентация на использование прибыли — наиболее безопасный способ финансирования. Во-первых, ее величина ограничена, что говорит о жестких рамках на возможное развития фирмы. Во-вторых, рост доли прибыли, направляемой на расширение и совершенствование производства, которые ущемляют интересы собственников.

Эти ограничения, можно преодолеть за счет эмиссии акций, которая приносит дополнительные средства. Однако компании не охотно идут на этот шаг, дело в том, что акции реализуются сторонним лицам. Следовательно, уходят из-под контроля эмитента и впоследствии свободно продаются и покупаются на рынке ценных бумаг. Таким образом, рано или поздно они могут сосредоточиться в руках любого лица (в том числе и конкурента), что позволит ему без ведома учредителей установить контроль над корпорацией.

Однако использование заемных средств может принести компании немалые выгоды (а не только предотвратить скрытую смену собственника). Дело в том, что увеличение их доли обуславливает рост главного показателя, характеризующего эффективность ее работы, — рентабельности собственного капитала.

Чем она выше, тем большим спросом пользуются акции фирмы, тем, следовательно, выше их курс и, таким образом, цена самой корпорации. Причина состоит в том, что привлеченный капитал зарабатывает прибыль наравне с собственным, а из расчета рентабельности в данном случае исключается.

В то же время увеличение доли заемного капитала, как уже говорилось, соответственно увеличивает и риск банкротства, ибо у фирмы в нужный момент может не оказаться средств на погашение займов.

Многие негативные стороны описанных выше стратегий привлечения финансовых ресурсов можно преодолеть с помощью лизинга — долгосрочной аренды оборудования. Фирма-лизингодатель закупает (в том числе и по поручению фирмы-лизингополучателя) и передает в аренду необходимые элементы основного капитала.

Иногда имеет место возвратный лизинг — субъект продает имущество лизинговой компании и берет его в аренду с возможностью обратного выкупа.

По содержанию лизинг представляет собой форму товарного кредита в основной капитал, а по форме схож с инвестиционным финансированием. Существуют следующие основные варианты лизинга.

1 В зависимости от количества участников:

- прямой лизинг (поставщик и лизингодатель — одно лицо);
- косвенный лизинг (имущество в лизинг сдает не поставщик, а финансовый посредник).

2 По типу имущества, становящегося объектом сделки (движимое и недвижимое).

3 В зависимости от места ее заключения (внутренний и внешний). При внутреннем лизинге все участники представляют одну страну. При внешнем (международном) — разные государства.

4 В зависимости от формы возврата средств выделяют лизинг:

- с денежным платежом;
- с компенсационным платежом (продукцией, услугами);
- со смешанным платежом.

5 По объему обслуживания:

- чистый лизинг (все обслуживание имущества осуществляет лизингополучатель);
- с дополнительным обслуживанием.

6 По сроку использования имущества и связанными с ним условиями амортизации:

- с полной окупаемостью и полной амортизацией;
- с неполной.

7 По характеру оплаты (оперативный и финансовый лизинг).

Оперативный лизинг предполагает сдачу имущества в аренду на срок, меньший нормативного срока его службы. Поэтому лизинговые платежи по одному договору не покрывают всей стоимости имущества, и оно сдается несколько раз. При этом обязанности по ремонту и страхованию имущества обычно ложатся на лизингодателя. Такая форма лизинга используется в отношении средств транспорта, строительного оборудования, сельскохозяйственной и компьютерной техники.

Размеры платежей при оперативном лизинге выше, чем при других формах, в связи с учетом дополнительных рисков невозможности повторно предоставить имущество в лизинг. По окончании срока договора имущество возвращается.

Финансовый лизинг — операция по специальному приобретению имущества в собственность с последующей сдачей в пользование на срок, приблизительно совпадающий со сроком эксплуатации и амортизации. Обычно имущество приобретается для конкретного пользователя, который его сам выбирает. Риск переходит к лизингополучателю.

Иногда используется отдельный лизинг, который частично финансируется лизингодателем, а частично за счет ссуд. Основной риск при этом несут кредиторы.

Предприятия со слабой финансовой базой, но высокорентабельные, а также молодые и малые предприятия могут использовать сублизинг.

Лизингодатель снижает для себя риск невозврата ссуд, получает определенные налоговые (на имущество) и амортизационные льготы.

Лизингополучатель приобретает:

- 100% финансирование;
- отсутствие необходимости немедленного возврата средств;
- возможность создания удобной всем схемы выплат;
- уменьшение риска морального и физического износа для лизингополучателя;
- снижение налогооблагаемой прибыли, поскольку лизинговые платежи относятся на издержки;
- ускорение оборота продукции, стимулирование внедрения новинок и освоения достижений НТП.

Стратегию привлечения капитала не в последнюю очередь обуславливает цена, которую за это нужно заплатить. На нее влияют:

- выплаты из прибыли, например дивиденды по привилегированным акциям;
- процент по банковским ссудам и облигациям;
- ставка налогообложения.

На практике рассчитывается средневзвешенная, или текущая, цена капитала (СВЦК), которая часто используется в качестве ставки дисконтирования и эталона для сравнения выгодности условий привлечения дополнительного капитала и определения соответствующей стратегии действий.

Любой новый вариант стратегии привлечения капитала сравнивается с его действующей ценой или внутренней нормой доходности, и, если та оказывается выше, такой вариант берется на вооружение.

Использованные источники:

1. Аксаков А.Г. Создание системы кредитования малого предпринимательства- насущная задача // Вопросы кредитной кооперации. - 2006. - №1.
2. Алуханян А. А. Особенности выбора финансовых инструментов для развития инновационных компаний // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10. – № 1–3. – С. 119–122.
3. Калинин А. В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в

мире // Экономика, предпринимательство и право. – 2011 – № 4 (4). – С. 3–12.

4. Роль банков в поддержке и развитии малого предпринимательства // Деньги и финансы. – Режим доступа: <http://dengifinance.ru/part-v/rol-bankov-v-podderzke-razvitii-predprenimatelstva.html>

УДК 339

*Усонова Э.Т.
студент 5 курса
факультет «Экономический»
кафедра «международных экономических отношений»
Российский Университет Дружбы Народов
Россия, г. Москва*

*Usonova E.T.
student
5 year, Faculty of Economics
Department of "International Economic Relations"
Russian Peoples Friendship University
Russia, Moscow*

**ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В
СОСТАВЕ ЕАЭС
INTERNATIONAL TRADE OF THE KYRGYZ REPUBLIC AS PART OF
THE EAEU**

Аннотация:

Статья посвящена исследованию основных статистических данных внешней торговли Кыргызской Республики. Также рассматриваются проблемы и перспективы развития внешней торговли Кыргызской Республики после вхождения в ЕАЭС.

The article is devoted to the study of the main statistical data of foreign trade of the Kyrgyz Republic. In addition, the problems and prospects for the development of foreign trade of the Kyrgyz Republic after entering the EAEU are considered.

Ключевые слова: *внешняя торговля, ЕАЭС, импорт, экспорт, внешнеторговый оборот, интеграционные объединения, сальдо.*

Keywords: *foreign trade, EAEU, import, export, foreign trade turnover, integration associations, balance.*

Кыргызская Республика является участником 77 международных организаций, основными из них, образующие внешнеэкономическую деятельность и создающие благоприятные условия для сотрудничества являются; ВТО, ОЦАС, СНГ, ЭКО, ЕАЭС и ШОС.

В таблице 1 приведены экспортно-импортные операции КР по интеграционным группировкам. По таблице можно сказать, что большинство экспортно-импортные операции КР проводились с

Шанхайской Организацией Сотрудничества. К сожалению, начиная с 2010 года до 2014 года не наблюдается положительное сальдо. Экспорт с СНГ в 2014 году по сравнению с 2013 году происходит резкое уменьшение на 117,4 млн. долл., а импорт уменьшился на 164,5 млн. долл. В остальных интеграционных объединениях происходит либо увеличение экспортных операций, либо импортных операций. Например, до вступления в ЕАЭС в 2014 году импортные операции уменьшаются, а экспорт увеличивается.

Таблица 1. Экспортно-импортные операции по интеграционным группировкам (в млн. долл.)¹¹².

	2010	2011	2012	2013	2014	
Всего	1755,9	2242,2	1927,6	2006,8	1883,7	Экспорт
	3222,8	4261,2	5576,3	5987,0	5734,7	Импорт
	-1466,9	-2019,0	-3648,7	-3980,1	-3851,0	Сальдо
Содружество Независимых Государств	784,2	1019,6	1126,1	1010,8	893,4	Экспорт
	1711,6	2178,2	2889,5	2943,8	2779,3	Импорт
	-927,4	-1158,6	-1763,4	-1933,0	-1885,9	Сальдо
Организация Центрально- Азиатского Содружества	237,3	450,4	624,5	586,7	747,4	Экспорт
	482,1	496,7	770,2	660,0	887,0	Импорт
	-244,8	-46,3	-145,7	-73,3	-139,6	Сальдо
Евразийский экономический союз	717,4	581,8	625,8	542,3	637,6	Экспорт
	1525,3	1950,9	2667,2	2665,2	2646,5	Импорт
	-807,9	-1369,1	-2041,4	-2122,9	-2008,9	Сальдо
Организация экономического сообщества	300,6	545,5	720,2	704,1	875,3	Экспорт
	585,1	641,3	967,0	896,2	1237,8	Импорт
	-284,5	-95,8	-246,8	-192,1	-362,5	Сальдо
Шанхайская Организация Сотрудничества	523,3	776,9	905,0	778,4	902,5	Экспорт
	2232,3	2849,9	3801,7	4081,3	3765,3	Импорт
	-1709,0	-2073,0	-2896,7	-3302,9	-2862,8	Сальдо

Кыргызская Республика стала членом ЕАЭС 12 августа 2015 года. На таблице 2 представлен SWOT-анализ внешней торговли КР в ЕАЭС, здесь можно увидеть сильные, слабые стороны, возможности и угрозы.

Сильные стороны КР это наличие полезных ископаемых, которые направлены на инновационное развитие промышленного производства не только экономических партнеров, но и других стран мировой хозяйственной системы; гидроресурсы, мощность которых может быть использована также и вне интеграционного объединения, обозначенного в качестве внешней среды. Однако, располагая богатыми гидроресурсами, Кыргызстан по «Подключению к системе электроснабжения» имеет показатель 163113. Это свидетельствует о том, что имеющиеся преимущества Кыргызстан использует не в полной мере; имеет благоприятные климатические условия

¹¹² Внешняя торговля Кыргызской Республики в 2014г.// НСК КР// Режим доступа: <http://www.stat.kg/media/files/0b098e76-8a78-439d-aa39-96f605f5d7e7.pdf>

¹¹³ <http://russian.doingbusiness.org/rankings>

для развития международного туристического бизнеса; удобное географическое положение для транзитных международных транспортных перевозок; сложившиеся традиции выращивания отдельных видов сельскохозяйственной продукции и развития скотоводства, ведь сельское хозяйство в Кыргызской Республике является составляющей частью экономики, обеспечивая около 23 % ВВП страны и предоставляя рабочие места примерно 33 % трудоспособного населения¹¹⁴.

Слабые стороны КР это то, что у республики отсутствуют крупные промышленные объекты; наблюдается дешевая рабочая сила, так как уровень средней заработной платы в республике (70 долларов) – самый низкий среди стран ЕАЭС и т.д.

Возможности для КР в составе ЕАЭС в первую очередь это отмена таможенных пошлин внутри союза; выход на более емкий рынок; свободное перемещение рабочей силы, т.е. трудовые мигранты получают возможность легализовать свою деятельность, а следовательно, право на достойную работу; благодаря работе Российско-Кыргызского фонда кыргызские предприниматели имеют финансовые возможности для ведения бизнеса в стране; также к возможностям можно отнести привлечение иностранных инвестиций в приоритетные отрасли республики, такие как сельское хозяйство, промышленность, гидроресурсы и т.д. Но для того чтобы все это было реализовано на практике, необходима последовательная внутренняя и внешняя экономическая политика, а также определенная разъяснительная работа среди населения, поскольку без его поддержки все принимаемые на высших уровнях решения так и останутся на бумаге.

Относительно параметров угроз можно отметить, что основная угроза большинством экспертов видится в потере оптовыми рынками своих каналов реализации товаров китайского производства. Отмечается, что на крупных оптовых рынках «Дордой», «Кара-Су», «Мадина», включая обслуживающие структуры, такие как транспорт, логистические терминалы, общепит, пункты обмена, охрана, грузчики и другие, обеспечивается занятость населения в значительных объемах. В качестве угрозы отмечается тот факт, что незначительный объем ВВП республики, численность населения и другие показатели, уступающие таковым других стран-членов ТС, приведут к тому, что интересы Кыргызстана будут учитываться в меньшей степени, и это приведет к тому, что экономика республики будет развиваться медленнее. Однако необходимо отметить, что в качестве основного принципа функционирования ЕАЭС отмечено обеспечение взаимовыгодного сотрудничества, равноправия и учета национальных интересов сторон¹¹⁵. Нельзя исключать и возможные угрозы, связанные с вмешательством других

114 Сельское хозяйство КР//НСК КР// Режим доступа: <http://www.stat.kg/media/publicationarchive/ca2196d5-09ea-46ae-bf23-1a80255b391a.pdf>

115 Договор о Евразийском экономическом союзе. Ст. 3 «Основные принципы функционирования Союза»./Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/

геополитических сил, стремящихся, как отмечалось, к дестабилизации социально-экономической ситуации в Кыргызстане.

Таблица 2. SWOT-анализ внешней торговли КР в ЕАЭС.

<p style="text-align: center;">Сильные стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Промышленность ◆ Полезные ископаемые ◆ Гидроресурсы ◆ Благоприятная среда для развития бизнеса ◆ Транспорт ◆ Сельское хозяйство 	<p style="text-align: center;">Слабые стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Неиспользуемый потенциал ◆ Отсутствие крупных промышленных объектов ◆ Структура внешнеторгового оборота ◆ Узкий внутренний рынок ◆ Низкая покупательская способность населения ◆ Рост теневой экономики ◆ Внешний долг
<p style="text-align: center;">Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, преимущественно в сельское хозяйство и легкую промышленность ◆ Возможность увеличения экспорта продукции сельского хозяйства (мясо, фасоль, орехи, некоторые виды шерсти, хлопок) ◆ Возможность расширения сбыта и производства бюджетной текстильной продукции с перспективой увеличения внутреннего производства хлопка для ее нужд ◆ Возможность разветвления добычи и экспорта редкоземельных металлов ◆ Улучшение положения трудовых мигрантов в России и Казахстане ◆ Вывод из тени бизнеса и рост культуры предпринимательства по мере экспансии бизнеса из России, Беларуси и Казахстана ◆ Повышение качества продукции по требованиям мирового уровня 	<p style="text-align: center;">Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Рост инфляции ◆ Снижение темпов экономического роста из-за изменения таможенных тарифов ◆ Потери бюджета ◆ Рост безработицы ◆ Рост издержек и снижение конкурентоспособности для ряда секторов с высоким удельным весом импортируемых материалов в общих затратах ◆ В случае внесения изменений в уровень тарифов Кыргызстан должен будет провести переговоры с членами ВТО (если таковые найдутся), которые посчитают, что они понесли потери от изменения тарифов, для обсуждения вопроса о предоставлении компенсаций странам ВТО с участием других стран-членов ТС ◆ Негативные последствия, связанные с проблемами экономики страны ◆ Недостаточный учет интересов ◆ Негативное вмешательство других геополитических сил ◆ Снижение конкурентоспособности отечественных производителей за счет наводнения внутреннего рынка внешними гигантами

Рассмотрим состояние внешней торговли КР после присоединения в ЕАЭС, но эти показатели еще не дают полный отчет положительных результатов вступления в этот союз, ведь для сравнения явных результатов нужно подождать еще некоторое время.

Внешнеторговый оборот КР в 2015г. составил 5745,8 млн долл. и по сравнению с 2014 г. сократился на 24,6 %, в том числе экспорт составил 1676,3 млн долл. (снижение на 11 %), импорт – 4069,5 млн долл. (снижение на 29 %)116.

Дефицит торгового баланса составил 2393,2 млн долл. и сократился на 38 %. За 2015 г. доля стран-членов ЕАЭС от общего объема внешней торговли КР составила 44,3 %, в том числе экспорт в страны-члены ЕАЭС – 32,2 %, импорт – 49,2 %. В общем товарообороте КР доля России составила 24,9 % (1428,6 млн долл.), Казахстана – 18,2 % (1046,9 млн долл.), Беларуси – 1,2 % (67,2 млн долл.) и Армении – 0,01 % (0,5 млн долл.).

Основные статьи *экспорта КР* в страны ЕАЭС:

- в Россию: табак – 44 % (от общего экспорта табака), хлопок-волокно – 53 %, радиаторы – 59 %, лампы накаливания – 39 %, фрукты и овощи – 4,3 % и др.
- в Казахстан: электроэнергия – 100 %, молочная продукция – почти 100 %, швейные и текстильные изделия – 94,5 %, живые животные – 78,5 %, овощи и фрукты – 68,8 %, стекло – 46 % и др.
- в Беларусь: радиаторы – 30 %.

Импорт в КР из стран-членов ЕАЭС осуществлен:

- из России: нефтепродукты – 86,3 % (от общего импорта нефтепродуктов), черные, цветные и недрагоценные металлы и изделия из них – 35,6 %, продукция химической промышленности – 17,3 % и др.;
- из Казахстана: пшеница и уголь – 100 %, минеральное сырье (песок, кварц, гравий, известняк, цемент) – 96 %, газ природный – 77,2 %, пшеничная мука – 88,3 %, табачные изделия – 60 %, продукты неорганической химии – 59 % и др.;
- из Беларуси: сахар – 16, %, изделия из резины – 20 %, транспортные средства и запасные части к ним – 9,1 % и др.

По данным Министерства экономики КР, рост ВВП при условии не вхождения в ЕАЭС составил бы 1,6 %. При не вхождении в ЕАЭС наибольшие потери наблюдались бы со стороны промышленности и сферы услуг, в частности торговли. В то же время следует отметить, что членство КР в ЕАЭС не может дать мгновенные результаты, должно пройти определенное время.

На сегодняшний день стоит важная задача в принятии необходимых мер по сохранению и увеличению экспорта в страны ЕАЭС.

Чтобы добиться этих задач, Кыргызская Республика должна обратить внимание на развитие агропромышленного комплекса, который обеспечивается собственным сырьем. Ведь страна имеет экспортный потенциал в агропромышленной продукции, например, семена сахарной

116 Игамбердиев Б.А. Экономическая политика Кыргызстана 1991–2010 гг.: Опыт и результаты / Б.А. Игамбердиев. Бишкек, 2016. 228 с.

свеклы, шерсть, мясо, мясные консервы, люцерны, консервированные фрукты и овощи, табак, растительное масло и т.д. Еще одна особенность в агропромышленной продукции – это лекарственные препараты из трав, сорбенты из скорлупы и косточек урюка и абрикоса, лекарственные масла из персика и абрикоса и другие. Также следует не забывать про электроэнергетику и горнодобывающей промышленность.

Использованные источники:

1. Внешняя торговля Кыргызской Республики в 2014г.// НСК КР// Режим доступа: <http://www.stat.kg/media/files/0b098e76-8a78-439d-aa39-96f605f5d7e7.pdf>
2. Договор о Евразийском экономическом союзе. Ст. 3 «Основные принципы функционирования Союза». //Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/
3. Савин В.Е. Развитие торговых отношений Кыргызстана и Китая // Вестник Бишкекского гуманитарного университета им. К. Карасаева. – 2014. – № 3. – С. 124-126.
4. Марина Лапенко. Директор ИАЦ «Евразия-Поволжье». Первые "сто дней" Кыргызстана в ЕАЭС.

УДК 338.012

Фам Х.К
студент бакалавриата 2 курса
факультет «Менеджмент»
научный руководитель: Легошич Н.В., к.э.н.
доцент
Департамент менеджмента
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

НЕЙРОМАРКЕТИНГ-НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В МАРКЕТИНГЕ

Статья посвящена одной из самых актуальных тем мирового сообщества, а именно нейромаркетинг. «Нейромаркетинг» представляет собой слияние слов «нейробиология» (наука об устройстве, функционировании и развитии нервной системы) и «маркетинг». Нейромаркетинг позволяет определить отношение потребителя к продукции еще до того, как он сам его осознал, и даже больше – влиять на него. В этом заключается главное отличие нейромаркетинга от традиционного маркетинга, – он не требует сбора и анализа данных о субъективных предпочтениях покупателя.

Fam H.K
student of a bachelor degree
2 course, faculty "Management"
Research supervisor: Levoshich N.V.
c.e.s., associate professor Departmenta of management
Financial University under the Government of the Russian Federation

NEUROMARKETING-NEW DIRECTION IN MARKETING

The article is devoted to one of the most urgent topics of the world community, namely neuromarketing. "Neuromarketing" is a fusion of the words "neurobiology" (the science of the device, functioning and development of the nervous system) and "marketing". Neuromarketing allows you to determine the consumer's attitude to the product even before he realized it, and even more - to influence it. This is the main difference between neuromarketing and traditional marketing - it does not require the collection and analysis of data on the subjective preferences of the buyer.

Ключевые слова: нейромаркетинг, старый мозг, маркетинг, язык маркетинга, нейробиология, нейроэкономика

Keywords: neuromarketing, old brain, marketing, marketing language, Neurobiology, neuroeconomics

У нас нет гарантий, что наши потенциальные клиенты, всегда будут покупать у нас не смотря на высочайшее качество и лучшие технологии. Но новейшие и потрясающие открытия в исследовании мозга, говорят нам, что непосредственное обращение к органу, который отвечает за решения и их принятие, старому мозгу, повысит продажи идей или продукта.

Мозг разделяется на три отдельные части, являющимися отдельными органами с разными функциями и клеточными структурами: новый мозг-он думает и принимает к обработке всю разумную информацию; средний мозг-участвует в обработке чувств и эмоций; а старый мозг -отвечает за принятие решений, и к нему же поступает информация из двух других мозговых отделов, и он же является главным активатором принятия решений.

Разберемся, есть ли возможность повлиять на такой орган, как старый мозг, используя текст?

Мы должны говорить на совершенно новом языке, чтобы мотивировать наш старый мозг.

Итак, как же воздействовать на старый мозг, на орган который принимает решения? Старый мозг занимается не только обработкой информации поступающую из нового и среднего мозга, но еще он, реагирует на шесть довольно специфических стимулов, после изучения которых, мы получим ключ к процессу принятия решений нашего мозга. Давайте рассмотрим их, первое- это эгоизм:

Старый мозг абсолютный эгоист, он реагирует на все, что имеет отношение к собственному "Я". Потому что это центр, который заботится только о себе, о своем благополучии и выживании и не имеющий ни

малейшего сочувствия к чему-либо еще.

Наверное, вам приходилось видеть чьи-то раны, и наш старый мозг это не волнует, он просто на это не способен. Его занимает только мысль о том, что это к радости, произошло не с вами. Вы посочувствовали пострадавшему и это эмоциональный план, а в рациональном – задумались, о происшествии и его последствиях, но эти реакции происходят в новом и среднем мозге. Это нам объясняет, почему обращение продавца должно быть сосредоточено на публике, на сто процентов, а не на нем самом. Если вы обратите внимание и проанализируете вашу презентацию, веб-сайт или даже брошюры, вы поймете, что почти вся информация относится к вашему бизнесу, истории, сотрудникам, ценностям и вашей миссии- но этим не интересуется старый мозг ваших покупателей абсолютно. Ваша вся публика хочет узнать, что вы сделаете непосредственно для них, и только потом, вы сможете заострить на своем сообщении их внимание.

Второе- это контраст: К четкому контрасту старый мозг чувствителен, например, до/после, рискованный/безопасный, с/без или быстрый/медленный. Этот контраст и позволяет принимать безопасные и быстрые решения старому мозгу.

Старый мозг без этого будет находиться в состоянии смятения, которое приводит к отсутствию решения вообще, или его задержки. Ваши продажи увеличить можно, благодаря использованию всего лишь шесть стимулов, которые имеют влияние на орган принимающий решения. Запрограммированный старый мозг отвечает за то, чтобы обращать внимание на изменения состояния или сбои. Сложно ли не заметить, когда вибрирует мобильный телефон, кто-то входит в комнату или когда включается свет.

Преимущественно в обработке старым мозгом, эти сбои являются важными сигналами реагирующими на все происходящее в нашей обстановке. Уже ученые доказали, что чувства наши на подобные сбои сканируют, в то время как мы удивляемся почему же наша реакция очень сильна на различные сбои и изменения. Все это говорит, о том, что чтобы привлечь внимание старого мозга ваших потенциальных слушателей, должен присутствовать контраст. Лучше не использовать такие нейтральные утверждения, как, например, «мы являемся одними из лидирующих провайдеров», так как они будут иметь отрицательное влияние на вашу презентацию. Говоря таким языком вы не можете помочь вашим покупателям быстро проанализировать информации и принять решение.

Третье -это реальная информация: старый мозг, письменную речь не способен обрабатывать и использование слов – особенно довольно сложных – замедлит процесс расшифровки вашего сообщения и автоматически обработка информации будет возложена на новый мозг. Ваша аудитория захочет «подумать» над принятием решения, а не «предпринять действия» для решения. Поэтому старому мозгу необходима реальная информация: он всегда ищет что-то приятное

и знакомое, постоянное и конкретное, а также легко узнаваемое. Старый мозг не способен с легкостью обрабатывать такие концепции, как «комплексный подход», «гибкое решение», или «наращиваемая архитектура». Мозг оценит доступные, простые, конкретные идеи, например: «побольше денег», «небьющийся» и «24-часовое время оборота».

Четвертое- это начало и конец: мы помним обычно начало и конец нами просмотренных фильмов, и в основном забываем все, что происходит в середине.

Мозг пытается постоянно сохранить энергию жизни и при этом некоторую информацию упускать. Если старый мозг запоминает с легкостью ситуацию с впечатляющим началом и концом, то он не будет заботиться о сохранении информации о середине, так как того не обязательно требует ситуация. Старый мозг занимает только то, что происходит в начале и конце и пропускает часто то, что находится в середине. Такой период внимания, совсем небольшой, имеет огромное значение для вас, как для продавцов, для построения и изложения вашего сообщения. Вам нужно размещать важную информацию в самом начале сообщения и повторять ее в конце. Середина по большей части, всегда пропущена вниманием слушателей.

Специалисты в области нейробиологии недавно открыли, что на уровень внимания к некоторым событиям может оказывать влияние что-то другое: например -это степень, с которой активируются эти мероприятия и влияют на одну важнейшую форму удовольствия в нашем мозге-это предвкушение. И правда, когда мы чего-то ожидаем, мы вырабатываем больше гормона дофамина в той части старого мозга, которая называется «центр награды». Изменение уровня дофамина, нейротрансмиттера, увеличивает наше внимание, так как это создает естественный подъем и улучшает способность нашего мозга сохранять и обращаться к некоторым событиям нашего опыта. Важность этого стимула и признание его, даст вам перед вашими конкурентами огромные преимущества. Если у вас будет возможность выбирать когда предоставить презентацию в начале или конце выступления, вы должны будете выбрать в самом начале, потому что именно с ней будет сравнение всех остальных выступлений. Людям, как правило, проще недооценить, чем переоценить, и поэтому будет именно у вас шанс занять первое место в списке претендентов.

Пятое -это визуальные стимулы: старый мозг преимущественно имеет восприятие визуальное, благодаря тому, что зрительный нерв связан физически со старым мозгом, а он быстрее в сорок раз нашего слухового нерва, нерва, соединяющего мозг с ушными раковинами. Наука неврология доказывает, что если мы видим предмет, очень похожий на змею, то наш старый мозг дает команду об опасности – примерно через пару миллисекунд – заставляя нас среагировать даже до того, как наш новый мозг поймет, что этот предмет змея.

На самом деле визуальной части коры неокортекса потребуются

примерно 500 миллисекунд на то, чтобы понять, что это змея в действительности. Нейроны взаимодействуют между собой со скоростью в одну миллисекунду, и поэтому способность визуального процесса нашего мозга примерно равна скорости нейронной передачи. Это делает мозг опасно поспешным и невероятно быстрым.

Если мы увидели палку, очень на змею похожую, наш старый мозг не может думать над тем, действительно ли это змея – он направит все наше тело и заставит его двигаться, удаляя нас как можно дальше от опасности. Этот, казалось бы, «примитивный процесс» происходит настолько быстро, что более сложные отделы мозга даже не знают об этом. Когда же информация поступит в неокортекс, развитый мозг проведет уже свой сложный анализ ситуации. Но все-таки пройдет целых 500 миллисекунд, пока он придет к выводу, наконец, что палка эта не является змеей.

Поэтому люди не могут полагаться на скорость, с которой новый мозг информацию обрабатывает, и поэтому вынуждены принимать решения, веря в большей степени информации визуальной. Если использовать стимулы визуальные, то вы точно проникаете в мозг и именно в ту плоскость, которая появилась первой более нескольких тысяч лет назад.

Шестое-это эмоции: старый мозг имеет контакт только с эмоциями. К радости, нейробиология внесла ясность в то, как взаимодействуют наши эмоции. Ученые своими исследованиями доказали, что электрохимические реакции в нашем мозге создают эмоции. Реакции эти сразу оказывают влияние, как мы запоминаем и обрабатываем информацию. Разберем пример, в нашем мозге в сером веществе существует более 100 миллиардов нейронов. Эти клетки не являются чем-то особенным сами по себе, но если мы начинаем испытывать эмоции, как, например, удивление, радость, уныние, скорбь, смесь гормонов передается в наш мозг и оказывает свое влияние на синаптические связи между нейронами, делая их более сильными и очень быстрыми. И поэтому, мы лучше запоминаем некоторые события, особенно если сильно переживаем какие-то эмоции. Покупатели не могут запомнить с легкостью ваше сообщение, и поэтому не могут выбрать ваш продукт. И это одна из причин, почему нельзя не обращать внимание на эмоции публики. Как говорит Антонио Дамасио в своей книге «Ошибка Декарта»: «Мы являемся не думающими машинами, которые чувствуют, а чувствующими машинами, которые думают».

Старый мозг реагирует всего лишь на шесть стимулов. Использование всех этих стимулов обеспечит нам быстрый доступ к старому мозгу и немедленный успех в продажах, маркетинге и коммуникациях. Зная слабости ваших клиентов, не забудьте закрепить настойчивостью. Настойчивость-Это внутренний настрой, следовательно её можно осознанно культивировать. согласны? Как и все остальные человеческие качества, она имеет под собой определенную основу, состоящую из следующих компонентов:

- 1) Определенная цель. Точно знать, чего хочешь-это первое и

самое важное условие на пути к развитию настойчивости. Сильные внутренние мотивы позволят вам преодолевать многие трудности

2) Желание. Воспитать в себе и сохранить настойчивость несложно, когда последуешь объект пламенного желания.

3) Уверенность в своих силах. Вера в свои способности осуществить задуманное помогает продвижению вперед намеченной цели. (укреплять веру в себя можно с помощью принципов самовнушения)

4) Конкретный план. Только наличие определенного плана поможет вам сохранить настойчивость.

5) Знания. Конечно же план должен быть надежным и логичным, который строился на основе опыта или наблюдений. Лучше не захламлять свою голову домыслами и предположениями.

6) Сила воли. Чтобы сохранять настойчивость, постоянно сосредоточивайте все мысли на создании планов по достижению вашей главной цели.

7) Привычка. Настойчивость вырабатывается в результате привычки. Разум усваивает и материализует всё, что его питает. Работайте над привычкой ежедневно, 7 раз в неделю, 360 дней в году.

8) Страх-самый худший из врагов, можно преодолеть посредством настойчивого повторения мужественных поступков.

Помните об этом и пользуйтесь правилом двух минут: очень простое, но полезное правило: если можете сделать что-то за две минуты, сделайте не откладывая. Если не можете – не держите в голове: перенесите в бумажный ежедневник, в план Evernote, поставьте напоминание в смартфоне или в электронную почту. Ничего не доверяйте своей памяти – она изменяет. Это очень печально, но правда. Будьте бдительны!

Использованные источники:

1. "Тренинг по нейромаркетингу. Где находится кнопка «Купить» в сознании покупателя?" [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://litmir.co>, свободный

2. Целевая страница [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>, свободный

3. Нейромаркетинг: как это работает на самом деле [Электронный ресурс]— Режим доступа: <http://www.sostav.ru/publication/nejromarketing-kak-eto-rabotaet-na-samom-dele-23553.html>, свободный

4. Лаборатория мозга [Электронный ресурс]— Режим доступа: <http://www.neiromarketing.ru/index.htm>, свободный

Фан Боя
студент 1 курса магистратуры
направление "Финансы и кредит"
магистерская программа "Финансы корпораций"
Курский государственный университет
научный руководитель: Щедрина И.Н.
доцент
кафедра учета и финансов КГУ
Россия, г. Курск

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ КОРПОРАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрены элементы финансового механизма корпорации, на основе которых определена структура формирования и организация финансовой службы, а также выявлены роль и особенности правильного формирования организации корпоративного управления компании.

Ключевые слова: управление финансами корпорации, финансовый механизм, финансовая служба, структура управления финансами корпорации.

Fang Boya
Student 1 course
Masters directions, "Finance and Credit"
Master Program "Corporate finance"
Kursk State University
Russian, Kursk
Scientific adviser department of Accounting and Finance
KSU Shedrina I.H.

FINANCIAL MANAGEMENT OF CORPORATION

Annotation : The article considers the elements of the financial mechanism of the corporation, on the basis of which the structure of the formation and organization of the financial service was determined, and the role and peculiarities of the proper formation of the corporate governance organization of the company were revealed.

Keywords: Financial management of the corporation, financial mechanism, financial service, financial management structure of the corporation.

На сегодняшний день ключевым направлением управленческой деятельности является управление финансами корпорации. Это позволяет обеспечивать текущие вопросы, связанные с финансированием производства, дальнейшей реализацией продукции, способностью конкурентной борьбы в рыночной экономике, максимальным снижением расходов, и самое главное – увеличением прибыли компании и объемов продаж. Все вышеперечисленные задачи закреплены за соответствующим структурным подразделением.

Финансовый механизм включает совокупность различных форм отношений, методов и способов формирования и распределения ресурсов корпорации, которые позволяют обеспечить выполнение поставленных целей. В таблице 1 представлена характеристика рассматриваемых элементов.

Таблица 1 - Структура финансового механизма организации [1,с. 17; 2]

Элемент	Краткая характеристика
Финансовые рычаги	Финансовые показатели, через которые субъекты управления могут влиять на хозяйственную деятельность организации. К ним относятся: прибыль, финансовые санкции, цена, дивиденды, проценты, заработная плата, налоги и т. п.
Финансовые методы	Финансовые учёт, анализ, планирование, регулирование, контроль
Правовое обеспечение	1. Законодательные и нормативные правовые акты: Конституция РФ; кодексы по отраслям права; федеральные законы; указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, приказы Минфина России и других министерств 2. Учредительные документы организации.
Информационно-методическое обеспечение	1. Внешние источники информации о факторах внешней среды: статистика, Интернет-ресурсы, легальные базы данных, периодические издания и бизнес-справочники, аналитические доклады и отчеты специализированных институтов. 2. Внутренние источники информации конкретной организации: Финансовая политика организации, внутренняя финансовая документация: приказы, распоряжения, инструкции, стандарты, регламентирующие управление отдельными аспектами финансовой деятельности
Информационно-техническое обеспечение	Справочные правовые системы, программное обеспечение для организации бухгалтерского, управленческого, налогового учёта, проведения финансового анализа и моделирования

Структура управления финансами организации зависит от организационно-правовой формы, предмета и масштабов деятельности. Субъектами управления корпоративными финансами выступают специальные органы.

Кроме того, финансовая служба должна активно использовать современные информационные сети и технологии, новейшие разработки компьютерного программного обеспечения с целью скорейшего принятия оперативных финансовых решений по управлению денежными потоками. Учитывая, что большинство финансовых операций осуществляется в безналичной форме, для ускорения движения денежных средств целесообразно шире использовать средства электронной связи и соответствующее программное обеспечение для успешной совместной работы с обслуживающим банком. В крупных корпорациях финансовая работа усложняется, поскольку управляемые денежные потоки обусловлены не только производственной и финансовой деятельностью, но и

инвестиционным взаимодействием с другими институтами и организациями. Расширение финансовых возможностей означает, как правило, участие в капитале других предпринимательских структур, активизацию деятельности на фондовом рынке, в структурных преобразованиях соответствующего сегмента рынка, участником которого является корпорация. В этом случае в составе финансовой службы выделяются специальные отделы или финансовые специалисты узкого профиля (финансовый аналитик, инвест-менеджер, риск-менеджер, антикризисный менеджер и т.п.), на которых возлагаются специфические функции управления в конкретной сфере финансового менеджмента.

Ответственность за финансовое состояние хозяйствующего субъекта, оперативное управление финансами, определение политики в области финансов возлагается на руководителя финансовой службы (финансового директора).

Организуемая финансовая работа осуществляется по трем основным направлениям: финансовое планирование, оперативная финансовая работа и контрольно-аналитическая работа (рис. 1).

Рисунок 1 - Структура и организация финансовой службы [3, с. 18]



Направления финансовой деятельности предполагают распределение работ и обязанностей внутри финансовой службы. С этой целью создаются отдельные группы (подразделения), ответственные за определенный участок

финансовой деятельности. При незначительных масштабах организации каждый из видов работ может закрепляться за отдельным специалистом, но в любом случае такая работа должна носить системный характер и требует соответствующей квалификации.

Закрепленные за каждой группой функции определяют ее специализацию и целенаправленную деятельность. Вместе с тем «горизонтальный» менеджмент предполагает тесное взаимодействие каждой из групп, поскольку базы данных и оперативная информация являются общими, позволяют координировать деятельность каждой из групп, входящих в структуру финансовой службы.

Таким образом, принятая в компании система корпоративного управления играет важнейшую роль. Проведенный анализ теоретических аспектов корпоративного управления финансами компании, позволил резюмировать важнейшую роль правильного формирования финансовой службы, а также выделить следующие особенности ее организации. Данная система формируется с учетом:

- структуры собственности корпорации;
- степени концентрации или рассредоточения акционерного капитала;
- наличия или отсутствия государственного контроля над корпорацией;
- принципов принятия стратегических решений контроля за их исполнением, в том числе формированием совета директоров, наблюдательных советов и системы внутреннего аудита;
- преобладающего типа финансирования деятельности.

Использованные источники:

1. Корпоративные финансы: учебное пособие / сост. Довгая О.В., Дорошкова Т.А., Ихсанова Т.П., Лемешко Е. Ю.; под ред. Е.Ю. Лемешко. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2012. – 148 с.
2. Незамайкин В. Н. Финансы организаций : менеджмент и анализ : учеб. пособие. 3-е изд. / В. Н. Незамайкин, И. Л. Юрзинова. М.: Эксмо, 2013. 528 с.
3. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов ; под ред. проф. Е.И. Шохи на. - М.: КНОРУС, 2016. - 318 с.

*Фаттахов Д.И.
магистрант*

*научный руководитель: Алпатова Э.С., д.э.н.
профессор
НЧФ КФУ*

Россия, г. Набережные Челны

Fattakhov DI

Graduate student of the NCHF KFU, Naberezhnye Chelny

*Research manager: Alpatova ES, Doctor of Economic Sciences, Professor
NCHF KFU, the city of Naberezhnye Chelny*

**ОЦЕНКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ МАРЖИ ПО
МАТЕРИАЛАМ ПАО «МЕЛЛЯНЕФТЬ»**

**ASSESSMENT OF FORECASTING OF THE FINANCIAL MARGIN
ON MATERIALS OF PJSC MELLYANEFT**

Аннотация

В статье проведено прогнозирование показателя деловой активности EBITDA Margin одной из крупных компаний нефтедобывающей отрасли РФ – ПАО «Меллянефть». Полученный линейный тренд позволяет спрогнозировать размеры финансовой маржи на 2017 г.

Annotation

The forecast of Margin EBITDA for one of the largest companies in the oil industry of the Russian Federation, PJSC Milllyaneft, was made in the article. The resulting linear trend allows us to forecast the size of the financial margin for 2017.

Ключевые слова

Финансовая маржа, нефтедобывающая отрасль, среднегодовая выработка на списочного работника, доля заемного капитала в активах, линейный тренд прогнозирования EBITDA Margin.

Keywords

Financial margin, oil production, average annual output per employee, share of borrowed capital in assets, linear trend of EBITDA Margin forecast.

Одним из критериев деловой активности в любой отрасли является показатели EBITDA Margin. EBITDA Margin – это финансовая маржа прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации, показатель выраженный

в процентах как отношение прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации к выручке от продаж

В качестве объекта исследования выбрана одна из крупных компаний нефтедобывающей отрасли – ПАО «Меллянефть».

Для определения направлений оптимизации бизнеса ПАО «Меллянефть», проведем регрессионный анализ влияния нелинейных

показателей (среднегодовой выработки на списочного работника, доли заемного капитала в активах) на EBITDA Margin.

Таблица 1

Параметры модели EBITDA Margin ПАО «Меллянефть»

Годы	EBITDA Margin, %	Среднегодовая выработка, млн.руб.	Доля заемного капитала в активах, %
	y	x1	x2
2009г.	22,98	5,627	39,26
2010г.	22,73	6,752	41,15
2011г.	19,66	7,213	47,47
2012г.	20,41	7,912	44,06
2013г.	20,94	8,411	48,19
2014г.	21,30	8,389	49,42
2015г.	14,95	7,969	76,10
2016г.	10,71	9,208	70,76

Имея информацию, содержащуюся в таблице 1, построим множественное уравнение линейной связи между EBITDA Margin (результативный признак y), среднегодовой выработкой на списочного работника (первый факторный признак x1), долей заемного капитала в активах (второй факторный признак x2).

Коэффициенты корреляции носят только линейный характер, корреляция исследуемых показателей представлена в табл.2.

Таблица 2

Данные корреляции результативного и факторных показателей

	Столбец 1	Столбец 2	Столбец 3
Столбец 1	1		
Столбец 2	-0,6729	1	
Столбец 3	-0,91276	0,626881	1

Из табл.2 видно, что между показателями y, x1, x2 действительно наблюдается тесная связь (между x1 и y - обратно пропорциональная, между x2 и y - тесная обратно пропорциональная).

В табл.3 приведены данные регрессионного анализа для прогнозирования исследуемых показателей.

Таблица 3

Регрессионный анализ прогнозирования EBITDA Margin ПАО «Меллянефть»

ВЫВОД ИТОГОВ					
Регрессионная статистика					
Множественный R	0,921866				
R-квадрат	0,849837				
Нормированный R-квадрат	0,789772				
Стандартная ошибка	1,94531				
Наблюдения	8				

Дисперсионный анализ						
	df	SS	MS	F	Значимость F	
Регрессия	2	107,0833	53,5416 3	14,1486 2	0,00873 8	
Остаток	5	18,92115	3,78423			
Итого	7	126,0044				
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y-пересечение	37,0524	5,107493	7,25451 7	0,00077 7	23,9231 7	50,1816 3
Переменная X 1	-0,62766	0,841532	- 0,74585	0,04893 1	- 2,79089	1,53556 7
Переменная X 2	-0,25011	0,068788	- 3,63601	0,01496 6	- 0,42694	- 0,07329
ВЫВОД ОСТАТКА						
Наблюдение	Предсказанное y	Остатки				
1	23,70107	-0,72107				
2	22,52224	0,207759				
3	20,65217	-0,99217				
4	21,06632	-0,65632				
5	19,72015	1,21985				
6	19,42632	1,873682				
7	13,01689	1,933108				
8	13,57483	-2,86483				

Расчеты показали, что с увеличением среднегодовой выработки на списочного работника (первого фактора x_1) на 1 млн.руб., EBITDA Margin сократится на 0,63 %, а с ростом доли заемного капитала в активах (второго фактора x_2) на 1 %, EBITDA Margin сократится на 0,25 %.

Множественный R показывает тесноту связи между x_1 , x_2 и y , по полученным итогам теснота связи равна 0,922, что означает достаточно сильную связь.

R-квадрат означает насколько теоретические значения y будут приближаться к фактическим y , т.е. полученное значение 0,85 говорит о высокой точности аппроксимации (модель хорошо описывает процесс). Достоверность по уровню значимости критерия Фишера (значимость F) составляет 0,009 –значительно меньше 0,05, значит представленная модель – значима.

«P-значение» показывает вероятностную ошибку рассчитанных y и x_1 , x_2 значений. В нашем случае y – пресечению соответствует $p=0,0008$, x_1 соответствует $p=0,049$, x_2 – 0,015, то есть p-значение меньше 0,05, значит представленные коэффициенты могут считаться не нулевым. Из расчетов видно, что вероятность ошибки по фактору y ниже чем по факторам x_1 и x_2 .

Отсюда уравнение для расчета EBITDA Margin (y) от среднегодовой

выработки на списочного работника (x_1) и доли заемного капитала в активах (x_2) будет иметь вид:

$$y(t) = 37,0524 - 0,62766 * x_1(t) - 0,25011 * x_2(t) \quad (1)$$

Данная модель имеет достоверность $R^2 = 84,98\%$.

По полученным данным проведем оценку эффективности резервов роста показателя y (табл.4) при влиянии на него показателей x .

Таблица 4

Эффективность EBITDA Margin ПАО «Меллянефть», %

Годы	EBITDA Margin, %		Э, %
	уфакт	урасч	
2009г.	22,98	23,70	96,96
2010г.	22,73	22,52	100,92
2011г.	19,66	20,65	95,20
2012г.	20,41	21,07	96,88
2013г.	20,94	19,72	106,19
2014г.	21,30	19,43	109,65
2015г.	14,95	13,02	114,85
2016г.	10,71	13,57	78,90

Как видно из табл.4 за анализируемый период в ПАО «Меллянефть» только в 2010 г., 2013-2015 гг. были использованы все резервы для увеличения финансовой маржи в остальные годы фактическое значение EBITDA Margin ниже прогнозного.

Для прогнозирования среднегодовой выработки на списочного работника на 2017 г. необходимо построить линейный тренд факторного показателя x_1 (рис.1).

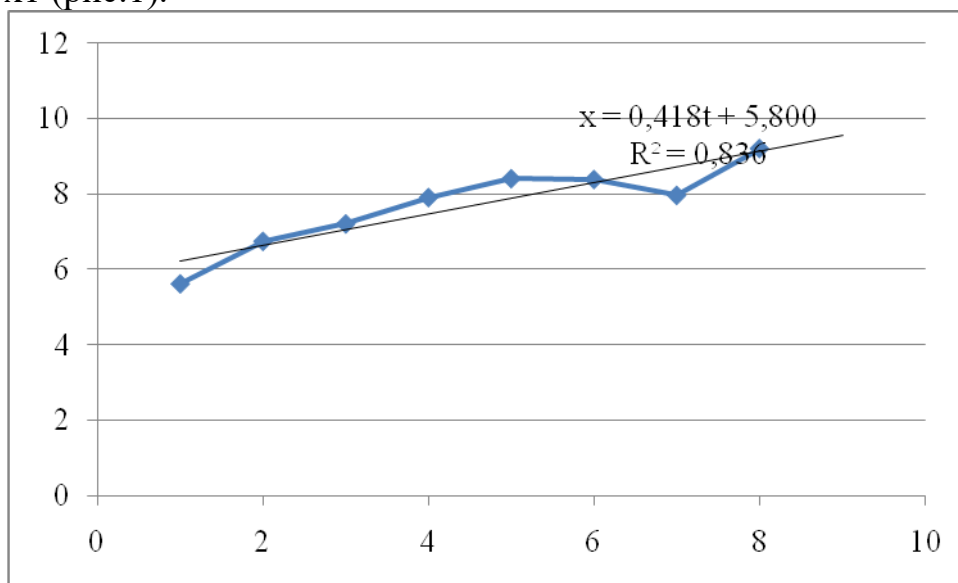


Рис. 1. Тренд среднегодовой выработки на списочного работника ПАО «Меллянефть», млн.руб.

Используя данные рис.1, рассчитаем прогнозное значение x_1 по линейному тренду по формуле:

$$x_1 = 0,418t + 5,800. \quad (2)$$

Итак, достоверность полученного уравнения $R^2=83,6\%$, то есть достаточно высокая.

$$x_{12017} = 0,418 \cdot 9 + 5,800 = 9,562 \text{ млн.руб.}$$

Для прогнозирования доли заемного капитала в активах на 2017г. необходимо построить линейный тренд факторного показателя x_2 (рис.2).

Используя данные рис.2, рассчитаем прогнозное значение x_2 по линейному тренду по формуле:

$$x_2 = 4,824t + 30,34. \quad (3)$$

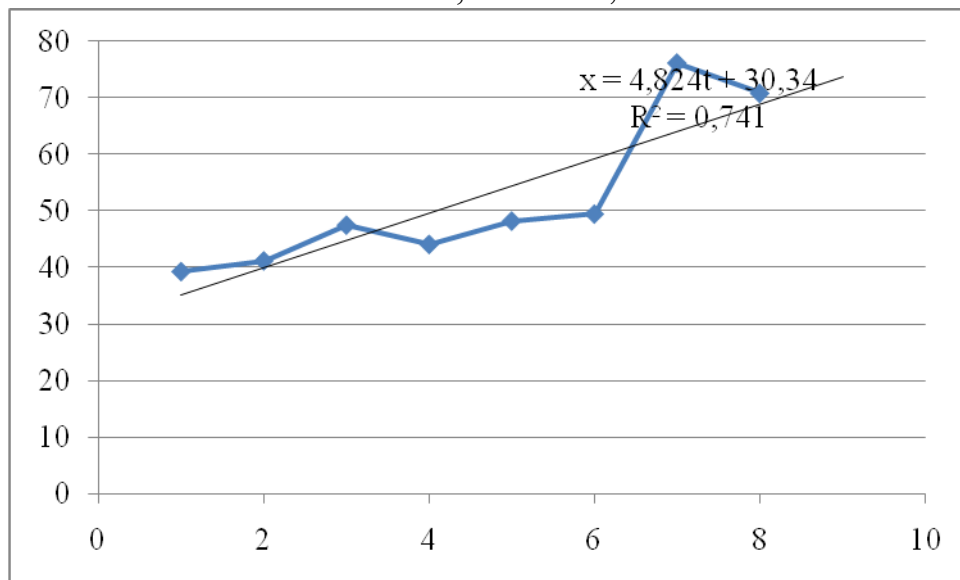


Рис. 2. Тренд доли заемного капитала в активах ПАО «Меллянефть», %

Итак, достоверность полученного уравнения $R^2=74,1\%$, то есть относительно высокая.

$x_{22017} = 4,824 \cdot 9 + 30,34 = 73,76\%$. Рассчитаем прогнозное значение EBITDA Margin, опираясь на $x_{\text{прогн.}}$ по формуле (3):

$$y_{2017} = 37,0524 - 0,62766 \cdot 9,562 - 0,25011 \cdot 73,76 = 12,603\%.$$

Таким образом, опираясь на расчетное значение EBITDA Margin в прогнозе на 2017г. – составляет 12,603 %, наблюдается тенденция роста (в 2016г. фактическая финансовая маржа составила 10,71 %), следовательно, для роста результативного показателя необходимо разработать рекомендации, которые будут обеспечивать снижение использования заемного капитала через снижение его стоимости.

Использованные источники:

1. Алимов, С.А. Стратегический управленческий анализ формирования финансовых результатов на промышленных предприятиях / С.А. Алимов // *Управленческий учет.* – 2015. - №5. - С. 3-9.
2. Алимов, С.А. Учетно-аналитическое обеспечение экономических результирующих показателей и оценка их влияния на финансовое положение сельскохозяйственного предприятия / С.А. Алимов // *Управленческий учет.* – 2015. - № 3. - С.38-43.
3. Белоусов, А.И. Учетные аспекты отражения затрат и прибыли в контексте

микроэкономической концепции / А.И. Белоусов, Г.В. Михайлова // Управленческий учет. – 2015. - № 6. - С.72-80.

4. Воронков, А.В. Совершенствование учетно-аналитического обеспечения управления хозяйствующими субъектами на основе лимитирования воздействия инфляционных процессов на финансовый результат / А.В. Воронков // Управленческий учет. – 2015. - № 6. - С.81-89.

5. Волгина, В.П. Расчет прибыли на акцию / В.П. Волгина // Бухгалтерский учет. – 2015. - № 11. - С.31-39.

6. Камысовская С.В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей. - Учебное пособие. - М.: Форум, 2016. – 859 с.

7. Филобокова, Л.Ю. Управление себестоимостью и финансовыми результатами малых предприятий в формате концепции «Кайдзен» // Л.Ю. Филобокова, Ю.С. Песоцкий / Финансовый менеджмент. - 2016. - №3. - С. 3-12.

УДК 553.98.001.76

Филиппова К.В.
старший преподаватель
кафедра «Производственный менеджмент»
Тихоокеанский государственный университет
Россия, г. Хабаровск

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНАХ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ

В статье рассматриваются факторы, влияющие на промышленное производство Дальнего Востока России. Проводится корреляционно-регрессионный анализ переменных. На основе степенной модели уравнения регрессии прогнозируются объемы промышленного производства регионов российского Дальнего Востока.

Ключевые слова: прогнозирование, промышленность регионов Дальнего Востока России, корреляционно-регрессионный анализ, объем отгруженных товаров собственного производства.

Filippova K. V.
senior teacher of Production Management department
Pacific National University
Russia, Khabarovsk

FORECASTING OF INDUSTRIAL OUTPUTS IN REGIONS OF THE FAR EAST OF RUSSIA

In article the factors influencing industrial production of the Far East of Russia are considered. The correlation and regression analysis of variables is carried out. Because of sedate model of the equation of regression industrial outputs of regions of the Russian Far East are predicted.

Keywords: forecasting, the industry of regions of the Far East of Russia, the correlation and regression analysis, volume of the shipped goods of own

production.

Российский Дальний Восток обладает богатейшим природно-ресурсным потенциалом. Однако по причинам кризисного положения большинства промышленных предприятий; недостаточного развития транспортной, энергетической инфраструктур; кадрового дефицита на рынке труда дальневосточные субъекты РФ явно отстают от регионов европейской части страны по показателям промышленного производства. В связи с этим, особое значение приобретает вопрос выделения факторов роста промышленного производства регионов Дальневосточного федерального округа для построения соответствующих прогнозных моделей [1].

Для определения показателей мы опирались на метод факторного анализа, который применяется в статистических и социологических исследованиях для выявления наиболее значимых факторов, влияющих на критериальную функцию.

В качестве основного результирующего показателя был выбран «Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности», который представляет собой стоимость отгруженных или отпущенных в порядке продажи, а также прямого обмена (по договору мены) всех товаров собственного производства, выполненных работ и оказанных услуг собственными силами [2].

В качестве факторов, влияющих на промышленное производство, проверялись следующие показатели: инвестиции в основной капитал; численность занятых по ВЭД (добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды); число используемых передовых производственных технологий; число промышленных предприятий; стоимость основных фондов; выручка; фондоотдача; производительность.

В выдвинутой нами гипотезе предполагается наличие положительной связи между результирующим показателем (объемом отгруженных товаров по рассматриваемым ВЭД) и регрессорами. Так, увеличение объемов отгруженных товаров промышленного производства является основной причиной роста выручки, фондоотдачи, производительности, так и увеличение инвестиций, числа, занятых на производстве и число промышленных предприятий способствуют росту объема отгруженных товаров промышленного производства.

Первичный корреляционный анализ показал наличие взаимосвязи между объемом отгруженных товаров промышленного производства и выбранными показателями (табл. 1).

Таблица 1

Корреляционная матрица абсолютных показателей ДФО за период
2003 - 2015 гг.

Показатель	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Объем отгруженных товаров	1								
2 Стоимость основных фондов	0,96	1							
3 Число промышленных предприятий	-0,78	-0,86	1						
4 Передовых производственных технологий	0,79	0,76	-0,58	1					
5 Численность занятых	0,7	-0,82	0,84	-0,71	1				
6 Инвестиции в основной капитал	0,98	0,97	-0,78	0,77	-0,71	1			
7 Выручка	0,54	0,53	-0,51	0,51	-0,4	0,56	1		
8 Производительность	0,55	0,53	-0,51	0,52	-0,4	0,56	0,65	1	
9 Фондоотдача	-0,14	0,11	-0,13	0,22	0,56	0,21	0,84	0,83	1

Наибольшая положительная связь была выявлена с параметрами: инвестиции в основной капитал (0,98); основными фондами (0,96); и показателем передовыми производственными технологиями (0,79), численность занятых на предприятиях промышленности (0,7). Присутствует наличие отрицательной взаимосвязи объема отгруженных товаров с показателем числом промышленных предприятий (-0,78). Отсутствие взаимосвязи других параметров с переменной объясняется тем, что при изменчивости показателя объема отгруженных товаров наблюдаются стабильные (как правило, повышательные) тренды по выручке, производительности.

По итогам проведения корреляционного анализа были выявлены основные факторы, определяют промышленное производство Дальнего Востока России: инвестиций в основной капитал; численность занятых на предприятиях промышленности ДФО; стоимость основных фондов.

В результате регрессионного анализа, проведенного с помощью программного обеспечения STATISTICA 6.0 были получены следующие результаты. Зависимость $Y = f(X_1, X_2, X_3)$ определяется следующими моделями:

$$Y = -843681 + 2,2 X_1 + 1553 X_2 + 0,12 X_3, \quad (1)$$

$$Y = 1,53 X_1 + 0,64 X_2 + 0,66 X_3 + 0,9 \quad (2)$$

$$Y = 14,5 X_1 - 0,03 X_2 + 9,7 X_3 \quad (3)$$

$$Y = -7546 - \frac{82767}{X_1} + \frac{490}{X_2} + \frac{6,57}{X_3} \quad (4)$$

Основные оценочные показатели, характеризующие качество сравниваемых моделей приведены в табл. 2.

Таблица 2

Оценочные показатели зависимости совокупного объема отгруженной продукции от инвестиций в основной капитал и среднесписочной численности предприятий промышленности

Показатель	1	2	3	4
R2	0,86	0,97	0,75	0,7
Нормированный R2	0,94	0,92	0,93	0,59
F- критерий	67,55	104,9	49,7	6,49
p (значимость F)	5,04	2,368	1,61	0,015
t- статистика X1	1,187	3,5	0,87	-2,08
t- статистика X2	0,907	0,59	1,2	1,4
t-статистика X3	1,23	0,37	0,66	1,7
Стандартная ошибка	112	0,17	0,16	3045

Первым оценочным показателем является коэффициент детерминации (R2). Данный показатель характеризует качество полученной регрессии. Среди рассматриваемых регрессионных моделей наибольшее значение коэффициента детерминации (0,97) наблюдается во втором случае (уравнение 2). Это означает, что величина эндогенной переменной на 97% зависит от рассматриваемых нами факторов: объема инвестиций в основной капитал и среднесписочной численности персонала предприятий промышленности, стоимости основных фондов, а остальные 3 % переменной – от других факторов, не включенных в модель.

Коэффициент множественной регрессии составляет 0,88; 0,96; 0,97; 0,75 соответственно. Как и при коэффициенте детерминации, наибольшее значение наблюдается в степенном уравнении (2).

Критерий Фишера представляет собой показатель достоверности влияния изучаемых факторов на полученный результат. Наибольшее значение по коэффициенту Фишера наблюдается во втором случае – 104, при уровне значимости $p=2,368$, что говорит о достоверности модели.

Стандартная ошибка для уравнений 1 и 4 составляет 112 и 3045 соответственно, что является недопустимо большим значением для прогнозных моделей. Для уравнений 2 и 3 значение стандартной ошибки приемлемо для прогнозной модели (0,16 и 0,17 соответственно), что свидетельствует о более высоком качестве моделей. Полученные графики остатков подтверждают условие гомоскедастичности модели, то есть постоянной или одинаковой дисперсии, независимости от номера наблюдения.

Положительный знак коэффициента при экзогенной переменной X1 говорит о том, что рост инвестиций в основной капитал предприятий промышленности приводит к увеличению объемов отгруженной продукции по видам экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение

электроэнергии, газа и воды» ДФО.

Согласно результату дисперсионного анализа многофакторного степенного уравнения регрессии значение коэффициента при переменной X_1 равно 0,64, это означает коэффициент эластичности, который показывает, что с ростом величины инвестиций в основной капитал предприятий промышленности региона на 1% объем отгруженных товаров увеличится в среднем на 0,66%, соответственно при увеличении среднесписочной численности персонала на 1%, объем отгруженных товаров будет увеличиться на 1,8% , с увеличением основных фондов на 1% результирующий показатель увеличится незначительно на 0,09%.

Причем значимость коэффициента по критерию Стьюдента (t -статистика) при факторе X_1 по всем типам регрессионных моделей высока, при низкой стандартной ошибке. Это говорит о значимости данного фактора.

Отрицательный знак при коэффициенте экзогенной переменной X_2 (уравнение 4) говорит о том, что при уменьшении среднесписочной численности персонала происходит увеличение объемов отгруженной продукции, что представляется невозможным.

Как показывает проведенная оценка, наибольшей достоверностью обладает модель 2, отражающая зависимость объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности от инвестиций в основной капитал, численностью занятых и основными фондами на предприятиях промышленности. Данная модель является нелинейной, при этом отдача от факторов не пропорциональна их вкладу (так как функция степенная). Основным условием степенной функции является то, что при отсутствии одного из регрессоров (нулевом значении) значение всей переменной обращается в нуль (т.е. без инвестиций рабочей силы, основных фондов выпуск промышленной продукции будет равен 0).

Прогнозные значения экзогенных переменных X_1 , X_2 , X_3 были взяты из Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 г., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. № 2094-р (табл. 3). Отметим, что прогнозные значения показателя стоимости основных фондов были рассчитаны с помощью метода регрессионного анализа с использованием диаграмм, так как прогнозные значения этого показателя в стратегии развития Дальнего Востока отсутствуют.

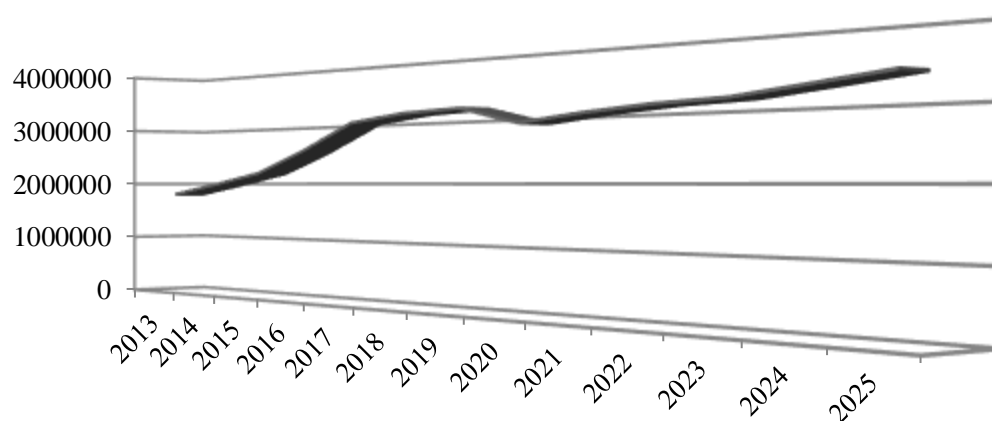
Таблица 3

Прогнозные значения объема отгруженных товаров, инвестиций в основной капитал и численности занятых, стоимости основных фондов на предприятиях промышленности ДФО

Год	Объем отгруженных товаров, млн. руб.	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	Численность занятых, тыс. чел	Стоимость основных фондов, млн. руб.
2013	1843033,04	447454,8	583,002	9967720,96
2014	2008906,014	523522,116	571,34196	10964493,06
2016	2386781,235	777901,512	558,7952906	13267036,6
2017	2601591,546	987934,92	557,6777	14593740,26
2018	2835734,785	1037331,67	556,5623446	16053114,28
2021	3672358,783	1029292,35	511,902001	21366695,11
2023	4363129,47	1134794,81	481,5974026	25853701,08
2024	4755811,122	1191534,55	480,6342078	28439071,19
2025	5183834,123	1251111,28	479,6729394	31282978,31

В результате подстановки расчетных прогнозных значений переменных X_1 , X_2 и X_3 из табл. 3 в степенное уравнение модели (2) были получены прогнозные значения искомой эндогенной переменной – объема отгруженных товаров промышленных Дальнего Востока России на период 2012- 2025 гг. (рис. 1).

Таким образом, к 2025 г. прогнозное значение объемов промышленного производства дальневосточном регионе составит 3395958 тыс. руб., что более чем в два раза превышает значение показателя за 2012 гг.



Согласно стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского края, в перспективе основными составляющими промышленности региона будут [3]:

- добыча, переработка в регионе и экспорт нефти и природного газа;
- газохимические производства, использующие ресурсы

природного газа региона;

— производство по переработке гелийсодержащего сырья и экспорт гелия;

— добыча и экспорт коксующихся и энергетических углей.

Одним из стратегических направлений развития промышленности является добыча и переработка полезных ископаемых, формирование нефте- и газо-энергетических кластеров. Так, доля Дальнего Востока в общем объеме добычи нефти в России составит: по углю – 13%; газу – 10%; нефти – 9% (табл. 4. 13).

Таблица 4

Прогнозные индикаторы добычи энергоресурсов

Показатель	2010, факт	2015	2020	2030	2050
Добыча нефти в РФ, млн т	505	495	525	530-535	470-500
В том числе на Дальнем Востоке млн т/%	18,3/3,6	25/5,1	31/6	32-33/6-6,2	40-45/9
Добыча газа РФ, млрд м3	651	745	803-837	885-940	755-800
В том числе на Дальнем Востоке млрд м3/%	26,6/4,1	40/5,4	67/8	85-87/9,3-9,6	75-87/10-10,5
Добыча угля в РФ, млн т	322	314-350	365-410	425-470	590-655
В том числе на Дальнем Востоке млн т/%	31,8 /9,9	38/10,9	46/11,2	44-57/10,4-12,1	80-85/13-13,5

Основными точками добычи нефти станут: месторождения на континентальном шельфе Охотского и Японского морей, совокупные запасы составляют 1,19 трл м3 газа, 393,4 млн т нефти и 88,5 млн т газового конденсата; Талаканский нефтяное месторождение в Якутии запасы которого составляют более 123 млн т, по природному газу – 63 млрд м3, по газовому конденсату – 375 тыс. т. Добыча природного газа будет осуществляться за счет месторождений Сахалинского центра, Якутского центра газодобычи на базе Чаяндинского месторождения, Тас-Юряхского и других месторождений с прогнозными запасами 10,4 трл м3. Увеличение добычи угля основано на развитии Эльгинского месторождения, Ургальского каменноугольного месторождения в Хабаровском крае; Солнцевском месторождении в Сахалинской области [3].

Согласно стратегии развития электроэнергетики Дальнего Востока в перспективе планируется увеличить мощность электростанций в 1,6 раза. Причем увеличиваться будут мощности электростанций на основе природного газа (2,5 раза), атомных станций (3,2 раза) и электростанций, использующие возобновляемые источники энергии (2,9 раза). Доля

дальневосточного региона в суммарной выработке электроэнергии на ГЭС к 2050 г. составит 14-15%, а доля в производстве электроэнергии на АЭС – 4-5%.

Таки образом предполагается, что развитие добывающего сектора топливно-энергетического комплекса обеспечит положительный эффект в смежные отраслях, в таки как судостроение (строительство танкерного флота и плавучих буровых платформ в Приморском крае); развитие нефтехимии, нефтепереработки и газоперерабатывающих комплексов в Приморском и Хабаровском краях, гелиевого производства в Республике Саха (Якутия) [4].

Использованные источники:

1. Калашникова И.В., Филиппова К. В. Монография. Политика модернизации в отраслях промышленного производства. 2015. - С. 93;
2. Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды // Регионы России. Социально-экономические показатели 2015. – М., 2015.- С. 449;
3. Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 г., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. № 2094-р.
4. Ермаханова С.А. Теория модернизации: история и современность [Текст] / С.А. Ермаханова. М., 2005 г. С - 134-138.

УДК 338.45 (571.6)

Филиппова К.В.
старший преподаватель
кафедра «Производственный менеджмент»
Тихоокеанский государственный университет
Россия, г. Хабаровск

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

В статье рассматриваются структурные изменения промышленного производства Хабаровского края. Проводится анализ структуры обрабатывающих производств края. Выявлены основные проблемы, сдерживающие развитие промышленных предприятий Хабаровского края.

Ключевые слова: промышленное производство, структура обрабатывающей промышленности, Хабаровский край, валовой региональный продукт, индекс промышленного производства.

Filippova K. V.
senior teacher of Production Management department
Pacific National University
Russia, Khabarovsk

STRUCTURAL CHANGES OF INDUSTRIAL PRODUCTION OF Khabarovsk Krai

In article structural changes of industrial production of Khabarovsk Krai are considered. The analysis of structure of the processing productions of edge is carried out. The main problems constraining development of the industrial enterprises of Khabarovsk Krai are revealed.

Keywords: industrial production, structure of manufacturing industry, Khabarovsk Krai, gross regional product, index of industrial production.

Хабаровский край является четвертым в России и вторым на Дальнем Востоке по размерам субъектом РФ с площадью территории 787,6 тыс. км² (4,6 % территории России и 12,7 % территорий Дальнего Востока России). Исторически экономика Хабаровского края сформировалась как экономика индустриального типа с высокой долей оборонно – промышленного комплекса. Потеряв в 1990 – е гг. значительные мощности оборонного машиностроения, экономика края не имела ярко выраженных структурных приоритетов. Однако, быстрое развитие сервисных отраслей, таких как торговля, строительство, транспорт и связь, начавшееся с 2000 г. привело к формированию экономики края, в структурном отношении, как транспортно – торгового комплекса.

Устойчивое развитие экономики Хабаровского края сохранило свою стабильную тенденцию вплоть до 2014 г. Это определяется соответствующей линией тренда ВРП (рис. 1).

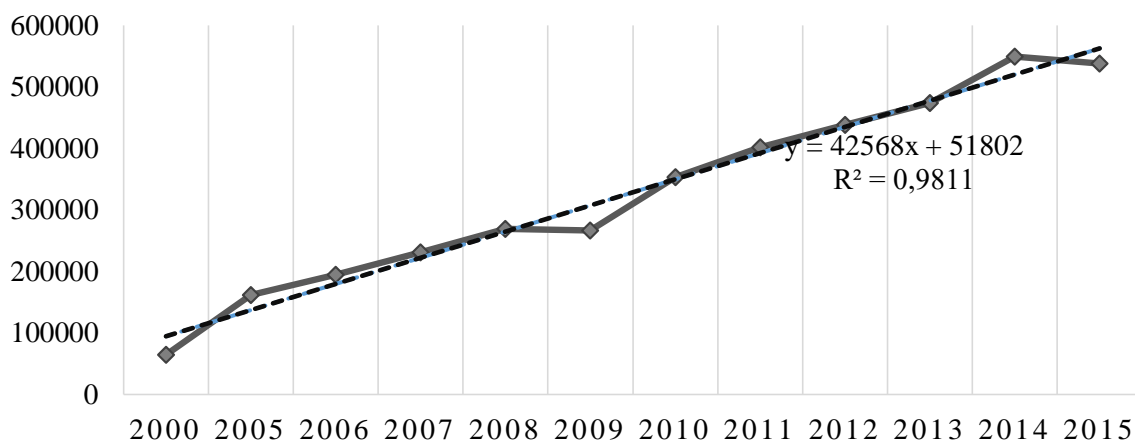


Рисунок 1 – Динамика ВРП Хабаровского края, млн. руб.

Валовой региональный продукт Хабаровского края за 2014 г. составил 473 695 млн. руб. (1 % от совокупного ВРП РФ; 17 % от ВРП ДФО), что в 3 раза превышает значение 2005 г. и 1,7 раза значение 2009 г. Однако в 2015 г.

значение показателя сократилось на 2 % (538 303 млн. руб.) [1].

За 2004 – 2015 гг. в структуре валового регионального продукта Хабаровского края происходит рост сервисных секторов экономики, обуславливающий снижение доли промышленного производства края (табл. 2.2). Так, в 2004 г. в структуре ВРП наибольшая доля приходилась на обрабатывающие производства – 17,3 % (от совокупного ВРП Хабаровского края), на втором месте транспорт и связь – 17 %; 11,3 % – оптовая и розничная торговля; на долю добывающих производств приходилось 5,7 %. 2015 г. характеризуется увеличением доли (по сравнению с 2004 г.) оптовой, розничной торговли и транспорта (14,7 и 28 %% соответственно) с одной стороны, и уменьшением доли обрабатывающих производств с другой. Так, доля обрабатывающих производств составила всего 9,3 % (снижение на 8 п. п. относительно 2004 г.). В 2015 г. доля добывающих производств, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды увеличилась незначительно всего на 1,5 и 1,3 п. п. соответственно.

В 2013 г. в структуре обрабатывающих производств промышленности Хабаровского лидирующую позицию занимали производство машин, транспортных средств и оборудования – 27,2 %; производства кокса и нефтепродуктов, включая химическое производство – 25,6%; производство пищевых продуктов питания – 20,1 %; 12,3% приходилось на металлургическое производство. Среди обрабатывающих производств края аутсайдером по вкладу в производство являются: текстильное производство – 0,3 %; электрооборудование, электронное и оптическое оборудование – 1,2 %; целлюлозно – бумажное – 0,9 %.

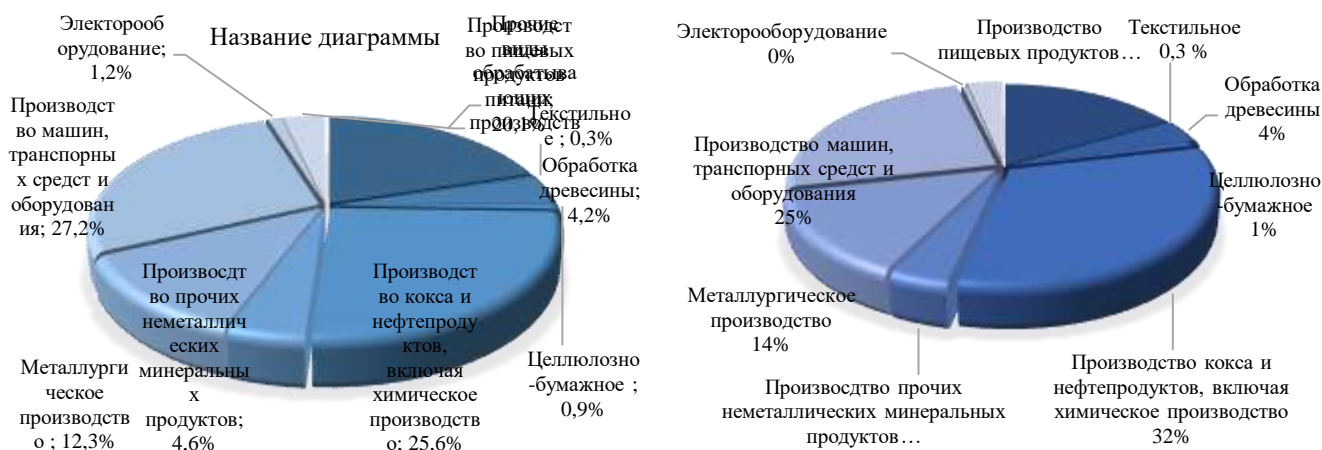


Рисунок 2.2 – Структура обрабатывающих производств Хабаровского края, 2013, 2015 гг.

В 2015 г. произошли структурные изменения в обрабатывающем производстве Хабаровского края. Так по виду экономической деятельности «Производство машин, транспортных средств и оборудования» объем производства снизился на 2,4 п.п.; по производству пищевых продуктов снижение составило 3,1 п.п.; объем производства неметаллических минеральных продуктов сократился незначительно (0,6 п. п.). Увеличение

доли в совокупном объеме обрабатывающих производств характерно по виду экономической деятельности «Производство кокса и нефтепродуктов, включая химическое производство» 7,6 п. п.; объем металлургического производства края увеличился на 1,7 п. п.

Одновременно с увеличением доли некоторых ВЭД в структуре обрабатывающей промышленности, происходит снижение темпов производства обрабатывающих предприятий, что подтверждается значениями индекса промышленного производства (ИПП) Хабаровского края. Наиболее сложная ситуация сохраняется в машиностроении, что подтверждается статистическими данными. ИПП по виду экономической деятельности «Производство машин и оборудования» в 2015 г. составил 56,5 % к значению показателя в 2014 г. (снижение объема производства на 23,7 п. п.). По сравнению с 2013 г. снижение составило 21,7 п. п. Данное обстоятельство связано с прекращением производства отдельных видов продукции на ведущем предприятии отрасли – ПАО «Дальэнергомаш». Отрицательная динамика наблюдается в текстильном производстве – снижение на 10,5 п. п.; целлюлозно-бумажном – 19,6 п. п.; производство кокса и нефтепродуктов – 7,5 п.п.; производство прочих неметаллических минеральных продуктов – 10,5 п.п. Положительные темпы роста были характерны для производства пищевых продуктов – 3 п. п.; обработки древесины – 12,2 п.п.; химического производства – 13,2 п. п.; производства электрооборудования – 31,3 п.п.

Таким образом период 2004 - 2015 гг. характеризуется снижением доли промышленного производства края и увеличением доли сервисных секторов экономики. Так, в 2015 г. доля оптовой, розничной торговли и транспорта составили 14,7 и 28 % соответственно (увеличение на 3,3 и 11 п.п. по сравнению с 2004 г), доля же обрабатывающих производств составила всего 9,3 % (снижение на 8 п. п. относительно 2004 г.). Данное обстоятельство связано с рядом проблем: инфраструктурная изоляция дальневосточных регионов от остальной части России и наиболее развитых российских рынков, низкая внутренняя транспортная связь территории при ее огромных размерах, очаговый характер расселения с низкой плотностью населения.

На сегодняшний день главными проблемами, сдерживающими развитие промышленного потенциала Хабаровского края, являются экономическая и инфраструктурная изоляция от остальной части России и наиболее развитых российских рынков, низкая внутренняя транспортная связь территории при ее размерах, очаговый характер расселения с низкой плотностью населения.

Использованные источники:

1. Валовой региональный продукт // Регионы России. Социально-Экономические показатели 2016 г. – М., 2016 г. – С. 375
2. Валовой региональный продукт // Регионы России. Социально-экономические показатели 2016.– М., 2016.- С. 352.
3. Внешнеэкономическая деятельность // Российский статистический

ежегодник. 2016. – М., 2016.– С.737.

4. Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды // Регионы.

УДК 332.1

Филиппова И.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономическая теория»

Нуртдинова А.И.

студент 1 курса

факультет «Инженерно-экономический»

Ульяновский Государственный Технический Университет

Россия, г. Ульяновск

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье дается объяснение понятиям «кластер» и «кластерная политика». Рассматриваются характерные признаки кластеров. Проведен анализ территориальных кластеров в Ульяновской области. Выделены такие отрасли как авиастроение, автомобилестроение и энергетика. Сделаны выводы о перспективности инновационного развития региона и благоприятной среды для формирования кластеров.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, Ульяновская область, ЗАО «Авиастар», ОАО «УАЗ, ОАО «ГНЦ НИИАР».

Filippova I. A.

Ph. D., associate Professor of Department "Economic theory"

Ulyanovsk State Technical University

Russia, Ulyanovsk

Nurtdinova A.I.

student

1 course, faculty of «Engineering Economics»

Russia, Ulyanovsk

Ulyanovsk State Technical University

CLUSTER POLICY IN THE ULYANOVSK REGION

The article explains the concepts of "cluster" and "cluster policy". The characteristic features of clusters are considered. Analysis of territorial clusters in the Ulyanovsk region was carried out. Industries such as aircraft building, automotive and energy are allotted. Conclusions are made about the prospects of innovative development of the region and favorable environment for the formation of clusters.

Key words: cluster, cluster policy, Ulyanovsk region, CJSC Aviastar, JSC UAZ, JSC SSC NIIAR.

Термин «кластерная политика» является новым для России, в последние годы данная экономическая политика стала активно внедряться. Для начала дадим определение понятию «кластер». В некоторых регионах происходит не просто концентрация компаний, а производство дополнительных социальных благ и экономических выгод из-за их коллективных взаимодействий. В таких местах постепенно формируется территориальный **кластер**¹¹⁷, представляющий собой множество конкурирующих и кооперирующихся друг с другом предприятий, компактно локализованных в определенном регионе и производящих конкурентоспособную продукцию.

Органы государственной власти и местного самоуправления ряда государств, международные организации используют кластерный подход при формировании и реализации решений, связанных с комплексным развитием территорий и отраслей, формируя так называемые **кластерные политики** – меры, учитывающие интересы различных групп и организаций, связанные с поддержкой роста территориальных кластеров¹¹⁸.

Понятие «кластер» следует отличать от терминов «холдинг», «корпорация», «технопарк» и т.п. Характерными признаками кластера являются:

- максимальная географическая близость;
- родство технологий;
- общность сырьевой базы;
- наличие инновационной составляющей.

Анализируя промышленность Ульяновской области, можно выделить предпосылки для формирования трех кластеров в таких отраслях, как *авиастроение, автомобилестроение и энергетика*.

Ульяновская область занимает 1-е место в России по производству гражданских самолетов, 2-е по доле продукции машиностроения в общем объеме и 5-е по производству автомобилей. В области функционирует особая экономическая зона — портовая зона на базе международного аэропорта «Ульяновск-Восточный», которая наделена федеральным статусом и является единственной в России особой зоной авиационного типа¹¹⁹. В Ульяновске находится один из крупнейших в Европе авиационных заводов – ЗАО «Авиастар-СП». Он производит грузоподъемные самолеты АН-124 «Руслан», ставшие гордостью российской авиации, а также среднемагистральные пассажирские самолеты ТУ-204.

Развитие кластера самолетостроения на базе ЗАО «Авиастар-СП» планируется в соответствии со стратегией Объединенной строительной

117 Тарасенко В. Территориальные кластеры: Семь инструментов управления. — М.: Альпина Паблишер, 2015. – С.8.

118 Там же, с.8.

119 Корпорация развития Ульяновской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ulregion.com/> (дата обращения 19.04.2017)

авиакорпорации (ПАО «ОАК»). На данный момент ПАО «ОАК» является единоличным исполнительным органом ЗАО «Авиастар-СП», что способствует поиску новых каналов продаж, предоставляет возможность сертификации по европейским стандартам. В регионе работают крупнейшие потребители продукции завода ОАО «Волга-Днепр» и ОАО «Полет». Разработка и производство различных агрегатов и систем для авиационных заводов производится ульяновскими предприятиями ОАО «Утес», ОАО «УКБП», ОАО «НПО «Марс».

Ведущим предприятием машиностроения в Ульяновской области является ОАО «Ульяновский автомобильный завод». Комплектующие детали ОАО «УАЗ» в некотором объеме (порядка 17%)¹²⁰ закупает у региональных производителей, таких как ОАО «Автодеталь-Сервис», ОАО «Димитровградский автоагрегатный завод», ОАО «Ульяновский моторный завод». Касаясь машиностроительного кластера, следует заметить, что он требует вливания существенных инвестиций. Необходимо привлечение лизинга и кредитов, однако, в регионе слабо развита данная инфраструктура.

Широко в области развита энергетическая отрасль. Она представлена такими сильными организациями как ОАО «Ульяновскэнерго», МП «Городской теплосервис», ОАО «Волжская межрегиональная распределительная компания» и др. Уникальным предприятие ОАО «ГНЦ НИИАР», которое работает в сфере атомной энергетики и нанотехнологий - высокотехнологичных инновационных отраслях. Кроме того, в НИИ активно ведется научно-исследовательская деятельность. На сегодняшний день организация имеет 15 долгосрочных контрактов на проведение научных исследований¹²¹.

В заключение, необходимо отметить, что Ульяновская область является перспективным промышленным регионом и достаточно привлекательна для инвестиций в формирующиеся в ней кластеры.

Использованные источники:

1. Тарасенко В. Территориальные кластеры: Семь инструментов управления. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 202 с.
2. Корпорация развития Ульяновской области [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ulregion.com/> (дата обращения: 19.04.2017)
3. Объединенная авиастроительная корпорация [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.uacrussia.ru/ru/corporation/strategy/> (дата обращения: 18.04.2017)
4. Сайт ОАО «ГНЦ НИИАР» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.niiar.ru/> (дата обращения: 18.04.2017)
5. Сайт ОАО «Ульяновский автомобильный завод» [Электронный ресурс]. —

¹²⁰ Сайт ОАО «Ульяновский автомобильный завод» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.uaz.ru/company/partnership> (дата обращения: 18.04.2017)

¹²¹ Сайт ОАО «ГНЦ НИИАР» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.niiar.ru/> (дата обращения: 18.04.2017)

Фокина А.

Fokina A.

магистрант группы ФТИ-17М

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского

Крутиков В.К., д.э.н.

профессор, проректор по научной и методической работе

Институт управления, бизнеса и технологий

Россия, г. Калуга

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА ФАРМАЦЕВТИКИ,
БИОТЕХНОЛОГИЙ И БИОМЕДИЦИНЫ
(НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)
FEATURES OF FORMATION OF CLUSTER OF
PHARMACEUTICALS, BIOTECHNOLOGIES AND BIOMEDICINE (ON
THE EXAMPLE OF KALUGA REGION)**

Аннотация: В статье исследуются особенности развития кластера фармацевтики, биотехнологий и биомедицины в Калужской области. Показаны его преимущества, ключевые блоки, особенности инновационной деятельности и перспективы.

Abstract: In the article the features of development of the cluster of pharmaceuticals, biotechnologies and Biomedicine of Kaluga region. Showing its advantages, the key blocks, especially innovative activities and prospects.

Ключевые слова: кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины; Калужская область; инновационное содержание; коммерциализация результатов

Keywords: the cluster of pharmaceuticals, biotechnologies and Biomedicine of Kaluga region; innovative content; the commercialization of the results

Исследование демонстрирует, что базой для развития кластера фармацевтики, биотехнологий и биомедицины в Калужской области выступает, в настоящее время Программа развития одноименного инновационного кластера, принятая Постановлением Правительства Калужской области 20 сентября 2013 года №488.

В развития фармацевтической промышленности на период до 2020 года Калужская область определена в качестве одного из субъектов Российской Федерации как регион, где совокупность научных, образовательных центров и производства является наиболее эффективной для развития фармацевтической отрасли.

Несомненными преимуществами Калужской области как центра локализации Кластера являются емкий рынок потребления Центрального федерального округа, и в первую очередь региональный рынок потребления Москвы и Московской области (21 млн. чел.). [1, 2.]

Также следует отметить выгодное средневропейское географическое положение, что позволяет планировать современную транспортно-

логистическую инфраструктуру для оперативного, масштабного выхода на общероссийский и мировой фармацевтические рынки. [6-8.]

Программой предусматривается развитие кластера на территории трех муниципальных образований - «Город Калуга», «Город Обнинск» и «Боровский район».

В настоящее время в регионе существует сбалансированная высокотехнологическая цепочка по разработке и внедрению готовой фармацевтической биомедицинской продукции - от научных разработок и опытно-клинических исследований новых субстанций и лекарственных препаратов до промышленного выпуска конечной продукции. [3-5.]

Реализация такой замкнутой технологической цепочки на территории региона дает мощный синергетический эффект, основанный на выходе за рамки существующей отраслевой схемы и объединении вокруг системы взаимосвязанных продуктов предприятий из разных отраслей (химической, фармацевтической, пищевой).

Важнейшим конкурентным преимуществом кластера является эффективное использование научного и производственного потенциала города Обнинска.

Потенциал научного комплекса включает в себя, в настоящее время:

Профессорско-преподавательский состав в количестве 760 человек. В том числе 187 докторов наук.

Научно-исследовательский комплекс, включающий 12 научно-исследовательских институтов и 20 научно-исследовательских центров мирового уровня.

Многосторонние научные связи институтов и центров с международными организациями и зарубежными центрами.

Развитая образовательная система с квалифицированным профессорско-преподавательским составом.

Готовые промышленные площадки, обеспеченные инфраструктурой, в том числе индустриальные парки.

Калужский фармацевтический кластер обладает взаимодополняющими элементами, локализованными территориально, и представляет собой целостную отраслевую научно-производственную инфраструктуру, состоящую из пяти ключевых блоков:

- научно-образовательный,
- инновационный,
- производственный,
- сетевой,
- инвестиционный.

Уникальной особенностью кластера является тот факт, что на его площадке разместили и размещают свои производственные мощности ведущие мировые лидеры фармацевтической промышленности.

Ключевой компетенцией кластера также является большое количество малых и средних предприятий, специализирующихся в области

производства инновационных и оригинальных фармацевтических субстанций и осуществляющих сопроводительный технологический и процедурный инжиниринг.

На фармацевтических предприятиях Калужской области выпускаются более 50 наименований лекарственных средств, в стадии регистрации находятся более 10 наименований и в перспективном освоении несколько десятков лекарственных препаратов. [3 - 5.]

Целый ряд инновационных разработок в области медицины и биофармацевтики создается на базе Некоммерческого партнерства «Парк активных молекул», который играет все более заметную роль как инновационная составляющая Калужского фармацевтического кластера.

Начинается активная кооперация обнинских инновационных предприятий с крупными фармпроизводствами в рамках кластера, примером которой, в частности, является сотрудничество обнинской инновационной компании «Мир-Фарм» с заводом «Хемофарм» компании Stada Cis.

Свое R&D-подразделение планирует в перспективе создавать в Обнинске компания «Ниармедик».

Важнейшим условием инновационной деятельности в рамках кластера является наличие соответствующих учебных заведений.

Помимо медицинского факультета, в составе ИАТЭ действует кафедра фармацевтики, в Калужском государственном университете открыты специальности, связанные с биологией, фармацевтикой, медициной.

Создание Калужского фармацевтического кластера способствовало привлечению инвестиций в регион, приходу крупных инвесторов.

Объем инвестиций «Астра-Зенека» составляет 4 млрд. рублей, «Берлин-Хеми» – 2 млрд., «Ново-Нордиск» – 3 млрд., «Ниармедик» – 4 млрд., «Сфера-Фарм» – около 4 млрд. рублей. Помимо вложения инвестиций, эти компании включились в решение задач в интересах участников кластера.

Пока из крупных фармпроизводств свой вклад вносит лишь действующий завод «Хемофарм». Пять заводов строятся, и с тремя компаниями заключены соглашения о строительстве фармпредприятий.

В 2016 году, когда в строй войдут ключевые заводы, объем выпускаемой кластером продукции возрастет с 5 млрд. до 49 млрд. рублей и к 2020 году планируется выйти на 150 млрд. рублей, то есть, за 8 лет объем выпускаемой продукции возрастет в 30 раз. [3, 4.]

В конечном итоге ожидается, что Калужский кластер войдет в тройку самых крупных кластеров РФ, и в валовом региональном продукте Калужской области его доля составит 20%. [6-8.]

Использованные источники:

1. Об утверждении Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года: приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 23.10.2009 № 965.
2. О федеральной целевой программе «Развитие фармацевтической и

медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу»: постановление Правительства Российской Федерации от 17.02.2011 № 91.

3. Постановление Правительства Калужской области 20 сентября 2013 года №488 «Программа развития кластера фармацевтики, биотехнологий и биомедицины в Калужской области».

4. Зайцев Ю.В., Дорожкина Т.В., Крутиков В.К. Политика сбалансированного пространственного развития региона. Калуга. Издательство «Эйдос». 2015.

5. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В., Дорожкина Т.В. Управление социально-экономическим развитием региона. Калуга. Издательство «Эйдос». 2015.

6. Национальный фармацевтический портал [Электронный ресурс]. URL: Pharm-Expert.Ru <http://pharm-medexpert.ru/>

7. Сайт Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pharma2020.ru/>

8. Сайт Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.21mpp.ru/sojuz-klasterov/> (дата обращения 23.04.2014).

УДК 336.14.01

*Фоменко А.С.
студент 4 курса
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Оренбургский государственный университет
научный руководитель: Аралбаева Г.Г., доктор экономических наук
доцент
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Россия, г. Оренбург*

*Fomenko A.S., 4th year student
Department "State and Municipal Management"
Orenburg State University
Russia, Orenburg
Scientific adviser: Aralbaeva G.G.
Doctor of Economic Sciences
Associate Professor of the Department "State and Municipal
Management"*

**УКРУПНЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ КАК СПОСОБ
ВЫРАВНИВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ (НА
ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКОГО РАЙОНА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ)
STRENGTHENING OF MUNICIPAL FORMATIONS
AS A METHOD OF LEVELING BUDGET SECURITY
(ON THE EXAMPLE OF ORENBURG DISTRICT OF THE
ORENBURG REGION)**

Аннотация: Сложившаяся система взаимоотношений между муниципальными органами власти осложнена многочисленными проблемами, в том числе и в части бюджетного регулирования. Используемые механизмы бюджетного регулирования не позволяют ликвидировать различия в бюджетной обеспеченности территорий, а также предоставить одинаковые по объему и качеству условия обретения гражданами страны медицинской и социальной помощи, образования и государственных услуг. Следует отметить, что наиболее приоритетной мерой совершенствования межбюджетных отношений на муниципальном уровне является проведение политики укрупнения муниципальных образований.

Ключевые слова: муниципальное образование, выравнивание бюджетной обеспеченности, межбюджетные отношения.

Abstract: The existing system of relationships between municipal authorities is complicated by numerous problems, including those related to budget regulation. The mechanisms of budgetary regulation used do not allow to eliminate differences in the budgetary provision of territories, as well as to provide the same in terms of volume and quality conditions for the acquisition by citizens of the country of medical and social assistance, education and public

services. It should be noted that the most priority measure for improving interbudgetary relations at the municipal level is the implementation of the policy of consolidation of municipalities.

Keywords: municipal formation, leveling of budgetary security, interbudgetary relations.

Концепция Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131 – ФЗ исходила из целесообразности создания двухуровневой системы организации местного самоуправления (район – поселения) [1].

Согласно закону главным критерием определения границ поселения является пешеходная доступность до его административного центра, обуславливающая равный доступ населения к муниципальным услугам. Следует отметить, что при данном типе деления территории на муниципальные образования совершенно не учитывается экономический потенциал территории и перспектива развития муниципалитета. В свою очередь бесперспективные с экономической точки муниципальные образования не способны в полном объеме осуществлять свои полномочия.

На сегодняшний день политика государства направлена на сокращение числа муниципальных образований, с целью снижения разрыва в экономическом развитии территорий и повышения уровня и качества жизни населения, проживающего на территории муниципального образования. На 1 января 2017 год количество муниципальных образований сельских и городских поселений составляет 19690 муниципальных образований, что на 1905 (8,82 %) муниципальных образований меньше, чем в 2008 году. Рисунок 1 отражает динамику изменения количества муниципальных образований поселений в период с 2008 по 2016 год.



Рисунок 1 – Динамика изменения количества сельских поселений в Российской Федерации за 2008-2017 год

Следует отметить, что в период снижения количества муниципальных образований сельских поселений произошло значительное расширение

перечня вопросов местного значения.

Муниципальные образования сельских и городских поселений, как и другие муниципальные образования в Российской Федерации выступают в роли самостоятельных уровней управления. Органы муниципальной власти наделены правами по формированию собственных бюджетов, а также полномочиями по решению широкого круга вопросов местного значения. Согласно статье 14 Федерального закона « Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131 – ФЗ за сельскими и городскими поселениями закреплены 13 вопросов местного значения [1]. Законодательство Российской Федерации к ведению органов местного самоуправления относит решение широкого круга вопросов социально-экономического значения, финансирование которых осуществляется за счет местных бюджетов, в свою очередь, на 60 % состоящих из трансфертов вышестоящих бюджетов. Данная методика формирования местных бюджетов не только ставит муниципальное образование в финансовую зависимость от регионального уровня власти, но и формирует искусственную административную подчиненность одного уровня управления другому: муниципальное образование поселения – муниципальному району. Учитывая неравномерность развития муниципальных образований поселений и дотационный характер местных бюджетов, полномочия органами местного самоуправления поселений исполняются не в полном объеме.

Дисбаланс в объеме полномочий и объеме финансирования на осуществление данных полномочий были отмечены Президентом РФ - В.В.Путиным на встрече с участниками Всероссийского съезда муниципальных образований: «Особенно внимательно необходимо посмотреть на возможности сельских поселений. Здесь уровень власти фактически, надо это признать, всё-таки мало дееспособен. И не по своей собственной воле это произошло, а в силу объективных обстоятельств. Обязательств много, масса, можно сказать, а ресурсы минимальные. Получается, что власти сельских поселений объективно обречены на невыполнение своих обязательств. Это, собственно говоря, относится и ко многим другим муниципальным образованиям».

В настоящее время только 987 поселений из 19690 (5,0 %) на территории РФ самостоятельно решают вопросы местного значения. Преимущественно к таким поселениям относятся территории, расположенные вблизи центров экономического роста.

Рассмотрим данную тенденцию на примере муниципальных образований Оренбургской области. По закону Оренбургской области от 11 июля 2007 года № 1370/276-IV-ОЗ «Об административно-территориальном устройстве Оренбургской области» в составе субъекта РФ находятся 554 муниципальных образований, из них: 9 городских округов, 33 муниципальных района, 512 городских и сельских поселений.

Оренбургской области присуще высокое неравенство экономических

потенциалов муниципальных образований. Ряд муниципальных образований имеют профицитный бюджет (муниципальные образования, на территории которых расположены месторождения нефти и газа и осуществляют деятельность предприятия нефтегазовой отрасли).

Например, в 2016 году бюджетная обеспеченность собственными доходами в Оренбургском районе составила – 1,3217, для сравнения, в Тоцком районе – 0,7028, а вот в Матвеевском районе – 0,1978. Постоянная нехватка бюджетных средств делает невозможной реализацию конституционного принципа независимости местного самоуправления от органов государственной власти. Данная ситуация, в первую очередь, отрицательно сказывается на деятельности органов местного самоуправления в целом, а также порождает недоверие населения к деятельности органов местной власти.

На фоне этого, следует отметить важность повышения бюджетной обеспеченности МО собственными доходами и эффективность межбюджетных отношений.

Проанализируем бюджеты муниципальных образований поселений на примере поселений, входящих в состав Оренбургского района Оренбургской области. В состав территории муниципального образования Оренбургский район входит 31 сельское поселение.

Обеспеченность бюджетов муниципальных образований сельских поселений Оренбургского района собственными средствами и покрытие ими расходов представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели обеспеченности бюджетов муниципальных образований сельских поселений Оренбургского района за 2016 год

МО сельских поселений Оренбургского района	Собственные доходы, руб.	Доля собственных доходов в бюджете, %	Расходы, руб.	Доля покрытия расходов, %
Архангеловский	2 195 596,59	43,77	6 145 615,77	20,71
Бродецкий	1 127 825,78	22,27	3 936 123,45	22,58
Благословенский	9 776 226,37	79,81	7 862 753,60	57,99
Весенний	15 055 734,36	82,41	15 298 521,94	87,91
Горный	5 528 627,83	49,77	11 003 475,97	42,94
Дедуровский	32 293 636,57	99,67	54 430 944,37	47,04
Зауральный	2 654 472,69	45,51	5 473 259,31	41,70
Зубаревский	994 108,14	19,40	4 379 445,21	15,41
Ивановский	21 907 138,56	82,17	30 055 885,71	54,20
Каменноозерный	5 544 996,37	55,72	7 680 192,20	57,20
Караванный	7 840 162,43	42,87	26 013 043,05	26,82
Красноуральский	13 527 043,70	74,50	20 685 077,31	80,72
Ленинский	12 426 815,82	75,53	14 556 035,89	60,88
Нежинский	57 137 756,43	97,52	61 439 273,97	96,08

Нижнепавловский	21 255 012,30	46,59	37 041 010,51	30,40
Никольский	4 581 380,87	61,94	9 404 560,04	44,56
Первомайский	18 645 780,45	46,17	77 580 221,81	18,30
Подгородне-покровский	65 516 465,83	97,77	58 527 970,98	92,75
Пречистинский	1 018 708,36	22,72	3 781 823,39	19,24
Пригородный	57 555 209,25	72,59	49 501 296,95	136,36
Приуральский	5 114 764,57	41,63	29 467 802,58	16,89
Пугачевский	3 411 757,55	43,09	5 863 989,35	39,61
Сергиевский	3 546 618,00	47,74	10 661 752,57	39,13
Соловьевский	1 145 669,69	32,01	2 869 776,39	28,36
Степановский	17 202 567,82	63,39	20 391 071,80	105,27
Струковский	1 442 154,81	26,56	4 228 796,73	29,58
Чебеньковский	7 655 341,78	38,94	16 621 198,28	45,92
Чернореченский	52 316 087,82	96,48	38 881 117,90	105,90
Чкаловский	6 122 301,27	47,91	13 088 347,73	39,35
Экспериментальный	5 122 585,64	28,85	28 407 661,74	19,80
Южноуральский	13 689 388,88	59,84	12 701 243,11	53,01
Всего	473351936,5	56,29	2 869 776,39	28,36

Как видно из таблицы 2, почти 70 % муниципальных образований сельских поселений имеют уровень бюджетной обеспеченности ниже среднего уровня расходных обязательств поселений.

Самыми высокودотационными в настоящее время являются Архангеловский, Бродецкий, Зубаревский, Струковский, Степановский, Пречистинский сельсоветы.

К 2017 году прослеживается увеличение количества сельсоветов, получающих дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений – 10 сельсоветов по сравнению с 2016 г. увеличилось на 2 сельсовета (Благославенский и Пугачевский сельсовет), т. е. тех, которые нуждаются в дополнительном финансовом обеспечении расходных обязательств, связанных с решением вопросов местного значения.

Выравнивание бюджетной обеспеченности сельсоветов Оренбургского района – важнейший инструмент обеспечения конституционных прав граждан по равной доступности для них качественных бюджетных услуг вне зависимости от места постоянного проживания на территории района.

Ежегодно администрацией муниципального образования Оренбургский район принимается Постановление «Об утверждении распределения муниципальных образований сельских поселений Оренбургского района по группам, в зависимости от доли межбюджетных трансфертов, и установлении условий предоставления межбюджетных трансфертов из бюджета муниципального образования Оренбургский район на соответствующий финансовый год» [2].

Муниципальные образования сельских поселений распределяются по 4

группам в зависимости от доли межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций и межбюджетных трансфертов, передаваемых на осуществление части полномочий по решению вопросов местного значения района) в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет (2013-2015 гг.):

– первая группа муниципальных образований – доля межбюджетных трансфертов, в которых не превышает 10%;

– ко второй группе относятся сельские советы, в которых доля межбюджетных трансфертов превышает 10 %, но не превышает 30%;

– третья группа – к ней относятся сельские советы, в которых доля межбюджетных трансфертов колеблется от 30 до 70%;

– четвертая группа – поселения, в которых доля межбюджетных трансфертов превышает 70%.

Представим в таблице 3 распределение муниципальных образований сельских поселений Оренбургского района по группам, в зависимости от доли межбюджетных трансфертов в их доходах.

Таблица 3 - Распределение муниципальных образований сельских поселений Оренбургского района по группам, в зависимости от доли межбюджетных трансфертов в их доходах в 2014-2016 гг.

Доля межбюджетных трансфертов	Сельские советы		
	2014 год	2015 год	2016 год
Не превышает 10 %	Дедуровский П-Покровский Красноуральский	Ивановский П-Покровский	Ивановский П-Покровский Чернореченский
Превышает 10 %,но не превышает 30 %	Весенний Ивановский Ленинский Нижнепавловский Нежинский Чернореченский Пригородный	Весенний Красноуральский Ленинский Нежинский Чернореченский Южноуральский	Весенний Красноуральский Ленинский Нежинский Пригородный Южноуральский
Превышает 30 %, но не превышает 70 %	Благословенский Горный Зауральный Караванный Каменноозерный Никольский Приуральский Пугачевский Соловьевский Экспериментальный Чкаловский Южноуральский	Благославенский Дедуровский Зауральный Каменноозерный Нижнепавловский Приуральский Пригородный Степановский Соловьевский Соловьевский Чкаловский Экспериментальный	Благославенский Дедуровский Зауральный Каменноозерный Сергеевский Струковский Степановский Соловьевский Чкаловский Экспериментальны й

Превышает 70 %	Архангеловский Бродецкий Зубаревский Степановский Сергиевский Струковский Пречистинский Первомайский Чебеньковский	Архангеловский Бродецкий Горный Зубаревский Караванный Никольский Пречистинский Первомайский Приуральский Пугачевский Сергеевский Струковский Чебеньковский	Архангеловский Бродецкий Горный Зубаревский Караванный Нишнепавловский Никольский Пречистинский Первомайский Приуральский Пугачевский Чебеньковский
-------------------	--	---	--

Проанализировав распределение сельских поселений по группам за последние три года, можно увидеть, что муниципальные образования каждый год могут переходить из одной группы в другую в зависимости от изменения доли межбюджетных трансфертов в общей структуре их доходов.

Выравнивание финансовых возможностей бюджетов поселений по решению вопросов местного значения является одним из важнейших направлений в части формирования межбюджетных отношений в Оренбургском районе.

Политика в области формирования межбюджетных отношений направлена на:

- повышение финансовой самостоятельности местных бюджетов в использовании полученных межбюджетных трансфертов;
- обеспечение заинтересованности органов местного самоуправления сельских поселений в расширении доходной базы, повышении собираемости налогов.

Следует отметить, что наиболее приоритетной мерой совершенствования межбюджетных отношений на муниципальном уровне является проведение политики укрупнения муниципальных образований Оренбургского района. Данная политика имеет ряд преимуществ. В-первую очередь, связанных с сокращением расходов на содержание органов местного самоуправления, а соответственно с появлением свободных денежных ресурсов, которые можно направить на решение вопросов местного значения.

Во-вторых, объединение территории позволит привлечь квалифицированные кадры во вновь образованные центры поселений и появится возможность более эффективно решать вопросы местного значения.

Данная политика предполагает объединение поселений с высоким уровнем собственных доходов с менее высоким. В свою очередь, поселения, имеющие высокую долю собственных бюджетных доходов, будут выступать своеобразными локомотивами.

На территории Оренбургского района насчитывается 5 поселений, попадающих под политику, направленную на укрупнение муниципальных образований, к ним относятся: МО Архангеловский сельсовет, МО Зубаревский сельсовет, МО Пречистинский сельсовет, МО Соловьевский сельсовет, МО Струковский сельсовет.

В качестве альтернативы могут применяться формы межмуниципального сотрудничества, т.е. создание консолидации усилий муниципальных образований, позволит муниципальным образованиям создавать некие объединенные территориальные образования, которые имея даже незначительные финансовые ресурсы смогут более эффективно осуществлять свои расходные полномочия (в частности развитие ассоциативных форм межмуниципального сотрудничества, создание совместных администраций, объединение ресурсов в форме софинансирования расходов).

Таким образом, совокупность вышеприведенных мер и новаций, направленных на комплексное решение задачи совершенствования межбюджетных отношений на муниципальном уровне характеризуется широким диапазоном и многоаспектным характером. Их системная реализация призвана повысить уровень собственных доходов муниципальных образований сельских поселений и обеспечить гармонизацию межбюджетных отношений в муниципальном образовании Оренбургский район.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ [Электронный ресурс]. : федер. закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ : [принят Государственной Думой 16 сентября 2003 г.: одобрен Советом Федерации 24 сентября 2003 г.] // ГАРАНТ : информационно-правовой портал. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/10900200/> - 25.05.2017.
2. Оренбургский район. Муниципальные правовые акты. Об утверждении распределения муниципальных образований сельских поселений Оренбургского района по группам, в зависимости от доли межбюджетных трансфертов, и установлении условий предоставления межбюджетных трансфертов из бюджета муниципального образования Оренбургский район на соответствующий финансовый год [Электронный ресурс]. : постановление администрации муниципального образования Оренбургский район от 08.10.2015 № 85-п. - Режим доступа : <http://fin-or.narod.ru/prav/Postanovlenie08102015.doc> - 25.05.2017.

*Хакимова С.Р.
студент 1 курса
факультет «Экономика бизнеса»
Набережночелнинский институт (филиал) федерального
государственного автономного образовательного учреждения высшего
образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
Россия, РТ, г. Набережные Челны*

*Khakimova SR
Student
Kazan Federal University - Naberezhnye Chelny Institute
Russia, Republic of Tatarstan, N.Chelny*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация : В статье рассмотрена сущность понятия «экономическая безопасность бизнес-процессов», проведена оценка значимости обеспечения экономической безопасности бизнес-процессов для достижения устойчивого развития предпринимательства, разработана организационная модель бизнес-процесса, на основе которой выделены элементы экономической безопасности и этапы определения угроз стабильности функционирования бизнеса.

Ключевые слова: бизнес-процесс, корпоративные ресурсы, моделирование, развитие, угрозы экономической безопасности, устойчивость, экономическая безопасность

THE ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE IN THE MODERN WORLD

Annotation: The essence of the concept of "economic security of business processes" is considered in the article, the importance of ensuring the economic safety of business processes for achieving sustainable development of entrepreneurship is assessed, an organizational model of the business process is developed, on the basis of which elements of economic security and stages of identifying threats to the stability of functioning Business.

Keywords: business process, corporate resources, modeling, development, threats to economic security, sustainability, economic security

Проблемы обеспечения безопасности страны, государственной безопасности, безопасности на уровне региона и предприятия достаточно сложны, так же, как и все те процессы, которые происходят сегодня в нашем обществе. Они связаны с реформой в политической, экономической, социальной, духовной областях.

Проблемы формирования правового государства, перестройки политической системы общества требуют переосмысления концепций

безопасности страны, государственной безопасности, экономической безопасности как определенной формы ее выражения. Термин “безопасность” начали употреблять еще в XII веке. Он означал спокойное состояние духа человека, который считал себя защищенным от любой опасности. В России это понятие использовалось редко. Термин “государственная безопасность” здесь был впервые употреблен в “Положении о мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия” от 14 августа 1881 г. Понятие “национальная безопасность” ввел в политический лексикон в 1904 г. президент США Теодор Рузвельт. Проблема экономической безопасности привлекала внимание исследователей и в прошлом, но чаще они говорили и писали о безопасности в целом, о национальной безопасности, а об экономической безопасности – как о составной части общей проблемы национальной безопасности. В 50-х и 60-х годах XX века, в условиях нависшей угрозы термоядерного уничтожения планеты, это понятие подразумевало наличие военной мощи. В 60-х и 70-х годах Римский клуб отметил существование новых угроз для человечества - экологической, демографической и др., что позволило вынести на повестку дня «глобальные проблемы» человечества. А на рубеже 80-х и 90-х годов начали широко обсуждаться вопросы социальной и экономической безопасности. Так, в 1990 г. на международной конференции в Лиссабоне «Южная Европа – Восточная Европа. Европейское равновесие: новые вызовы» профессор Дж. Роппер, директор Института по исследованию проблем безопасности при Западноевропейском союзе, предложил добавить к понятию «военно-политической безопасности» социально-экономический аспект и создать институциональные структуры безопасности, которые гарантировали бы невозможность поворота от демократии и стабильности в Европе к гражданским войнам, разгулу национализма, государственному террору и т.п.

Экономическая безопасность стала впервые предметом серьезных научных исследований в 30-е годы в Соединенных Штатах Америки. Это было связано с сильнейшим мировым экономическим кризисом и необходимостью выработки мер быстрого реагирования на новые крупномасштабные угрозы. Уже в 70-е годы термин «экономическая безопасность» стал рассматриваться как важнейшая составляющая национальной безопасности и достаточно быстро получил распространение в развитых странах мира. Именно тогда, отстаивая реалистичную оценку сложившейся международной обстановки, представители, прежде всего, стран Западной Европы выступили за широкое использование экономических методов обеспечения национальной безопасности.

В России еще в дореволюционные времена понятие «безопасность» активно использовалось, правда, применительно к деятельности, направленной исключительно на борьбу с государственными преступлениями и являющейся прерогативой политического сыска. Если посмотреть указы русских царей Василия-III, Петра-I, реформы С. Витте и

П. Столыпина, постановления советского правительства периодов НЭП и индустриализации народного хозяйства, законодательство новейшей российской истории, то станет очевидным, что обеспечение национальных государственных интересов всегда проходило через эти документы «красной нитью».

В советский период вопросы обеспечения безопасности вообще и экономической безопасности, в частности, находились исключительно в компетенции государства. Иначе и не могло быть в административно-командной системе. Специальные государственные органы в условиях полного огосударствления всех общественных процессов монополизировали обеспечение экономической безопасности общества в целом, отдельных предприятий и каждого конкретного человека. В тот период концепция обеспечения безопасности строилась по принципу выявления потенциальных угроз и разработки, специальных мер по их пресечению или нейтрализации. Такая концепция в относительно простой и единообразной социально-экономической системе, которой была в тот период советская экономика, работала хорошо. Все было четко поделено на социалистическое и несоциалистическое, на общенародное (государственное) и личное, хорошее и плохое, наше и не наше, правильное и неправильное и т.д. Все частное несоциалистическое ассоциировалось с плохим, представляющим угрозу социалистической экономике. Поэтому существовали соответствующие государственные и общественные институты, которые эти угрозы изучали и прогнозировали. Их деятельность была направлена, прежде всего, на реализацию экономической безопасности всего государства, которая отождествлялась с сохранностью, развитием и независимостью от зарубежной экономики государственной, как тогда было принято говорить, общенародной собственности.

Исследования научных проблем обеспечения экономической безопасности было делом очень узкого, почти закрытого круга ученых, работающих в специальных ведомствах. Широкого научного обсуждения проблем обеспечения экономической безопасности не допускалось. Только в годы перестройки (начиная с 1985 года) эта проблема стала объектом огромного количества открытых серьезных научных обсуждений и исследований.

Исследования показали, что данная проблема до сих пор остается актуальной. Более того, без ее решения невозможно рассчитывать на дальнейшее позитивное развитие российской экономики.

Напомним, что в советский период примерно 12 процентов территории страны составляли закрытые территориальные образования, в том числе крупные областные центры и градообразующие предприятия с особым режимом. Правоохранительные органы обеспечивали режим секретности и пресекали попытки хищения государственной собственности, к которой относилась вся собственность предприятий, и других посягательств по отношению к работе промышленных объектов. Противопожарная охрана

обеспечивала целенаправленную профилактическую работу и действенную борьбу с возгораниями. В совокупности указанные организационно-управленческие формы обеспечивали достаточно высокую эффективность защиты экономических интересов промышленных предприятий, их экономическую безопасность. Такие явления, как недобросовестная конкуренция, промышленный шпионаж, рэкет, коррупция, организованная экономическая преступность, теневая экономика хотя и имели место, но в значительно меньших масштабах, чем в настоящее время. Для борьбы с этими явлениями использовались государственная система правоохранительных органов, государственные службы безопасности. Это не ставило предприятия перед необходимостью уделять столь пристальное внимание обеспечению своей экономической безопасности. Откровенно плохо работающие предприятия (убыточные) искусственно поддерживались государством на основе перераспределения национального дохода, предоставления льгот, дотаций, субсидий т.д. Несомненно, что все это сказывалось на общей эффективности общественного производства, качестве и разнообразии выпускаемой продукции. Столь расслабляющая экономическая ситуация, экономическая пассивность, экономическая нетребовательность порождали иждивенчество. Предприятия не боялись разориться, попасть в «долговую яму», им не надо было рисковать, так как за их «спиной» стоял собственник - государство, который простит долги, окажет субсидии за счет успешно работающих предприятий, навяжет потребителям некачественную продукцию и т.д. Все это еще раз свидетельствует, что проблема экономической безопасности предприятия при социалистической экономике была, не столь актуальна, как в условиях рыночных отношений.

С переходом к рыночным отношениям и изменением форм собственности функции государственных структур по обеспечению безопасности ставших экономически самостоятельными хозяйствующих субъектов значительно сузились. Предприятия и организации оказались в положении самостоятельного выбора в отношениях с многочисленными субъектами рыночной среды, перед социальными катаклизмами и техногенными опасностями, криминальными угрозами как изнутри, так и извне. Перед руководителями предприятий различных форм собственности все острее встают задачи защиты имущества и персонала, охраны интеллектуальной собственности и коммерческой тайны, поддержания имиджа и экономической устойчивости в конкретной среде, т.е. обеспечения экономической безопасности.

Неразвитость новой рыночной экономической системы и полный развал прежней системы сохранности социалистической собственности в 90-х годах XX века дали мощный импульс к разработке понятия «экономическая безопасность». Счет в данной области пошел на десятки и даже сотни работ. Попробуем провести анализ многолетних изысканий с точки зрения концептуального понимания экономической безопасности и

возможностей его использования в качестве фундамента принятия решений хозяйствующим субъектом (предприятием).

В настоящее время можно констатировать некоторые успехи. Понятие экономической безопасности вошло в нормативные документы, оно заняло прочное место в парламентских дискуссиях по экономическим вопросам. В 1996 г. была принята Государственная стратегия экономической безопасности, экономическая проблематика заняла видное место в Концепции национальной безопасности Российской Федерации. Понятие экономической безопасности было выведено с национального (и международного) на мезо экономический (региональный) и микроэкономический уровень (уровень предприятий и индивидов).

Возникает вопрос, все ли обстоит благополучно с теоретической разработкой концепции экономической безопасности на сегодняшний день. Существует ли в данной сфере полное взаимопонимание? Исследования показывают, что нет.

Начнем с того, что часть российского экономического сообщества в принципе не считает понятие экономической безопасности научным понятием или, по крайней мере, отрицает его принадлежность к экономической науке. Кроме того, даже среди сторонников концепции экономической безопасности и тех, кто готов обсуждать это понятие, имеются серьезные разногласия относительно этой дефиниции. Имеются также проблемы в сохранении связи с общими понятиями в определении экономической безопасности на региональном уровне и уровне предприятия. Например, для характеристики экономической безопасности предприятия чаще всего используются показатели финансового положения и результатов его хозяйственной деятельности, т.е. экономическое состояние предприятия рассматривается с использованием готового инструментария, новые термины не вводятся.

Предприятие – это категория, которая достаточно четко определена в экономической науке. Уточняя это понятие, применительно к современной российской действительности, следует отметить, что формирование рыночных отношений, преобразование видов собственности, изменение психологии и мотивации труда определяют необходимость учета новых предпосылок в организации ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Особая роль при этом отводится поддержанию должного уровня устойчивости хозяйствующих субъектов как условия сохранения достигнутых темпов экономического развития страны.

Известно, что предприятие является первичной ячейкой экономики любой социально-политической системы. В самом общем смысле, под предприятием в рыночной экономике понимается «самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный (утвержденный) в соответствии с действующим законодательством для производства продукции в целях получения прибыли и удовлетворения общественных потребностей». Именно на предприятии осуществляется процесс производства, происходит

непосредственная связь работника со средствами производства.

В периоды экономического роста большинство предприятий процветает, а в периоды экономического спада предприятия переживают трудные времена, борясь за свое место на рынке. Типы предприятия, принципы их хозяйственной деятельности и стратегия экономического поведения предопределяются сложившейся в стране социально-экономической системой и господствующей формой собственности.

Предприятие - это не только здания, сооружения, средства производства, рабочая сила и т.д., - это работающий организм, который выпускает продукцию, находясь в постоянном запутанном клубке связей с окружающей средой. Фактически оно представляет открытую экономическую систему, функционирующую в рыночной среде. В свою очередь рыночную среду можно рассматривать как совокупность всех объектов и субъектов рынка, изменение свойств которых может влиять на предприятие.

В любом предприятии вне зависимости от социально-политической системы и от уровня производственной иерархии традиционно имеются следующие ресурсы:

1. Технические ресурсы (особенности производственного оборудования, инвентаря, основных и вспомогательных материалов и т.п.).

2. Технологические ресурсы (гибкость технологических процессов, наличие конкурентоспособных идей, научные разработки и т.д.).

3. Кадровые ресурсы (квалификационный, демографический состав работников, их способность адаптироваться к изменению целей деятельности и т.д.)

4. Пространственные ресурсы (характер производственных помещений, территория предприятия, коммуникации, возможность расширения и т.п.).

5. Ресурсы организационной структуры системы управления (характер и гибкость управляющей системы, скорость прохождения управляющих действий и т.п.).

6. Информационные ресурсы (характер информации о рыночной среде, о самом предприятии, возможность расширения и повышения оперативности и достоверности информации и т.п.).

7. Финансовые ресурсы (состояние активов, ликвидность, наличие кредитных линий и пр.).

8. Ресурсы безопасности (наличие и состояние службы безопасности; наличие стратегии экономической безопасности; финансовая поддержка стратегии экономической безопасности; состояние аналитической работы по определению рисков, угроз, ущербов; состояние нормативной базы по вопросу экономической безопасности и др.).

В результате взаимодействия всех составляющих системы ресурсов предприятия получают новые свойства, которыми каждый отдельный ресурс не обладает. Эти свойства обозначаются таким понятием, как эффект

целостности системы. В целостной системе каждый ресурс не может раскрыться полностью вне связи с другими ресурсами, и невозможно, к примеру, своевременно отреагировать на рыночные изменения, не располагая соответствующими ресурсами всех видов. Каждый из указанных видов ресурсов представляет собой совокупность возможностей предприятия для достижения поставленных целей. Это означает, что, имея в своем распоряжении ресурсы, предприятие способно не только в той или иной степени удовлетворить запросы потребителей, но и способно, как минимум, обеспечить свою состоятельность.

Под состоятельностью предприятия в экономической науке традиционно понимается способность обеспечить установленные законодательством платежи в бюджетные и внебюджетные фонды, удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров и услуг, а также производить расчеты по заработной плате и пособиям персонала. Самостоятельность в распоряжении ресурсами и результатами хозяйственной деятельности предполагает ответственность за обеспечение безопасного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем. В свою очередь, несостоятельность (банкротство) является не только экономическим понятием, но и правовым, т.е. четко определенным в соответствующем нормативном акте. Несостоятельность, в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» определяется как «признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Безопасность – понятие относительно новое, тем более, для экономической науки. Известно, что на протяжении всей истории каждое общество старалось оградить себя от нежелательных деяний, разрушающих экономику, создавая для этого определенные системы безопасности. Безопасность как юридическое и экономическое понятие отражает национальные интересы, связанные с сохранением сложившихся социально-экономических отношений, конкретных территорий, с находящимися на них природными богатствами и т.д., с необходимостью их защиты от всевозможных посягательств как со стороны внешних, так и внутренних разрушителей этих отношений, материальных богатств и т.д.

Под понятием экономической безопасности в широком смысле слова подразумевается состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. Мы согласны также с тем, что понятие экономической безопасности применимо к различным субъектам, как-то: отдельным гражданам, частному предпринимательству, государственным предприятиям, национальной экономике и государству в целом. Действительно, каждый из них имеет относительную самостоятельность. Относительно потому, что, с одной стороны, общее - т.е. безопасность общества и государства - всегда складывается

из частного, а с другой - безопасность отдельно взятого члена общества определяется успехами или, наоборот, недостатками экономики этого общества, той экономической системы, в которой он живет.

Экономическая безопасность – это не только защищенность национальных интересов, но и готовность, и способность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества.

Особо следует подчеркнуть, что в условиях рыночных отношений хозяйственная деятельность носит вероятностный, альтернативный характер и связана с широким диапазоном возможностей и угроз. В таком случае безопасность, как состояние защищенности жизненно важных интересов всей системы от негативных воздействий среды функционирования, является важнейшей качественной характеристикой жизнедеятельности предприятия и как экономической системы, и как элемента более общей системы.

Экономическая безопасность предприятия - это чрезвычайно емкое понятие. В самом общем виде ее можно представить, как отсутствие различного рода опасностей и угроз, что, по-видимому, в современном мире мало вероятно. Более точное определение – это система, обеспечивающая возможность предупреждения и в итоге нейтрализации различных угроз, защищающая экономические интересы предприятия и не допускающая ущерб в размерах, выше критического предела. Несомненно, что создание такой системы, обеспечивающей решение выше перечисленных задач, требует кропотливой повседневной работы персонала соответствующих служб. Только в таком случае можно обеспечить безубыточную работу предприятия, сохранение его имущества, недопущение разглашения тайны, пресечение фактов насильственных преступлений, сохранение интеллектуальной собственности и т.д.

Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние предприятия, при котором ему не угрожает опасность, сохраняется его независимость, надежность, целостность, есть защищенность от опасностей или существующих угроз, т.е. предприятие в состоянии решить стоящие перед ним задачи, а в случае возникновения различного рода непредвиденных обстоятельств, опасностей или угроз в состоянии от них защититься или восстановить свою работоспособность. Система обеспечения экономической безопасности, в конечном счете, обеспечивает достижение основных целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска.

Такое понимание экономической безопасности позволяет показать, что предприятие, находясь в ситуации неопределенности, непредсказуемости, изменения, как внутренних условий хозяйствования, так и внешних (политических, макроэкономических, экологических, правовых и др.), принимает рискованные решения в условиях жесткой конкуренции, добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих или

прогнозируемых опасностей и угроз, обеспечивает достижение целей бизнеса. При этом ресурсы предприятия (земля, капитал, кадровый потенциал, предпринимательские способности менеджеров, информация, интеллектуальная собственность, технология и т.д.) используются не только для предотвращения опасностей и угроз, а прежде всего для достижения основных целей бизнеса.

Совершенствование управления экономикой - одно из важнейших направлений программы реформ, проводимых в нашей стране. Особое значение это имеет на уровне хозяйствующего субъекта, положение которого в рыночной экономике меняется коренным образом. Становясь объектом товарно-денежных отношений, обладающим экономической самостоятельностью и полностью отвечающим за результаты своей хозяйственной деятельности, предприятие любой организационно-правовой формы должно сформировать у себя систему управления, которая обеспечила бы ему высокую эффективность работы, конкурентоспособность и устойчивое положение на рынке. В рыночной экономике предприятие само принимает решения, бывшие раньше прерогативой вышестоящих органов управления. Оно самостоятельно формирует цели и задачи, разрабатывает стратегию и тактику своего развития, изыскивает необходимые для их реализации средства. Маркетинговые исследования, расширение внешнеэкономических связей, привлечение иностранного капитала, налаживание экономических связей, защита собственных экономических интересов - все это далеко не полный перечень тех задач, которые раньше были за пределами компетенции хозяйствующего субъекта, а теперь стоят в ряду важнейших.

Деятельность предприятий по своей сути является весьма разносторонней. Она связана с решением организационных вопросов, правовыми и экономическими проблемами, техническими аспектами, кадровыми и т.д. Особенно усложняется управление такой деятельностью, когда предприятие является крупным, диверсифицированным производственным объединением, которое имеет огромные деловые связи и значительное количество контрагентов: поставщиков, кредиторов, заемщиков, клиентов. В любом случае каждое предприятие представляет собой систему, включающую основные элементы и связи между ними.

Напомним, что система - это совокупность объектов, взаимодействие которых обуславливает наличие интегративных качеств, не свойственных ее частям, компонентам. Как раз по линиям внутренних и внешних связей предприятия и могут реализоваться угрозы его экономической безопасности. Для обеспечения максимальной степени защиты от этих угроз и необходима определенная деятельность, которая также должна носить системный характер.

При разработке системы обеспечения экономической безопасности предприятия должна быть принята специальная концепция на основе полученной обширной информации. Концепция экономической

безопасности предприятия представляет собой систему взглядов, идей, целевых установок, пронизанных единым замыслом, на проблему безопасности основных объектов безопасности предприятия, а также систему мер, путей, направлений достижения поставленных целей и создания благоприятных условий для достижения целей бизнеса в условиях неопределенности, а также существования внутренних и внешних угроз. Концепция - это не какая-то подробная программа или план обеспечения безопасности, а принципиальная позиция, замысел, система взглядов, требований и условий организации мер безопасности на различных этапах и уровнях производственной деятельности, логическая схема (программа) функционирования системы безопасности предприятия.

Концепция безопасности предприятия – это официально утвержденный документ. Концепция экономической безопасности предприятия может включать следующие блоки.

1. Описание проблемной ситуации в области безопасности предприятия:

- а) определение состояния окружающей среды;
- б) анализ состояния предприятия, его ресурсного потенциала, степени защищенности объектов безопасности, надежности кадрового потенциала, состояния его функциональных составляющих: финансовой, кадровой и интеллектуальной, правовой, информационной, технико-технологической, экологической, силовой и т. д.;
- в) выявление потенциальных и реальных опасностей и угроз, их ранжирование по степени значимости или опасности по времени наступления или величине возможно нанесенного ущерба;
- г) определение причин и факторов зарождения опасностей и угроз;
- д) прогнозирование возможных негативных последствий отдельных опасностей и угроз, расчет возможного ущерба;
- е) формулировка проблемной ситуации.

2. Определение целевой установки обеспечения безопасности:

- а) формулирование политики и стратегии безопасности;
- б) определение цели безопасности;
- в) постановка задач, способствующих достижению цели и реализации сформулированной политики и выбранного типа стратегии.

3. Построение системы экономической безопасности предприятия:

- а) формулирование функций системы безопасности предприятия и выбор тех принципов, на которых она строится;
- б) определение объектов безопасности и анализ состояния их защищенности;
- в) создание органов (субъектов) обеспечения безопасности;
- г) разработка механизмов обеспечения безопасности;
- д) создание организационной структуры управления системой безопасности предприятия.

4. Разработка методологического инструментария оценки состояния

экономической безопасности предприятия:

а) определение основополагающих критериев и показателей состояния экономической безопасности;

б) выбор методов оценки состояния экономической безопасности предприятия;

в) формирование системы методов анализа хозяйственного риска.

5. Расчет сил и средств, необходимых для обеспечения безопасности:

а) расчет необходимого количества материально-технических, энергетических и других ресурсов, средств защиты и охраны объектов безопасности;

б) определение необходимого количества людских ресурсов и затрат на их содержание и стимулирование труда;

в) определение финансовых затрат, необходимых для обеспечения безопасности предприятия;

г) сопоставление необходимых затрат с возможным ущербом от воздействия опасностей и угроз.

6. Разработка мер по реализации основных положений концепции безопасности предприятия:

а) определение условий, необходимых и достаточных для реализации концепции;

б) нахождение источников ресурсного обеспечения концепции;

в) выделение финансовых средств для реализации концепции;

г) разработка стратегического плана (или программы), а также планов работы структурных подразделений службы безопасности по решению задач, определенных концепцией;

д) подготовка профессиональных кадров для службы безопасности, а также обучение сотрудников фирмы (в части, их касающейся) вопросам соблюдения правил безопасности, действиям в чрезвычайных ситуациях, правилам пропускного режима, работы с документами, соблюдению коммерческой тайны и т. д.;

е) создание определенного типа службы безопасности и организация управления ею;

ж) установление технических средств защиты и др.;

з) контроль за эффективностью выполнения основных положений концепции экономической безопасности;

и) развитие системы безопасности предприятия, постоянная адаптация ее к изменяющимся условиям, совершенствование форм и методов ее работы.

7. Выводы о необходимости разработки и реализации концепции экономической безопасности предприятия и эффективности ее применения:

а) соответствие концепции, сформулированных в ней целей и задач созданной системы безопасности реальным и потенциальным угрозам и опасностям;

б) степень достаточности выделяемых ресурсов для реализации

концепции;

в) способность службы безопасности решить стоящие перед ней задачи;

г) эффективность (экономическая, производственно-техническая, экологическая и др.) реализации концепции экономической безопасности предприятия.

Цель данной системы - минимизация внешних и внутренних угроз экономическому состоянию предприятия, в том числе его финансовым, материальным, информационным, кадровым ресурсам, на основе разработанного и реализуемого комплекса мероприятий экономико-правового и организационно-социального характера. Следует иметь в виду, что наибольшее значение в деле обеспечения экономической безопасности предприятия принадлежит первичным экономико-правовым и организационным мерам, обеспечивающим фундамент, основу системы безопасности, в отличие от вторичных - технических, физических и пр.

Таким образом, система обеспечения экономической безопасности предприятия – это гарантия независимости предприятия, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности, достижение успеха.

В процессе достижения поставленной цели осуществляется решение конкретных задач, объединяющих все направления обеспечения безопасности. К задачам, решаемым системой обеспечения экономической безопасности, относятся:

- прогнозирование возможных угроз экономической безопасности;
- организация деятельности по предупреждению возможных угроз (превентивные меры);
- выявление, анализ и оценка возникших реальных угроз экономической безопасности;
- принятие решений и организация деятельности по реагированию на возникшие угрозы;
- постоянное совершенствование системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Организация и функционирование комплексной системы обеспечения экономической безопасности предприятия в целях максимальной эффективности должны основываться на определенных принципах. Наше видение в данном вопросе совпадает с мнением В.П. Мак-Мака, который выделяет следующие принципы построения системы безопасности предприятия:

- приоритет мер предупреждения;
- законность;
- комплексное использование сил и средств;
- координация и взаимодействие внутри и вне предприятия;
- сочетание гласности с конспирацией;
- компетентность;
- экономическая целесообразность;

- плановая основа деятельности;
- системность.

Но в тоже время, возможно, их дополнение следующими принципами:

- принцип непрерывности - предполагает, что функционирование комплексной системы обеспечения экономической безопасности предприятия должно осуществляться постоянно;

- принцип дифференциации возможных мер, когда выбор мер по преодолению возникших угроз происходит в зависимости от характера угрозы и степени тяжести последствий ее реализации;

- принцип полной подконтрольности системы обеспечения экономической безопасности руководству предприятия. Это необходимо, во-первых, для того, чтобы система безопасности не превратилась в замкнутое образование, ориентированное на решение узких задач без учета интересов предприятия в целом, а во-вторых, для оценки эффективности деятельности системы и ее возможного совершенствования.

- принцип гибкости, характеризующий способность быстрой перестройки в соответствии с изменениями, происходящими в персонале и на производстве;

- принцип экономичности, который характеризует достижение минимально необходимых затрат на построение и содержание организационной структуры управления системой безопасности предприятия.

Объект и субъект системы обеспечения экономической безопасности предприятия тесно взаимосвязаны. Объектом системы в целом выступает стабильное экономическое состояние предприятия в текущем и перспективном периоде. Конкретными же объектами защиты выступают ресурсы: финансовые, материальные, информационные, кадровые и др.

Субъект системы обеспечения экономической безопасности предприятия носит более сложный характер, поскольку его деятельность обуславливается не только особенностями и характеристиками объекта, но и специфическими условиями внешней среды, которая окружает предприятие. Исходя из этого, можно выделить две группы субъектов, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия:

- внешние субъекты;
- внутренние субъекты.

К внешним субъектам относятся органы законодательной, исполнительной и судебной власти, призванные обеспечивать безопасность всех без исключения законопослушных участников хозяйственных отношений. Причем деятельность этих органов не может контролироваться самими предприятиями. Эти органы формируют законодательную основу функционирования и защиты хозяйственной деятельности в различных ее аспектах и обеспечивают ее исполнение.

К внутренним субъектам относятся лица, непосредственно осуществляющие деятельность по защите экономической безопасности

данного конкретного субъекта хозяйственной деятельности. В качестве таких субъектов могут выступать:

- работники собственной службы безопасности предприятия;
- приглашенные работники из специализированных фирм, оказывающих услуги по защите деятельности предприятия.

Внутренние субъекты, обеспечивающие экономическую безопасность предприятия, осуществляют свою деятельность на основе определенной стратегии и тактики.

Стратегия - это долгосрочный подход к достижению цели. Генеральная стратегия экономической безопасности выражается через общую концепцию комплексной системы обеспечения экономической безопасности предприятия. Помимо генеральной стратегии выделяются также специальные стратегии (например, в зависимости от стадии хозяйственной деятельности). Наконец, могут применяться функциональные стратегии безопасности.

Стратегия экономической безопасности предприятия включает, прежде всего, систему превентивных мер, реализуемая через регулярную, непрерывную, работу всех его подразделений по проверке контрагентов, анализу предполагаемых сделок, экспертизе документов, выполнению правил работы с конфиденциальной информацией и т.п. Служба безопасности в этом случае исполняет роль контролера.

Стратегия реактивных мер, применяемая в случае возникновения или реального осуществления каких-либо угроз экономической безопасности предприятия, основана на применении ситуационного подхода и учете всех внешних и внутренних факторов. Она реализуется службой безопасности через систему мер, специфических для данной ситуации.

Тактика обеспечения безопасности предприятия предполагает применение конкретных процедур и выполнение конкретных действий в целях обеспечения его экономической безопасности. Этими действиями, в зависимости от характера угроз и тяжести последствий их реализации, могут быть, например:

- расширение юридической службы предприятия;
- принятие дополнительных мер по сохранности коммерческой тайны;
- создание подразделения компьютерной безопасности;
- предъявление претензий контрагенту-нарушителю;
- обращение с иском в судебные органы;
- обращение в правоохранительные органы.

Таким образом, экономическая система любого общества как материальная база национальной безопасности состоит из сотен тысяч и даже миллионов хозяйствующих субъектов. Поэтому успешное, полноценное и эффективное решение задач, стоящих перед экономикой государства, в целом, во многом зависит от результативности деятельности ее производственных единиц (предприятий). В том случае, когда экономика опирается на мощную производственную базу, на крепкие, высокоразвитые

производственные единицы, способные успешно добиваться поставленных целей, то и вся совокупность экономических потребностей общества будет удовлетворяться своевременно и полно. Поэтому представляется вполне обоснованным исследование проблем финансово-хозяйственной деятельности предприятия с позиции его экономической безопасности.

Переход к рыночной экономике, появление значительного количества предприятий разнообразных организационно-правовых форм, базирующихся на различных формах собственности, появление различных способов конкурентной борьбы, несовершенство законодательной базы, слабость государственных структур, призванных создать нормальные условия для развития бизнеса, криминализация хозяйственной жизни и многие другие причины поставили хозяйствующие субъекты в условия, когда они вынуждены значительное внимание уделять вопросам экономической безопасности.

Понятие «экономическая безопасность предприятия» совершенно справедливо относится к научным экономическим категориям. Основная причина введения данного термина заключается в том, что его использование придает исследуемой проблеме оттенок приоритетности. Но больший интерес представляет исследование проблем формирования комплексной системы обеспечения экономической безопасности предприятия, направленной на предотвращение, ослабление существующих опасностей и угроз и защиту предприятия от различных негативных воздействий в условиях конкуренции и хозяйственного риска.

Решение задач по охране экономических интересов, их защите, восстановлению экономического положения предприятия не должно сводиться к простому реагированию на происходящие перемены. Необходимо опираться на научно обоснованные процедуры их предвидения, регулирования, приспособления целей предприятия к изменяющимся внешним условиям. В связи с этим важное значение приобретает теоретическая разработка проблемы обеспечения экономической безопасности предприятия, строящейся на основе собственной теории, содержанием которой являются законы, закономерности, принципы, функции, формы и методы целенаправленной деятельности по минимизации или исключению потерь и упущенной выгоды. В ходе этой деятельности предприятия должны обращаться к методам стратегического планирования и управления, рассматривая внезапные и резкие изменения во внешней среде, в технологиях, в конкуренции и рынках как реальность экономической жизни.

Таким образом, в широком смысле экономическая безопасность – это система, обеспечивающая возможность предупреждения и в итоге нейтрализации различных угроз, защищающая экономические интересы предприятия и не допускающая ущерб в размерах, выше критического предела. В узком, более конкретном смысле, экономическая безопасность предприятия – это одна из важнейших характеристик хозяйствующего

субъекта, которая свидетельствует о степени использования всех ресурсов предприятия с точки зрения предотвращения, ослабления или защиты его от существующих опасностей, угроз или других непредвиденных обстоятельств. Такое понимание экономической безопасности позволяет показать, что предприятие, находясь в ситуации неопределенности, непредсказуемости, изменения внутренних и внешних условий хозяйствования, вынуждено принимать рискованные решения. При этом оно должно стремиться к предотвращению, ослаблению или защите от существующих или прогнозируемых опасностей и угроз.

Система экономической безопасности предприятия должна включать определенное множество взаимосвязанных элементов, обеспечивающих комплексную безопасность предприятия при достижении целей бизнеса. Одно из направлений обеспечения экономической безопасности предприятия связано с криминализацией экономических отношений в обществе. Здесь основными субъектами обеспечения экономической безопасности предприятия выступают органы внутренних дел и служба экономической безопасности предприятия.

Использованные источники :

1. Митин Л. Общероссийский «Реестр надежных партнеров» ТПП РФ – первый выпуск. – URL: <http://www.psj.ru>
2. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник. / Под ред. Г.Б. Клейнера. – Москва: КОНСЭКО, 1998.
3. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения. – К.: Либра, 2003.
4. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы. – М, 1997.
5. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. – 1995. – №3. – С.3.

Хан Т.А., м.н.с.

отделение Ревматологии

Хакимова Р.А., к.м.н.

отделение Ревматологии

Нуритдинова С.К., к.м.н.

отделение Ревматологии

Исламова Д.Н., м.н.с.

отделение Ревматологии

Алиахунова М.Ю., д.м.н.

профессор, заведующая отделением Ревматологии

Республиканский специализированный научно-практический

медицинский центр терапии и медицинской реабилитации

Ташкент, г. Узбекистан

Khan T. Junior researcher, Department of Rheumatology, Republican Specialized Scientific-practical Medical Centre of Therapy and Medical Rehabilitation, Tashkent, Uzbekistan

Khakimova R. PhD, Department of Rheumatology, Republican Specialized Scientific-practical Medical Centre of Therapy and Medical Rehabilitation, Tashkent, Uzbekistan

Nuritdinova S. PhD, Department of Rheumatology, Republican Specialized Scientific-practical Medical Centre of Therapy and Medical Rehabilitation, Tashkent, Uzbekistan

Islamova D. Junior researcher, Department of Rheumatology, Republican Specialized Scientific-practical Medical Centre of Therapy and Medical Rehabilitation, Tashkent, Uzbekistan

Aliakhunova M. ScD, professor, Head of the Department of Rheumatology, Republican Specialized Scientific-practical Medical Centre of Therapy and Medical Rehabilitation, Tashkent, Uzbekistan

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ
ХАРАКТЕРИСТИК ПРИ АНКИЛОЗИРУЮЩЕМ СПОНДИЛИТЕ
INTERACTION OF QUALITATIVE AND QUANTITATIVE
CHARACTERISTICS IN ANKYLOSING SPONDYLITIS**

Abstract: Thirty-six adult patients with AS were observed in the center. All participants were tested by the SF-36 Health Survey, Bath Ankylosing Spondylitis Disease Activity Index (BASDAI), the Bath Ankylosing Spondylitis Functional Index (BASFI), and the Multidimensional Assessment of Fatigue (MAF) Pulmonary Function Test (PFT). Participants showed reduced spinal mobility, which was negatively correlated with mSASSS. PFT results showed reduced forced expiratory volume in one second (FEV1) and forced vital capacity (FVC) and increased FEV1/FVC. Reduced FEV1 and FVC showed positive correlations with reduced spinal mobility. Perceived physical condition and degree of pain were both significantly related to the SF-36, BASDAI, BASFI, and MAF scores.

This study shows that spinal mobility may have a predictive value for pulmonary impairment in patients with AS, and can be applied to predict pulmonary function in clinical settings.

Keywords: Ankylosing spondylitis, Pulmonary function tests, Quality of life

Аннотация: В центре наблюдалось 36 взрослых пациентов с анкилозирующим спондилитом (АС). Все участники были опробованы обследованием здоровья SF-36, индексом активности болезни анкилозирующего спондилоартрита (BASDAI), функциональным индексом анкилозирующего спондилоартрита (BASFI) и многоплановой опросника слабости (MAF). В ходе исследования у пациентов выявили снижение подвижности позвоночника, что отрицательно коррелировало с mSASSS. Результаты пикфлоуметрии показали снижение объема форсированного выдоха за одну секунду (FEV1) и форсированную жизненную емкость (FVC) и увеличение FEV1 / FVC. Сниженные FEV1 и FVC показали положительные корреляции с уменьшенной подвижностью позвоночника. Воспринимаемое физическое состояние и степень боли были в значительной степени связаны с оценками SF-36, BASDAI, BASFI и MAF. Это исследование показывает, что подвижность позвоночника может иметь прогнозирующее значение для легочной недостаточности у пациентов с АС и может применяться для прогнозирования легочной функции в клинических условиях.

Ключевые слова: анкилозирующий спондилит, функция внешнего дыхания, качество жизни.

INTRODUCTION

Ankylosing spondylitis (AS) is a common inflammatory rheumatic disease that affects the axial skeleton, causing characteristic inflammatory back pain, which can lead to structural and functional impairments and a decrease in quality of life [1]. Thereby, the aim of our investigation become the interaction of qualitative and quantitative characteristics in participants with AS.

MATERIALS AND METHODS

Thirty-six adult patients with AS were observed in the center. All participants were diagnosed by using the modified New York criteria. The exclusion criteria were: 1) other musculoskeletal problems in the spine or thoracic cage, 2) cardiopulmonary disease.

The SF-36 Health Survey (SF-36) was employed to evaluate the QOL of participants. This measure consists of 36 items, and answers are scored and summed to produce a value from 0 to 100 for each of the eight domains (physical functioning, role-physical, bodily pain, general health, vitality, social functioning, role-emotional, and mental health) as well as to give an overall score [5]. The Bath Ankylosing Spondylitis Disease Activity Index (BASDAI), the Bath Ankylosing Spondylitis Functional Index (BASFI), and the Multidimensional Assessment of Fatigue (MAF) scale were used to assess participants' disease activity, functional impairment and degree of fatigue, respectively. The BASDAI has six questions

related to fatigue, back pain, peripheral pain, peripheral swelling, local tenderness, and morning stiffness (severity and duration). Other than the item relating to morning stiffness, all questions are scored from 0 (none) to 10 (very severe) using a visual analogue scale (VAS). The BASFI is comprised of ten questions assessing functional limitations and the level of physical activity at home and work. VAS is used to score each question from 0 (easy) to 10 (impossible), and the average value over the 10 questions is the BASFI score. Participants' perceived physical condition and degree of pain (pain in any joint, back pain, and nocturnal back pain) during the last week were assessed by using a 10 cm VAS. Such characteristics including their sex, age, weight, height, and the date of onset and diagnosis were also collected.

Participants' spinal mobility was also examined through seven physical tests: 1) modified Schober test, 2) lateral bending, 3) chest expansion, 4) occiput to wall, 5) finger to ground, 6) bimalleolar distance, and 7) the range of motion (ROM) for the cervical and thoracolumbar spine, as measured by inclinometer. Vertebral squaring was also evaluated through the mSASSS of the cervical and lumbar spine. Plain radiographs of the cervical and lumbar spine were obtained, and the anterior angles of the cervical vertebra (lower C2 to upper T1) and lumbar vertebra (lower T12 to upper S1) were scored. Each anterior vertebral angle was scored at 0 (normal), 1 (erosion, squaring, or sclerosis), 2 (syndesmophyte) or 3 (bridging), with total scores ranging from 0 to 72 [7]. The mSASSS was scored by a musculoskeletal radiologist.

Pulmonary Function Test (PFT) was performed using a SPIROST FI SP-5000 FUKUDA DENSHI, and the forced expiratory volume in one second (FEV1), forced vital capacity (FVC) and FEV1/FVC values were obtained. The PFT was performed three times for each participant, so that the best result could be obtained. The Spearman coefficient was used to see the correlation among variables. A p-value of less than 0.05 was considered to be significant in all analyses. Data analyses were performed using SPSS ver. 17.0 (SPSS Inc., Chicago, IL, USA) for Windows.

RESULTS

Of thirty-six participants, thirty-one were males (86.1%) and five were females (13.9%). Their mean age was 37.5 ± 9.6 years (ranging from 27 to 55 years) and the mean duration from the onset was 11.3 ± 8.6 years (ranging from 7 to 26 years). The mean mSASSS of participants was 21.4 ± 22.0 . When we analyzed their PFT results, a restrictive pattern was revealed with reduced FEV1 ($85.0\% \pm 13.7\%$ of predicted value) and FVC ($80.2\% \pm 15.4\%$ of predicted value) and increased FEV1/FVC ($109.1\% \pm 11.3\%$ of predicted value). Only twenty-six participants replied to the questionnaire items, including SF-36, BASDAI, BASFI, and MAF, and their mean age and duration from onset were 34.7 ± 9.7 and 13.2 ± 8.8 years, respectively. Relationship between spinal mobility and structural changes of the spine The mSASSS score was negatively correlated with modified Schober test, chest expansion, and ROM of the spine, whereas it was positively correlated with lateral bending.

Pulmonary function: the relationships with spinal mobility and structural changes of the spine Both FEV1 and FVC showed positive correlations with modified Schober test, chest expansion, bimalleolar distance, and ROM of the spine and showed negative correlations with finger to ground. FEV1 was also negatively correlated with mSASSS ($p < 0.01$).

There was also a negative correlation between FVC and mSASSS, but this was not statistically correlated ($p = 0.06$). However, all variables related to spinal mobility or mSASSS were not correlated with FEV1/FVC. The body mass index did not show any significant correlations with FEV1, FVC, or FEV1/FVC.

The relationships among QOL, disease activity, functional level, fatigue, and pain MAF had a negative correlation with SF-36 and positive correlations with BASDAI and BASFI. Perceived physical condition, pain in any joint, and back pain were all negatively correlated with SF-36, whereas they were positively correlated with BASDAI, BASFI. Nocturnal back pain also showed a negative correlation with SF-36 and a positive correlation with BASDAI and BASFI.

However SF-36, BASDAI, BASFI did not show any consistent relationships with modified Schober test, lateral bending, chest expansion, occiput to wall, finger to ground, bimalleolar distance, or ROM of the spine. SF-36, BASFI were not significantly correlated with pulmonary function, and only BASDAI showed a positive correlation with FEV1/FVC ($p = 0.038$). Perceived physical condition, pain in any joint, and nocturnal back pain were all positively correlated with FEV1/FVC, but there were no other correlations found between the patient's perceived physical condition and pain and other variables, including ROM, mSASSS, FEV1 and FVC.

DISCUSSION

This study was conducted in patients with AS to evaluate their spinal mobility, the spinal radiographic findings, pulmonary function, QOL, pain and fatigue, and to assess the relationships among these outcomes. Our results suggest that more severe radiographic changes in the spine are related with reduced spinal mobility and chest wall motion, which was confirmed in the ROM of the spine as assessed by inclinometer and the results of three physical examinations (modified Schober, lateral bending, and chest expansion tests).

The pulmonary function of patients with AS is known to show a restrictive pattern caused by stiffness and interstitial lung disease [2,3,8-11], and patients in this study also showed some restrictive patterns in PFT with increased FEV1/FVC and reduced lung capacity. Reduced FEV1 was another result indicated by our study. These findings may reinforce previous reports that there is small airway involvement in the reduced volume airway conductance seen in patient with AS [2,3]. Both reduced FEV1 and FVC were related to reduced spinal mobility and spinal radiographic changes. This result implies that spinal mobility assessment, as well as radiographic changes in the vertebral body, may have a predictive value for the respiratory vital capacity of patients with AS, and this finding can be applied to predict pulmonary function and to provide appropriate rehabilitative interventions in clinical settings. However, FEV1/FVC showed no relationship

with either spinal mobility or radiographic changes, which may be explained by the fact that both FEV1 and FVC were reduced simultaneously.

This study also shows that there are significant relationships among decreased QOL, more severe disease activity, greater impairments in functionality and a higher degree of fatigue, results which correspond with the findings of earlier study [4].

Previous research has reported that pulmonary impairments can reduce exercise capacity [12], and may also affect functional level and QOL [10]. Spinal mobility is also known to impair the QOL in patients with AS [5,9].

In conclusion, this study shows that both spinal mobility and radiographic changes in the vertebral body may have a predictive value for pulmonary impairment in patients with AS, and can be applied to predict pulmonary function in clinical settings. We also suggest that providing appropriate pain management and recommending the maintenance of a good physical activity level may be important in improving the QOL and functional capability of patients with AS.

References:

1. Braun J, Sieper J. Ankylosing spondylitis. *Lancet*. 2007 Apr 21;369(9570):1379-90.
2. Feltelius N, Hedenstrom H, Hillerdal G, Hallgren R. Pulmonary involvement in ankylosing spondylitis. *Ann Rheum Dis* 1986;45:736-40.
3. Altin R, Ozdolap S, Savranlar A, Sarikaya S, Tor M, Kart L, et al. Comparison of early and late pleuropulmonary findings of ankylosing spondylitis by high-resolution computed tomography and effects on patients' daily life. *Clin Rheumatol* 2005;24:22-8.
4. Bodur H, Ataman S, Rezvani A, Bugdayci DS, Cevik R, Birtane M, et al. Quality of life and related variables in patients with ankylosing spondylitis. *Qual Life Res* 2011;20:543-9.
5. Vesovic-Potic V, Mustur D, Stanisavljevic D, Ille T, Ille M. Relationship between spinal mobility measures and quality of life in patients with ankylosing spondylitis. *Rheumatol Int* 2009;29:879-84.
6. Ware JE, Kosinski M, Dewey JE, Gandek B. SF-36 health survey: manual and interpretation guide. Lincoln: Quality Metric Inc.; 2000.
7. Calin A, Garrett S, Whitelock H, Kennedy LG, O'Hea J, Mallorie P, et al. A new approach to defining functional ability in ankylosing spondylitis: the development of the Bath Ankylosing Spondylitis Functional Index. *J Rheumatol* 1994;21:2281-5.
8. Creemers MC, Franssen MJ, van't Hof MA, Gribnau FW, van de Putte LB, van Riel PL. Assessment of outcome in ankylosing spondylitis: an extended radiographic scoring system. *Ann Rheum Dis* 2005;64:127-9.
9. Berdal G, Halvorsen S, van der Heijde D, Mowe M, Dagfinrud H. Restrictive pulmonary function is more prevalent in patients with ankylosing spondylitis than in matched population controls and is associated with impaired spinal mobility: a comparative study. *Arthritis Res Ther* 2012;14:R19.
10. Dincer U, Cakar E, Kiralp MZ, Bozkanat E, Kilac H, Dursun H. The

pulmonary involvement in rheumatic diseases: pulmonary effects of ankylosing spondylitis and its impact on functionality and quality of life. *Tohoku J Exp Med* 2007;212:423-30.

11. Solak O, Fidan F, Dundar U, Turel A, Aycicek A, Kavuncu V, et al. The prevalence of obstructive sleep apnoea syndrome in ankylosing spondylitis patients. *Rheumatology (Oxford)* 2009;48:433-5.

12. Ozdem Yr O, Inanici F, Hascelik Z. Reduced vital capacity leads to exercise intolerance in patients with ankylosing spondylitis. *Eur J Phys Rehabil Med* 2011;47:391-7.

УДК 336.71

Хитрая А.П.

студент магистратуры

Полесский государственный университет

научный руководитель: Петрукович Н.Г., к.э.н.

доцент

Республика Беларусь, г. Пинск

**ПРИМЕНЕНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА ПРИ
ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО
КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ФИЛИАЛА ОАО "БЕЛАГРОПРОМБАНК"
– ГРОДНЕНСКОЕ ОБЛАСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**

Аннотация: описана модель оптимизации кредитного портфеля; представлен расчет его оптимальной структуры в разрезе возможных типов проводимой кредитной политики; даны рекомендации по достижению сбалансированности кредитного портфеля.

Ключевые слова: кредитный портфель, рискованность кредитного портфеля, доходность кредитного портфеля, оптимизация.

Khitraya A.P.

Graduate student

Polessky State University

Republic of Belarus, Pinsk

Scientific adviser: Petrukovich N.G.

**APPLICATION OF RISK-ORIENTED APPROACH IN
CONSTRUCTION OF MODEL OF OPTIMIZATION OF CORPORATE
CREDIT PORTFOLIO OF BRANCH OF JSC "BELAGROPROMBANK" -
GRODNENSKOE REGIONAL MANAGEMENT**

Annotation: A model for optimizing the loan portfolio is described; the calculation of its optimal structure in the context of possible types of the conducted credit policy is presented; recommendations are given to achieve a balance in the loan portfolio.

Keywords: credit portfolio, riskiness of the loan portfolio, loan portfolio profitability, optimization.

Известный факт, что фактическое состояние экономики страны

напрямую зависит от стабильности банковской системы. Последняя, в свою очередь, обеспечивается высоким качеством банковского портфеля, в частности такого его подвида, как кредитный.

К сожалению, на сегодняшний день качеству совокупного кредитного портфеля банков Республики Беларусь далеко до его идеального состояния, что спровоцировано множеством факторов: низкой степенью диверсифицированности, большой долей просроченной задолженности, низкой степенью обеспеченности и т.д. Данная ситуация влечёт за собой определенные риски, которые имеют свойство реализовываться, неся в себе угрозу недополучения банком определённой суммы прибыли либо получение убытка.

В данной статье автором предлагается в качестве основной меры снижения риска использовать экономико-математическую модель оптимизации кредитного портфеля, разработанную российским экономистом Зайцевой, по критерию срочности с условием сохранения текущего уровня его доходности (модель адаптирована с учетом специфики работы банков нашей страны). Расчет проводился на основании данных, предоставленных филиалом ОАО "Белагропромбанк" – Гродненское областное управление.

При отсутствии риска невозврата кредита задача формирования оптимальной структуры кредитного портфеля выглядит следующим образом (1):

$$R_{\text{общ}} \rightarrow \max, \quad (1)$$

где $R_{\text{общ}}$ – доходность кредитного портфеля.

Непосредственно сама доходность кредитного портфеля находится по следующей формуле (2):

$$R_{\text{общ}} = \sum_{i=0}^n D_i * R_i, \quad (2)$$

где D_i – доля -й группы кредитов в кредитном портфеле;

R_i – доходность -й группы кредитов в кредитном портфеле;

n – количество групп кредитных вложений в кредитном портфеле.

В реальных условиях всегда существует вероятность неплатежеспособности кредитополучателя. В настоящее время в экономической литературе существует несколько способов оценки риска недополучения дохода. Наиболее простым из них является определение меры риска как степени отклонения полученного результата от ожидаемого. Это позволяет сделать среднеквадратическое отклонение (3):

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=0}^m (R_{\text{пл}} - R_{\text{факт}})^2}, \quad (3)$$

где $R_{\text{пл}}$ – планируемые доходы от кредитных вложений в j -том периоде;

$R_{\text{факт}}$ – фактические процентные доходы от кредитных вложений в j -том периоде;

m – количество рассматриваемых периодов.

По формуле 3 среднее квадратическое отклонение определяется в миллионах рублей. Для того чтобы рассчитать уровень кредитного риска в процентах сделаем следующее:

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=0}^m \left(\frac{R_{\text{пл}} - R_{\text{факт}}}{R_{\text{пл}}} \right)^2} * 100\%, \quad (4)$$

Риск всего кредитного портфеля определяется по следующей формуле:

$$\sigma_{\text{общ}} = \sum_{i=0}^n Di * \sigma_i, \quad (5)$$

где σ_i – риск i -й группы кредитов в кредитном портфеле;

$\sigma_{\text{общ}}$ – риск кредитного портфеля.

В общем виде модель оптимизации кредитного портфеля банка выглядит следующим образом:

$$R_{\text{общ}} - 2\sigma_{\text{общ}} \rightarrow \max, \quad (6)$$

Для получения более точных результатов (с вероятностью 95,5%) в модели применено правило "двух сигм" при учёте риска кредитного портфеля [1].

Перед тем как непосредственно перейти к формированию оптимального корпоративного кредитного портфеля филиала необходимо сделать следующую оговорку. Учитывая, что ОАО "Белагропромбанк" является уполномоченным банком Правительства Республики Беларусь по выполнению государственных программ, доля кредитов, предоставленных предприятиям на льготной основе, исключена из оптимизируемого кредитного портфеля.

При построении модели необходимо учитывать целевые ориентиры и допустимые уровни риска, которые отражаются в кредитной политике банка. Так в зависимости от поставленных целей кредитная политика может быть агрессивной, консервативной и умеренной, что также нашло свое отражение в данной статье.

Модель оптимизации корпоративного кредитного портфеля филиала будет определена с помощью *надстройки MS Excel "Поиск решений"*.

Первоначально необходимо провести расчёт уровня кредитного риска как по долгосрочным кредитным вложениям филиала, так и по краткосрочным. Для этого будет использована формула (4). В результате получим следующее:

$$\sigma_{\text{кр}} = 718201,40 - 690191,52/718201,40 * 100\% = 3,9\%;$$

$$\sigma_{\text{долг}} = 1022135,00 - 994537,07/1022135,00 * 100\% = 2,7\%.$$

Непосредственно для формирования модели используем следующие данные, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Расчётные величины для построения модели оптимизации корпоративного кредитного портфеля филиала ОАО "Белагропромбанк" – Гродненское областное управление

Показатель	Краткосрочные вложения	Долгосрочные вложения
Фактическая доля вложений в корпоративном кредитном портфеле, %	34,34	65,66
Максимальная доходность, %	31,3	16,4
Средняя доходность, %	23,87	16,4
Минимальная доходность, %	19,6	16,4
Среднеквадратическое отклонение (σ), %	3,9	2,7

Примечание – Источник: собственная разработка

Общий риск корпоративного кредитного портфеля филиала в данном случае по формуле 5 с учётом правила "двух сигм" будет равен:

$$2\sigma_{\text{общ}} = 2 * (3,9D_1 + 2,7D_2) = 7,8D_1 + 5,4D_2$$

Таким образом, ограничения по риску будут находиться в интервале (5,4;7,8).

Произведём расчёт оптимального портфеля в случае проведения банком агрессивной кредитной политики. Учитывая, что её целью является получение максимальной доходности с учётом высокого уровня риска, установим предельный уровень кредитного риска по кредитному портфелю не более 7,5%. Тогда ограничения будут иметь следующий вид:

- Сумма долей элементов кредитного портфеля равна единице;
- Значения долей должны быть положительными;
- Уровень допустимого риска по кредитному портфелю не более 7,5%.

Таким образом, согласно расчетам, при проведении агрессивной кредитной политики филиалом, оптимальной структурой корпоративного кредитного портфеля будет следующая: 87,5% всего объёма предоставленных кредитов будут занимать краткосрочные кредиты, 12,5% –

долгосрочные. При этом максимальная доходность в целом по портфелю составит 21,94% с учётом риска (без его учёта – 29,44%).

Определим оптимальную структуру корпоративного кредитного портфеля при проведении умеренной кредитной политики филиалом.

Умеренная политика предусматривает получение стабильного среднего дохода при среднем допустимом значении уровня риска. В нашем случае – не более 6,5%. В соответствии с этим получим следующее: доля долгосрочных вложений банка будет составлять 54,2%, доля краткосрочных – 45,8%. Максимальная доходность, которую может в данном случае получить филиал, составляет 13,32% (без учёта риска – 19,82%).

И, наконец, произведём расчёт оптимальной структуры портфеля при проведении банком консервативной политики. Её основной целью является получение невысокого стабильного дохода при максимальной надёжности кредитных вложений. В данном случае уровень кредитного риска составляет не более 5,5%. Структура корпоративного кредитного портфеля будет следующей: долгосрочные вложения будут составлять 95,8%, краткосрочные – 4,2%. Максимальная доходность в данном случае составит 11,03% (без учёта риска – 16,53%).

Вернёмся к таблице 1. На 1 января 2016 г. доля долгосрочных вложений филиал составляла 65,66%, а краткосрочных – 34,34% соответственно. Это свидетельствует о том, что проводимая филиалом кредитная политика не обеспечивает ему максимальную доходность. А с учётом предоставления значительного объёма льготных кредитов различным субъектам хозяйствования, и вовсе может спровоцировать достаточно большую величину недополученного дохода. В связи с этим, можно рекомендовать следующее: проведение умеренной кредитной политики банком со следующим дополнительным ограничением: доля долгосрочных кредитов должна составлять не менее 58% в связи с их большой востребованностью субъектами хозяйствования и достаточно низким уровнем риска.

В данном случае оптимальной будет являться следующая структура корпоративного кредитного портфеля: доля долгосрочных кредитов в общем объёме предоставленных кредитов займёт 58%, краткосрочных – 42%. При этом филиал обеспечит себе максимальную доходность в размере 13,13% (без учёта риска – 19,54%). Риск недополучения дохода в данном случае будет равен 6,41%. Данные изменения хороши тем, что филиал получит больший доход при незначительном повышении уровня риска.

Данная структура портфеля позволит получить максимальную доходность в размере 19,54% при достаточно низкой степени риска (в размере 6,41%), что не идёт в разрез с предпочитаемым банком проводимым видом кредитной политики.

Использованные источники:

1. Зайцева, М.В. Оптимизация кредитного портфеля коммерческого банка: дис. ... к-та. эк. наук: 08.00.10 / М.В. Зайцева. – Москва, 2014. – 161 л.

УДК 332.025.12

*Хитрик Ю.И.
магистрант
кафедра «Предпринимательства и мировой экономики»
Ставропольский государственный Аграрный университет
научный руководитель: Вайцеховская С.С., к.э.н.
доцент
Россия, г. Ставрополь*

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Аннотация:

В статье рассматривается инфраструктура развития малого бизнеса, формы поддержки малого бизнеса в Ставропольском крае, а также их эффективность по основным экономическим показателям.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная поддержка, государственная программа, субсидирование, инвестиции

UDC 332.025.12

Hitrik Yu.I. Master's degree, 2 year, Department of Entrepreneurship and World Economy Stavropol State Agrarian University Russia, the city of Stavropol Scientific adviser: Vaytsekhovskaya SS, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

SUPPORT TO SMALL BUSINESS IN THE STAVROPOL REGION

Annotation:

The article examines the infrastructure for small business development, forms of supporting small businesses in the Stavropol Territory, and their effectiveness in terms of key economic indicators.

Keywords: small business, state support, state program, subsidies, investments

Как показывает опыт развития малого бизнеса, современные формы собственности при должной организации, гибкости и соответствующей самостоятельности, являются весомым фактором спада напряженности в обществе, а также экономического развития как на государственном уровне, так и на региональном. Ведь развитие малого предпринимательства имеет весомое значение, влияя на ускорение научно-технического прогресса, создание дополнительных рабочих мест, а также на рыночное насыщение качественными товарами.

Необходимо заметить, что малый бизнес является источником налоговых поступлений, формируя бюджеты различных уровней. Так как в России малое предпринимательство только начинает активное развитие, ему необходима государственная поддержка. В России для этого созданы различные организационные формы, среди которых Федерация развития и поддержки малого предпринимательства, ассоциации предприятий малого предпринимательства, различные фонды развития и поддержки предприятий данного вида. Все перечисленные выше элементы составляют

инфраструктуру поддержки малого бизнеса, которая может дать положительные результаты только при эффективном и тесном взаимодействии.

Министерство экономического развития Ставропольского края осуществляет следующие формы поддержки:

- софинансирование субъектов малого бизнеса при приобретении или модернизации производства;

- предоставление гарантийным фондом системы гарантий и поручительств по кредитным обязательствам;

- предоставление в аренду офисных помещений, а также консультирование, предоставление юридической, бухгалтерской помощи со стороны бизнес-инкубатора Ставропольского края;

- функционирование Фонда содействия инновационному развитию Ставропольского края, главными целями которого являются обеспечение необходимых условий для продуктивного развития и взаимодействия территориальных кластеров, а также улучшение технологической оснащенности субъектов малого бизнеса;

- предоставление займов со стороны Фонда микрофинансирования;

- оказание комплексных услуг субъектам малого предпринимательства, а также информационно-аналитическая консультация и осуществление организационной поддержки внешнеэкономической деятельности со стороны Фонда поддержки предпринимательства в Ставропольском крае.

Следует отметить, что в Ставропольском крае реализуются различные программы по содействию развития малого бизнеса. На сегодняшний день среди них можно выделить:

1. Подпрограмма «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства» государственной программы Ставропольского края «Модернизация экономики, развитие инноваций, малого и среднего бизнеса, поддержка конкуренции и улучшение инвестиционного климата». Период действия данной программы с 1 января 2014 г. по 31 декабря 2017 г.

2. Государственная программа Ставропольского края «Молодежная политика». Период действия данной программы с 1 января по 31 декабря 2017 г. Целью данной программы является организация и проведение мероприятий по выявлению и поддержке молодых граждан, желающих стать предпринимателями.

Судить об эффективности поддержки малого бизнеса можно по отчетным экономическим показателям, предоставленным Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики (Таблица 1). За период 2013-2015 гг. наблюдается тенденция роста по всем основным показателям развития малого бизнеса. При этом рост оборотов малых предприятий и инвестиций в основной капитал значительно превышает рост количества малых предприятий и среднесписочную численность работников на них.

Таблица 1 - Основные показатели деятельности малых предприятий в Ставропольском крае

	2013	2014	2015	2015 в % к 2013
Количество малых предприятий, ед.	22734	23442	23291	103
Среднесписочная численность работников, чел.	162863	165205	165863	102
Оборот малых предприятий, млн. руб.	347800	480400	489300	141
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	6502	8660	9654	148

Наибольшие обороты в структуре малого бизнеса Ставропольского края в 2015 году содержат оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств 62,6% от общего оборота всех отраслей, а также обрабатывающие производства – 8,7% от общего оборота и операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг – 6% от общего оборота всех малых предприятий (Рисунок 1).

Таким образом, осуществляемые в Ставропольском крае формы поддержки, а также программный подход в развитии малого бизнеса в целом являются эффективными. Большое внимание уделяется субсидированию малого бизнеса, развитию инноваций, а также поддержке молодых предпринимателей. Всё это положительно отражается на итоговых экономических показателях развития.

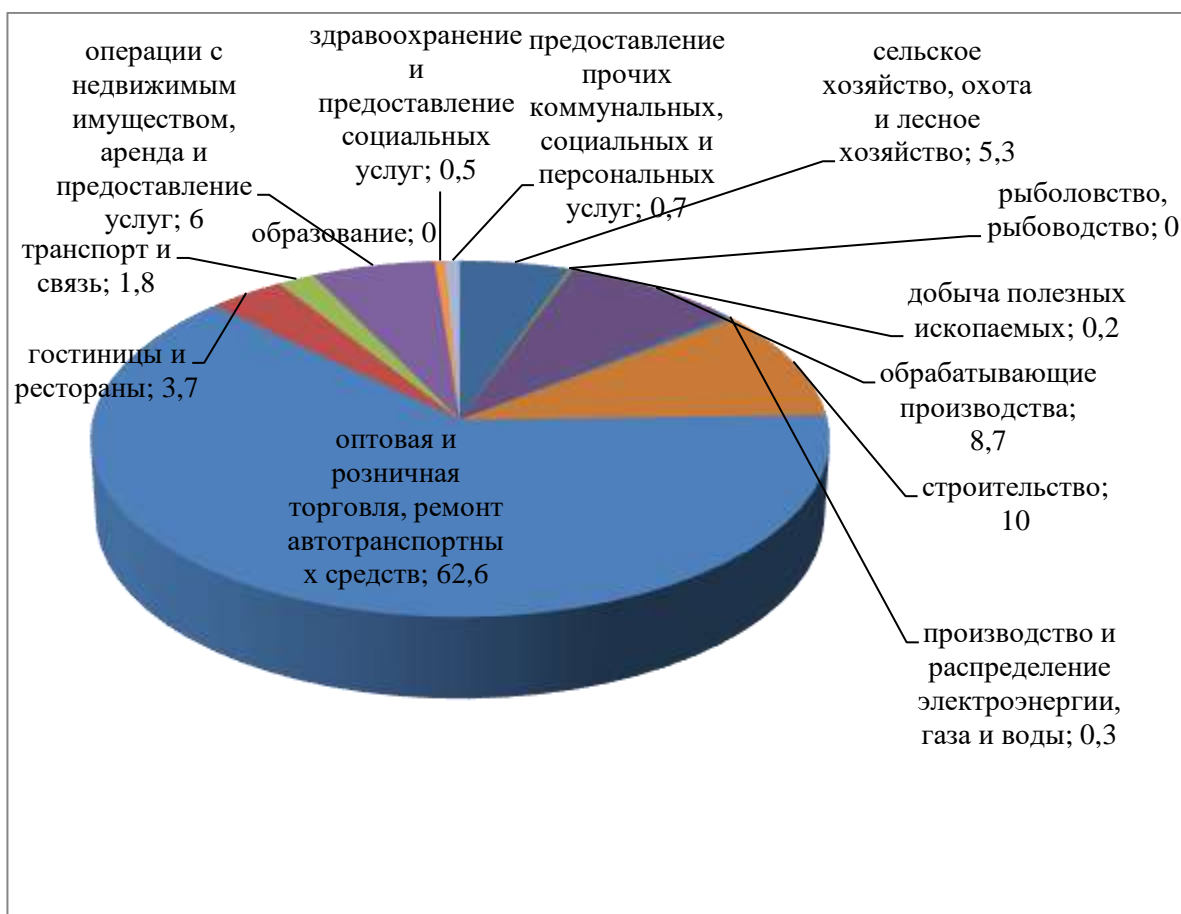


Рисунок 1 - Структура оборота малых предприятий по видам экономической деятельности в 2015 г. (в % к итогу)

Использованные источники:

1. Жураковский А. С. Основы регулирования малого предпринимательства в России // Вестник ТГУ. — 2012. — № 2. — С.157
2. Царев В. Е., Вершина Д. А. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса: недостатки и механизмы // Молодой ученый. — 2015. — №24. — С. 610-614.

*Хлгатын С.Л.
студент
НИ ТГУ МФУ
кафедра ГМУ
Россия, Томская область, г. Томск*

*Khlgatyan S.L.
Student
NI TSU MFU
Chair of the State Medical University
Russia, Tomskregion
Tomskcity*

**ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ЦЕНЫ
ЗАКУПКИ. СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА
PROBLEMS OF ECONOMIC JUSTIFICATION PRICES OF
PURCHASE.VALUE FOR MONEY**

Аннотация

В данной статье рассматриваются проблемы проведения процедур закупок на основании ФЗ-№44, в результате конкурсных процедур, не позволяющих реально отвечать качествам и параметрам надлежащего товара по наименьшей его цены.

Annotation

This article examines the problems of conducting procurement procedures on the grounds of FZ-No. 44, as a result of competitive procedures that do not really allow to meet the qualities and parameters of the proper goods at the lowest price.

Ключевые слова.

ФЗ-№44 «О контрактной системе..», конкуренция, цена товара, качество товара, обоснование цены.

keywords

FZ-No.44 "On the contract system ..", competition, the price of the goods, the quality of the goods, the justification of the price.

Система закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд – это отдельный мир, где отношения регулируются главным образом Федеральным законом от 50.04.2013 № 44-ФЗ.

Контрактная система в сфере закупок направлена на создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок. Любое заинтересованное лицо имеет возможность в соответствии законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок стать поставщиком (подрядчиком, исполнителем).

Конкуренция при осуществлении закупок должна быть основана на

соблюдение принципа добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг. Запрещается совершение заказчиками, специализированными организациями, их должностными лицами, комиссиями, по осуществлению закупок, членами таких комиссий, участниками закупок любых действий, которые противоречат требованиям Федерального закона №44-ФЗ, в том числе приводят к ограничению конкуренции, в частности к необоснованному ограничению числа участников закупок.

Компания, решившая принять участие в закупочных процедурах, может быть лучшей по категориям цены, опыта работы по аналогичным позициям, но есть ряд иных категорий оценки, где получение низкого балла практически лишает ее шанса на победу. Обращения в УФАС или суды не всегда приводят к желаемому для проигравшего участника результату. Например, заявитель обратился в ФАС России с жалобой на действия комиссии по определению победителем ООО. Заявитель считал, что заказчик создал преимущественные условия участия в конкурсе ООО и ограничил конкуренцию при проведении закупочных процедур тем, что включил определенные требования по критерию «опыт участника», чем создал преимущества для ООО.

По данному критерию, по мнению заявителя, участнику ООО было необоснованно присвоено большее количество баллов. Уполномоченный орган и заказчик не признали требования обоснованными. ФАС указала, что принцип открытости и прозрачности в полной мере соблюден, так как извещение и проведение конкурса и документация опубликованы на сайте, здесь же был выложен протокол о результатах проведенной закупочной процедуры. Были также исследованы критерии, по которым проводилась оценка поданных заявок, но в результате все доводы жалобы были признаны необоснованными. УФАС не нашла доказательств нарушения конкуренции и нарушения принципов законодательства о закупках (решение УФАС по Калининградской области от 05.11.2014 № КС-336/2014).

В первом случае при проведении аукциона исполнители снижают начальную цену в 3-4 раза, при этом спокойно представляя документы о надлежащих характеристиках товара. И заказчик в этом случае в силу закона обязан поверить и заключить контракт по наименьшей цене. Получается, покупаем дешево. И уже даже не всегда актуальна истина про то, что скупой платит дважды.

Между тем у проблемы есть решения.

1. Максимально централизовать закупки. Возможно, как максимум, создать в структуре Правительства специализированную структуру по закупкам.
2. Как минимум, уйти от возложения работы по контрактам в качестве дополнительных обязанностей на юристов, экономистов, инженеров и прочее. Структуры, ведущие эту сферу деятельности, должны

заниматься ею профессионально и, что называется, штатно, выплачивая специалистам заработную плату. Штатность позволит контрактной службе перейти от массовых аукционов к массовым конкурсам. Именно аукционы в силу закона обязывают заказчика покупать товар, за который предложена наименьшая цена. **Качество товара при этом не является критерием.** Именно аукционы, а не конкурсы сейчас массово проводятся для определения поставщиков. Причём делается это по инициативе заказчиков, которые, просто не тянут работу по конкурсным процедурам и по конкурсной документации. Таким образом, наши нештатные контрактные службы создают и поддерживают цепочку приобретения **низкокачественных товаров**, работ, услуг, за ущербность которых мы платим. И вряд ли пытались пока оценить эти переплаты.

3. В госконтрактах в обязательном порядке прописывать ответственность исполнителя за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств в соответствии с главой 25 Гражданского кодекса (эта глава посвящена видам ответственности за нарушения обязательств). Организовать системный контроль соблюдения условий государственных контрактов. В случае нарушений обязательств со стороны исполнителей оперативно применять к ним меры ответственности.

4. Свести к абсолютному минимуму закупки по результатам аукционов, заменив их конкурсами. Конкурс позволит использовать фильтр в виде квалификации участников, исключит обязанность заказчика приобретать товар у того, участника, который предлагает наименьшую цену. Представляется, что даже не самая обширная система конкурсных показателей ощутимо сдвинет к здоровому балансу соотношение цены и качества. Конкурсные показатели могут быть различны: гарантийные сроки, эксплуатационные расходы, условия хранения, условия обмена товара и т.д. Возможно, конкурсные критерии следует прописать в типовых отраслевых пакетах конкурсной документации. Таким образом, заказчик будет признавать победителем отбора участника, превосходящего конкурентов по целому ряду объективных показателей.

Использованные источники:

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : федер. закон от 5 апр. 2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 7 июня 2017 г.; с изм. и доп., вступ. в силу с 18 июня 2017 г.) // КонсультантПлюс : справ.правовая система. – Версия Проф. – Электрон.дан. – М., 2017. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том.гос. ун-та.
2. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Трушанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 347 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс).

*Холдобина Н.В.
магистрант 2 курса
кафедра «Экономики и Государственного Управления»
Байкальский государственный университет
Россия, г. Иркутск*

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕМЕЙНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ:
СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ**

Аннотация: В данной статье представлена значимость семьи как неповторимой подсистемы страны, способной с успехом регулировать своеобразные функции в области воспроизводству населения и социализации новых поколений. Охарактеризованы причины, содействующие ослаблению воздействия семьи на подрастающее поколение, поставлены особенности и веяния, характеризующие модификацию института семьи. Дан анализ настоящего состояния семьи и брака в Российской Федерации. Предоставлены рекомендации по предстоящему укреплению российской семьи и улучшению демографической ситуации в стране.

Ключевые слова: семья, семейная политика, государственная семейная политика, институт семьи, брак, брачный договор.

*Kholodobina N.V.
Magistrand
2 course, chair "Economy and Public Administration"
Baikal State University
Russia, Irkutsk*

**STATE FAMILY POLICY OF RUSSIA: ESSENCE, PROBLEMS
AND METHODS OF THEIR SOLUTIONS**

Annotation: This article presents the importance of the family as a unique subsystem of the country, capable of successfully regulating peculiar functions in the field of population reproduction and the socialization of new generations. The reasons promoting the weakening of the influence of the family on the younger generation are characterized, the features and trends characterizing the modification of the family institution are put. An analysis of the present state of the family and marriage in the Russian Federation is given. Recommendations are provided on the upcoming strengthening of the Russian family and improvement of the demographic situation in the country.

Key words: family, family policy, state family policy, family institution, marriage, marriage contract.

Семья – своеобразная система поддержки прав каждого её члена. Для выполнения этих функций большое значение имеют семейные и родственные связи, взаимодействие семейных групп. Семья обеспечивает своим членам экономическую, социальную и физическую безопасность; заботу о малолетних, престарелых и больных; условия для социализации детей и молодёжи.

В России все больше людей нуждаются в помощи государства. Сегодня в семье, как никогда, требуется социальная помощь и защита государства – не разовая, а постоянная и гарантированная. Большую роль в этом играет реализация государственной семейной политики, в том числе система организации территориальных служб, а так же, центров помощи семьи и детям, что в целом составляет социальное обслуживание семьи.

Государственная семейная политика – комплексная система деятельности государства, направленная на семью как социальный институт с целью укрепления, развития, суверенитета, защиты прав и интересов семьи на основе правового регулирования отношений с государством. Это целостная система принципов, оценок и мер организационного, экономического, правового, научного, информационного, пропагандистского и кадрового характера, направленная на улучшение условий и качества жизни семьи.[8]

Государственная семейная политика является самостоятельным направлением социальной политики, решает только специфические проблемы семьи; выводит семью и государство на новый уровень отношений. Впервые объектом государственной семейной политики стала семья как единое целое, как социальный институт с представлением ей нового социального статуса, реальных прав, государственных гарантий для своего функционирования. Семья становится объектом государственной заботы и поддержки.

«Необходимость семейной политики определяется неблагоприятными последствиями изменений структуры и функций семьи, неравноправным положением семьи среди социальных институтов, ослаблением посреднической роли семьи во взаимосвязи личности и общества, т.е. всем тем, что именуется кризисом семьи как социального института, что делает данную тему актуальной.»

Важно, что в современной России проблемы семьи и демографии находятся в центре внимания социальной, государственной политики, общества и науки в целом. Проблемы стабильности современной семьи, тоже не стоит оставлять без внимания.

Данную проблематику составляют состояние и динамика семейных разводов, их социально-типологические и региональные аспекты, причины разводов, ценности супружества, удовлетворенность браком.

Данные вопросы является волнующим, в связи, с чем они подвергается постоянному мониторингу. По вопросам развода проводят различные опросы, исследования, которые структурируются в статистику. Статистикой по количеству браков и разводов на территории России занимается Федеральная служба государственной статистики.

Так по ее данным количество зарегистрированных браков в России было следующее:

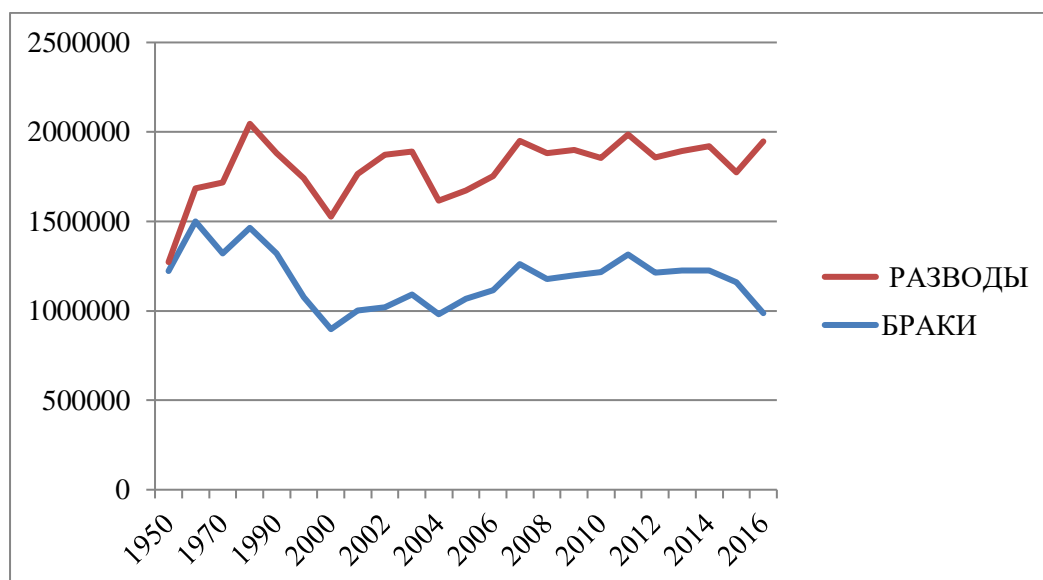


Рис.1 Число браков и разводов, зарегистрированных в России на 1000 человек постоянного населения, и соотношение разводов и браков, 1950-2016 год.[9]

Согласно представленным цифрам, желающих зарегистрировать свои отношения все еще больше, чем решивших расторгнуть свой брак. Однако с каждым годом разница между этими показателями становится все меньше и меньше.

Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что количество зарегистрированных браков с 2012 по 2014 год, практически держится на одном уровне, и начиная с 2015 года наблюдается снижение на 0,5% из расчета на 100 тысяч человек. Что касается статистики по разводам, то можно увидеть, что начиная с 2004 года процент из расчета на 100 тысяч человек колеблется, но не опускается ниже 4%.

В то же время. институт семьи и брака в настоящее время переживает глубокий кризис. Причины кризиса разные и многоаспектны. Это и общие глобальные социальные изменения, процессы урбанизации и культурной трансформации, рост мобильности населения, которые ведут за собой расшатывание «семейных устоев». Эти и многие другие факторы обусловили ослабление семьи как социального института общества, изменение её места в ценностных ориентациях.

Теряются устои, утрачиваются семейные ценности, ослабевают семейные коммуникации, снижается значимость родственных отношений и, вследствие чего, среди молодых семей наблюдается рост наркомании, алкоголизма, растёт детская преступность и так далее. Так же, следует добавить проблемы ухудшающегося состояния здоровья детей и молодёжи, неблагополучия демографической ситуации и высокий процент расторжения брака, деградация психологического климата в семье и в обществе в целом. Тенденции семейных изменений в рамках социальной проблематики и поиск адекватных моделей решений проблем семейной политики, а также их эффективность стали предметом многочисленных дискуссий.

Отсюда вытекает необходимость регулировать взаимодействие государства с институтом семьи, укрепление института семьи, возрождение и сохранение духовно-нравственных традиций семейных отношений.[6]. В полной мере, одним из механизмов регулирующих взаимодействие в данной сфере, может выступать брачный договор.

По моему мнению, наличие данного документа при вступлении в брак необходимо для решения проблем, порождаемых внутренними переменами, через которые проходит семья.

Возникновение института брачного договора большинство исследователей считают весьма закономерным этапом развития правовых отношений в целом и договорных отношений, в частности. Появление в российском праве нового института – института брачного договора – было предопределено рядом объективных причин. В качестве таких предпосылок ученые выделяют два фактора: юридическое закрепление на конституционном уровне института частной собственности и дальнейшее развитие договорных отношений, влекущее за собой, «проникновение договорных отношений в различные сферы общества».

В советское время о брачном договоре можно было говорить лишь при характеристике семейного права зарубежных стран. Причем отмечалось, что сама идея брачного договора, как минимум, чужда воззрениям советских людей, и, как максимум, является порочной в корне. С юридической точки зрения считалась неоправданная двойственность в правовом регулировании имущественных отношений супругов: они могут подчинить свои отношения закону, либо заключить брачный договор.[1,с.112]

По моему мнению, основная цель брачного договора – это не только определение правового режима имущества супругов или лиц, вступающих в брак, включая возможность изменения законного режима имущественных взаимоотношений, но это и часть культуры семейных отношений.

Это способ регулирования имущественных и личных неимущественных отношений супругов, которые складываются при создании, сохранении и укреплении семьи. Договор может дать определенную уверенность и защищенность, как со стороны женщины, так и со стороны мужчины, вступившего в брачные отношения. Это соглашение определяет права и обязанности супругов, а так же ответственность и за детей, и друг за друга.

В большинстве развитых стран брачный договор как обязательная составляющая семейных отношений уже давно получил широкое распространение. Общее понятие брачного договора говорит о том, что это соглашение между будущими супругами с описанием некоторых условий их дальнейшей семейной жизни и с вопросами, регулируемыми развод. В одних странах он обязателен, в других является лишь добровольным документом, прилагающийся к браку. Например, прогрессивные страны европейского союза, где права обоих полов давно равны, лидирует по востребованности данный вид договора. А вот страны Азии, с их старыми и

консервативными традициями, а также неравноправным положением женщины, редко используют такое соглашение. Известно, что подобие брачного договора возникло очень давно, ещё два с половиной тысячелетия назад. Поэтому обращение к нему в наше время продиктовано не только историческим интересом, но и потребностями сегодняшней радикально меняющейся жизни.

Можно констатировать, что пока брачный договор не получил широкого распространения в России. Особенно это касается заключения браков между молодыми людьми, не обремененными дорогостоящим имуществом и крупными денежными накоплениями. Возможно, пользоваться на практике возможностью заключения брачного договора будут в основном состоятельные граждане, как это и принято в большинстве зарубежных государств, где такой механизм регулирования имущественных отношений между супругами предусмотрен давно.

Использованные источники:

1. Гонгало Б.М. Брачный договор / Б. М. Гонгало, П. В. Крашенникова. – М: Статус, 2008. – 412 с.
2. Данилин В.И., Реутов С.И. Брачный договор в зарубежном семейном праве.// Свердловск: Дрофа, 2007. – С. 74
3. Левин Ю.В. Актуальные вопросы брачного договора в Российской Федерации // Право и политика. – 2009. – № 2.
4. Максимович Л. Б. Брачный договор как способ регулирования имущественных отношений супругов./ Л. Б. Максимович – М.: Проспект, 2008. – 125с.
5. Холостова Е.И. Социальная работа и социальная сплоченность общества. М.: Дашков и К, 2014. – 127 с.
6. "Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года" от 09.10.2007 Указ Президента РФ N 1351 (ред. от 01.07.2014)
7. "Об утверждении Концепции государственной семейной политики в Российской Федерации на период до 2025 года" от 25.08.2014 Распоряжение Правительства РФ N 1618-р
8. "Об основных направлениях государственной семейной политики" РФ от 14.05.1996 г. N 712 Указ Президента
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#

*Хорева Е.Е.
студент бакалавриата 2 курса
факультет управления и бизнеса
Кемеровский институт (филиал)
«РЭУ имени Г.В. Плеханова»*

*Поletaева Л.Г.
старший преподаватель
кафедра финансов и банковского дела
Россия, г. Кемерово*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ И КАНАДЫ

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению финансовой политики. В ней подробно изучены понятие и составляющие финансовой политики. А также проведен сравнительный анализ финансовой политики России и Канады.

Ключевые слова: финансовая политика России, финансовая политика Канады, налоговая политика, бюджетная политика, сравнительный анализ.

*Khoreva E. E.
Bachelor's Degree student
2 year, faculty of management and business
Kemerovo branch of «Plechanov Russian University of Economics»
Russia, Kemerovo
Poletaeva L.G.*

Senior lecturer of the Department of Finance and Banking **COMPARATIVE ANALYSIS OF THE FINANCIAL POLICY OF RUSSIA AND CANADA**

Annotation: This article is devoted to consideration of the financial policy. It studied in detail the concept and components of the financial policy. As well as a comparative analysis of the financial policy of Russia and Canada.

Key words: financial policy of Russia, financial policy of Canada, tax policy, budget policy, comparative analysis.

Финансовая политика государства – это комплекс мер, направленных на эффективное управление и использование финансов страны (является частью экономической политики).

Составляющие финансовой политики государства: бюджетно-налоговая; денежно-кредитная; ценовая; таможенная; социальная; инвестиционная.

Проведём сравнительный анализ финансовой политики России и Канады.

1. Бюджетно-налоговая политика:

Основой бюджетной политики России является Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию. Президент утверждает бюджетный

план. Федеральное собрание устанавливает величину налогов, сборов, налоговых платежей, участвует в принятии финансового законодательства, а также утверждает федеральный бюджет и др.

Бюджетная политика РФ состоит из трёх уровней: федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ; бюджеты субъектов РФ и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов; местные бюджеты [5].

Бюджетная политика Канады определяется Правительством. Она оказывает влияние на экономику страны при помощи субсидий и пособий, которые предоставляются Правительством. Также бюджетная политика устанавливает ставки налогов (подходного, акцизного, налога с оборота) и других видов доходов Правительства Канады.

2. Денежно-кредитная политика:

Целью денежно-кредитной политики России является повышение уровня жизни граждан. Осуществляя денежно-кредитную политику, Центральный банк РФ старается контролировать уровень инфляции, тем самым обеспечивать ценовую стабильность. Главная задача экономики РФ – снижение инфляции до уровня 4% в 2017 году и последующее удержание ее на данном уровне. При помощи денежно-кредитной политики, через процентные ставки (главная из которых – ключевая ставка Банка России), оказывается влияние на экономику страны [6].

Банк Канады проводит денежно-кредитную политику Канады. Он оказывает влияние на краткосрочные процентные ставки. Каждый день Банк Канады объявляет о повышении либо понижении своей процентной ставки, или ставки рефинансирования. При помощи изменения ставки рефинансирования, Банк Канады гарантирует себе тотальный контроль над абсолютно всеми другими процентными ставками. Главная задача Банка Канады – удержать инфляцию на уровне в 2 % (то есть в середине целевого диапазона колебаний 1 – 3 %).

3. Ценовая политика:

Ценовая политика России осуществляется Президентом и Правительством РФ в соответствии с Конституцией. Ценовая политика реализуется при помощи сочетания прямых и косвенных методов регулирования цен.

Ценовая политика РФ проводится посредством: подробного изучения способов формирования цен, их регулирования; надзора за исполнением установленной государством дисциплины цен; сокращения количества нежелательных последствий монополистической деятельности. В Российской Федерации существуют также определённые перечни товаров и услуг, цены на которые регулируются государством.

В Канаде невысокие цены и стоимость жилья приемлема. Развлечения и еду себе может позволить абсолютно любой житель. По подсчетам, в среднем семья, проживающая в Канаде и состоящая из 4 человек, за неделю тратит около трехсот канадских долларов. При этом цены на большую часть

продуктов, которые входят в продуктовую корзину не будут низкими. Канада славится тем, что в данной стране есть несколько уровней благосостояния граждан, совершить покупку в соответствии со своими финансовыми возможностями будет совершенно несложно [6].

Ценовая политика Канады строится на основе индекса потребительских цен и опорного индекса.

4. Таможенная политика:

Регулирование внешней торговли Российской Федерации реализуется согласно Закону «О таможенном тарифе». Федеральная таможенная служба (ФТС) – это государственный орган, который осуществляет надзор за перемещением через границу товаров, грузов, автомобилей и др.

Таможня устанавливает таможенные процедуры прохождения грузов и взимает таможенные платежи. ФТС находится под управлением Министерства финансов РФ [9].

Ставки таможенного тарифа зависят от того, какой режим действует для страны - экспортера. На данный момент действуют три режима:

- для товаров, которые ввозятся из стран, имеющих соглашение о предоставлении РНБ;
- для товаров, которые ввозятся из стран, не имеющих соглашений о предоставлении РНБ. Как правило, это самые высокие пошлины;
- товары, которые ввозятся из стран, пользующихся преференциальным режимом. Как правило, эти пошлины самые низкие [1].

Регулирование внешней торговли Канады реализуется согласно Закону «О таможене». Агентство пограничной службы Канады собирает пошлины и налоги на ввозимые товары, от имени правительства Канады. Министерство Финансов Канады устанавливает ставки таможенных пошлин. Без уплаты таможенных пошлин в Канаду ввозятся товары, если на них присутствует пометка «сделано в Канаде, США или Мексике» (в рамках НАФТА). Заполнение полной декларации, а также уплата пошлин и налогов являются простым, прямым процессом.

Орган, который обеспечивает безопасность в сфере таможенного дела – это Агентство пограничных служб Канады (CBSA).

Ставки таможенного тарифа устанавливаются в зависимости от режима торговли, который Канада предоставляет стране-экспортеру. В настоящее время в Канаде действуют следующие режимы:

- режим наибольшего благоприятствования (РНБ);
- режим, предоставляемый наименее развитым странам;
- режим, предусмотренный торговым соглашением между Канадой и странами Карибского бассейна;
- режим в торговле с Австралией;
- преференциальный тариф (со странами-членами Британского содружества, кроме Великобритании и Ирландии);
- режим в торговле с Новой Зеландией;

- преференциальный режим (для стран, имеющих с Канадой соглашения о свободной торговле);
- общий преференциальный тариф [1].

5. Социальная политика:

Политика Российской Федерации в области социальной поддержки граждан регламентируется Конституцией РФ. Средства для финансирования государственной социальной политики поступают из государственного бюджета. Целями социальной политики РФ являются:

1. создание благоприятных социальных условий для жизни граждан;
2. обеспечение экономического роста для увеличения благосостояния.

Неотъемлемой частью социальной системы РФ является социальная защита населения, которая направлена на устранение или сведение до минимума социальных противоречий. Она включает в себя: социальное страхование; социальную поддержку, социальное обеспечение.

Виды пенсий в РФ:

1. По обязательному пенсионному страхованию:

- страховые пенсии (по старости, по инвалидности, по факту смерти кормильца);

- накопительные пенсии.

2. По государственному пенсионному обеспечению (за выслугу лет, по старости, по случаю потери кормильца, по инвалидности, социальные).

3. По негосударственному пенсионному обеспечению (пенсии по договорам негосударственного пенсионного обеспечения).

В Канаде существует одна из самых гуманных социальных систем. Ее суть: государство гарантирует любому человеку, проживающему на территории Канады, определенный уровень жизни. В Канаде налоги со всего работающего населения собираются по прогрессивной шкале, что позволяет государству финансово поддерживать тех, кто не может себя обеспечить.

Таким образом, Канада устранила у себя класс людей, которые находятся за чертой бедности, и избежала социальной напряженности.

Приехав в Канаду как иммигрант, через некоторое время вы можете потратить все деньги, что привезли с собой, но всё еще так и не устроиться работу либо организовать бизнес, то вы имеете право попросить помощь у государства. Достаточно просто позвонить в «Metro community services» вашего района, и вам назначат встречу. Если канадский чиновник видит, что ваши деньги были израсходованы на нужные вещи, и к тому же в соответствии с заявлением, у вас нет каких доходов, то вам назначат государственное пособие [2].

Канадская система пенсионного дохода имеет три уровня:

1. Old Age Security (OAS) обеспечивает первый и начальный уровень пенсионного фонда (по старости с 65 лет).

2. The Canada Pension Plan (CPP) является вторым уровнем системы (по старости, начиная с 60 лет), при условии, что вы производили выплаты в

этот план.

3. Третий уровень системы пенсионного дохода состоит из индивидуальных пенсионных сбережений (RRSP) и пенсий от работодателя [3].

В 2016-2017 году по данным агентства «Legatum Prosperity Index», в мировом рейтинге стран мира непосредственно по уровню жизни Россия занимает 61 место, расположившись между Шри-Ланкой и, внимание, Вьетнамом. Канада находится на 3 месте, расположившись между Швейцарией и Швецией.

6. Инвестиционная политика:

Инвестиционная политика России достаточно специфична (переходная экономика; государство играет решающую роль в функционировании экономики; восприимчивость экономики к экономическим кризисам).

Она основывается в соответствии со специальной законодательной базой, которая состоит из разных законов, регулирующих капитальное инвестирование, деятельность инвестиционных фондов, а также инвестиционные операции в стране, осуществляемые нерезидентами.

Политика РФ в области инвестирования не может проводиться без содействия органов исполнительной власти (на центральном уровне – Правительство, Министерство финансов РФ и Министерство экономики РФ; на региональном уровне – министерство инвестиционного и экономического развития, департаменты и агентства инвестиционного развития). Однако для более эффективного осуществления государственной инвестиционной политики РФ требуется увеличить объём инвестиций, которые поступают от частных инвесторов (не только финансовые инвестиции, но и вливание инновационных технологий и интеллектуального капитала).

Объём прямых иностранных инвестиций, поступающих в экономику Канады в 2015 году, заметно уменьшился, по сравнению с уровнем 2014 года. Однако канадские прямые инвестиции в зарубежные активы наоборот выросли. Инвестиционная политика Канады в отношении иностранных инвестиций осуществляется согласно Закону «Об инвестициях» (1985 г). Для того чтобы привлечь иностранные инвестиции канадское Правительство очень активно использует такие институты, как Корпорация по развитию экспорта Канады и Банк развития бизнеса Канады.

Также стоит отметить, что немаловажную роль в привлечении иностранных инвестиций в Канаду выполняет система торговых представительств страны в зарубежных государствах. Валютное регулирование в Канаде осуществляется на основании Закона «О банках» [1].

Использованные источники:

1. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс] / Международные правила торговли/ Таможенно-тарифное регулирование. – URL: http://www.ved.gov.ru/mdb/restrictive_measures/customs_regulation/
2. Emigration2010.narod.ru [Электронный ресурс] / Внутренняя социальная

политика Канады. - URL: <http://emigration2005.narod.ru/canada/internal-social-politic-Canada.htm>

3. Torontovka.com [Электронный ресурс] / Финансовая политика Канады/ Канадская пенсионная система. - URL: <http://www.torontovka.com/journal/11/1122/>

4. Visasam.ru [Электронный ресурс] / Чем Канада отличается по жизненному уровню от мировых стран/ Ценовая и политика. - URL: <http://visasam.ru/emigration/canadausa/gizn-v-kanade.html#i-3>

5. Киберленинка [Электронный ресурс] / Экономика и экономические науки/ Зимарин К.А., Закирова Ю.А. Бюджетная политика особенности бюджетного процесса в Российской Федерации. - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-predprinimatelstvo-suschnost-i-ponyatie>

6. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] / Денежно-кредитная политика. - URL: <http://www.cbr.ru/DKP/>

7. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] / Информация о Федеральной таможенной службе. - URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=21&Itemid=1821

УДК 33; 334; 334.02

*Хорозова А. Н.
учащаяся, студент
УИУ (филиал) РАНХиГС при президенте РФ
Россия, г. Екатеринбург*

ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО

Аннотация: в работе представлена актуальная информация о финансовом мошенничестве. Указаны основные формы и схемы проявления недобросовестного завладения денежными средствами. Так же в статье представлены результаты небольшого исследования в виде анонимного опроса. Особое внимание читателей обращается на методы предотвращения и борьбы с финансовыми аферами.

Ключевые слова: финансовое мошенничество, интернет-мошенничество, интернет-аферисты, мошенничество, фарминг, фишинг.

UDC 33; 334; 334.02

*Khorozova A. N., student
Ural Institute of Management -Branch of Ranepa
Russia, Ekaterinburg*

FINANCIAL FRAUD

Abstract: the paper presents actual information about financial fraud. Shows the main form and the scheme of the unfair appropriation of funds. The article also presents the results of a small study in the form of an anonymous survey. Special attention of readers is drawn to methods for the prevention and fight against financial fraud.

Key words: *financial fraud, Internet fraud, Internet Scam, fraud, pharming, phishing.*

ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

В наше время финансовое мошенничество во всемирной сети Интернет набирает свои обороты с большой скоростью. Согласно статье 159 Уголовного Кодекса РФ, мошенничество – «есть хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием» [1]

На сегодняшний день человечество находится на очень высокой ступени развития. В человеческую жизнь с постоянной периодичностью внедряются новые гаджеты, имеющие доступ в Интернет, без которых жизнь современному человеку кажется неудобной и медленной. Именно поэтому мошеннические структуры активно проникают в сеть, прочно укореняются и ведут активную деятельность по хищению чужих финансовых средств.

Интернет-мошенничество является относительно новым явлением, но, уже довольно развитым. Оно имеет свои характерные черты, которые выделяют его из всей массы преступлений:

- высокая степень латентности;
- многообразии способов совершения преступлений;
- транснациональный, глобальный характер деятельности;
- сложности и особенности в уголовно-процессуальном производстве, прежде всего на стадии досудебного расследования, в том числе касающиеся сбора доказательств [2, с. 45-46]/с. 128

В современном мире мошенничество в сети, связанное с присвоением денежных средств, стало не редкостью. Пользователи всемирной паутины часто встречаются на сайтах *предложения о быстром и большом заработке* (удалённое трудоустройство), *письма о больших выигрышах в лотереях* (хотя сами, зачастую, не принимали участия в розыгрышах), а также *просьбы о помощи в сборе денег* на лечение нуждающихся, что по законам морали, считается наиболее безжалостным путём вымогательства. Также часто взору предстают сообщения о том, что пользователь сети в ближайшее время будет заблокирован и во избежание этого, необходимо отправить СМС с кодом на определённый номер.

В последнее время также не теряет популярности такой вид финансового мошенничества в Интернете, как *фишинг* - в переводе с английского языка определяется как выуживание, ловля. Целью данного вида интернет-махинаций является получение информации (логинов и паролей) от самих пользователей. Процедура происходит так: на почту клиента приходит письмо о том, что его аккаунт под угрозой или система требует срочного обновления. Тогда он подтверждает операцию, указывая свои реквизиты, после чего мошенники имеют доступ к его данным [4].

Другим не менее популярным видом интернет-аферы является *фарминг* – это процедура скрытного перенаправления жертвы на ложный IP-адрес [4].

Постоянные пользователи всемирной сети менее подвержены воздействию, так как они могли сталкиваться с подобными проблемами раньше или научены на опыте знакомых. Но стоит помнить, что мошеннические схемы изменяются и даже опытный пользователь в смятении не всегда может разобрать махинаций мошенников.

Большое внимание аферисты уделяют психологическому воздействию на людей. Размещая такие сообщения, как: «Вы выиграли в лотерею 1 000 000 рублей» или «Зарабатывай 200 000р. в день», они рассчитывают на такие человеческие чувства, как жадность, лень, доверчивость, а, порой и глупость. Прося перевести деньги на определённый номер или счёт для помощи больным людям или нуждающимся животным, преступники давят на жалость и доброту людей.

Последние несколько лет набирает популярность мошенничество в интернет-магазинах. Как показывает статистика по России, чаще всего на уловки мошенников граждане попадают при покупке смартфонов. Из всех покупаемых в сети гаджетов в среднем 40% не попадают в руки покупателей. Аналогичная ситуация складывается на рынке одежды и обуви, четверть которого занимают недобросовестные продавцы. Также мошенники не могут оставить без внимания рынок автотоваров, на котором занимают порядка 15%. Подобная незаконная ситуация иногда возникает при записи и оплате онлайн-курсов по обучению чему-либо – после получения денежных средств преступники пропадают.

Для более очевидных результатов было проведено небольшое исследование в виде анонимного опроса в социальной сети ВКонтакте для того, чтобы определить среднее количество человек, попадающих на уловки мошенников во всемирной сети. Всего в опросе приняло участие 134 человека. Для наглядности анализ результатов представлен в виде диаграмм:

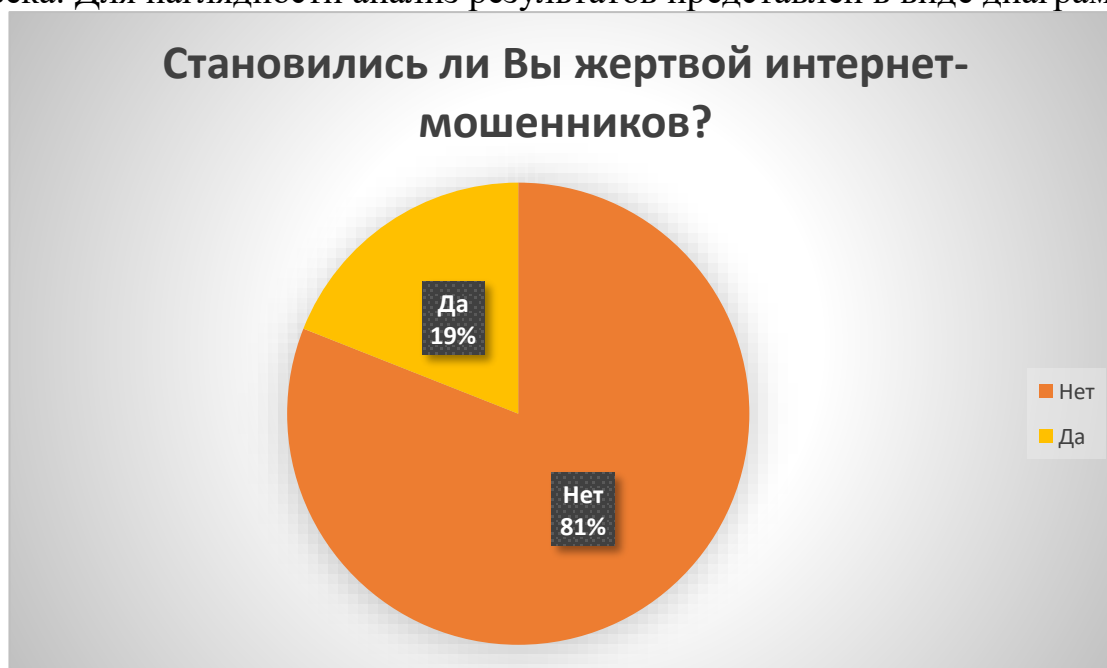


Рисунок 1. Процентное соотношение опрошенных граждан



Рисунок 2. Процентное соотношение граждан по видам мошенничества



Рисунок 3. Процентное соотношение информированных граждан о борьбе с интернет-мошенничеством

Из 134 человек в Интернете различными способами было обмануто 26. Исходя из данных последней диаграммы следует вывод, что половина

(≈48%) всей совокупности опрошенных не надеются на защиту от интернет-мошенничества, а также на возвращение украденных денежных средств.

Не стоит забывать о том, что интернет-мошенничество приравнивается к обычному мошенничеству и за совершение подобных деяний следует ответственность в виде штрафа или лишения свободы.

Если Вы стали жертвой интернет-аферистов, то, в первую очередь, необходимо обратиться с заявлением к дежурному сотруднику ближайшего отделения полиции и сообщить ему всю информацию о факте совершённого преступления:

1. Сайт, на котором произошли мошеннические махинации;
2. Прозвище лица или полная переписка со злоумышленником;
3. Данные карты или электронного кошелька, с которых были похищены денежные средства;
4. Адрес электронного ящика и ссылка на сайт с аферой;
5. Указанный в сообщениях для отправления номер телефона и т.п.

Если списание денежных средств произошло через электронную систему платежей, через службу поддержки следует добиться блокировки электронного платежа злоумышленника.

Для того, чтобы не стать жертвой мошенников в Интернете, необходимо помнить о следующем:

- Никому не сообщать данные банковской карты;
- Не проходить по подозрительным ссылкам;
- Не отвечать на незнакомые SMS-сообщения;
- Не вводить данные банковской карты с компьютеров общественного пользования;
- Не верить в выигрыши больших сумм, автомобилей, квартир и прочего, если не было принято участие в розыгрышах или лотереях;
- При покупке какого-либо товара через Интернет впервые, следует узнать характеристику и отзывы об этой торговой точке;
- Не перечислять денежные средства в незнакомые организации для помощи больным, животным и др. Стоит обратиться в крупные благотворительные фонды страны, на пример, «Русфонд», «Подари жизнь» и др.

Очень важно помнить о том, что Интернет является великим благом цивилизации, которое связывает континенты, даёт человеку много новой информации, но также несёт в себе большое количество опасного, как интернет-махинации. При просмотре информации во всемирной сети стоит быть внимательным, чтобы не стать жертвой мошенников.

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 13.06.1996 N 63-ФЗ // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Волохова О.В. Современные способы совершения мошенничества:

- особенности выявления и расследования. М.: Юрлитинформ, 2015. 128 с.
3. Осипенко А.Л. Борьба с преступностью в глобальных компьютерных сетях: международный опыт: Монография. М.: Норма, 2014. 432 с.
4. Интернет-мошенничество фишинг и фарминг [Электронный ресурс] URL: <https://biznes-prost.ru/farming.html> (дата обращения 03. 06. 2017г.);

УДК 338

Хузеев Д.Р.
магистрант
МПГУ

ВИДЫ И ФУНКЦИИ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются виды рисков предпринимательской деятельности; характеризуются предпосылки и факторы появления рисков; приводится их классификация; анализируются функции рисков

Ключевые слова: предпринимательские риски; факторы рисков; виды рисков; функции рисков

Khuzeev D. R., graduate student of MPGU

TYPES AND FUNCTIONS OF BUSINESS RISKS

Abstract: the article deals with the business risks; characterizes preconditions and factors of risk; their classification is given; the functions of risk are analysed

Keywords: business risks; risk factors; types of risks; functions of risks

В современных условиях возрастает актуальность при принятии управленческого решения учета влияния предпринимательских рисков на изменение рискоустойчивости решений и в целом на эффективность деятельности компании.

Предпринимательский риск определяет возможность отклонения полученного результата от запланированного в связи с изменением множества факторов, воздействующих на предприятие изнутри и извне. [2]

Предпринимательский риск можно охарактеризовать как вероятность того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозами и планами его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал при осуществлении выбранного какого-либо из альтернативных вариантов решения в условиях неопределенности, сопутствующей деятельности предприятия. [1,3]

Риск в абсолютном выражении может определяться величиной возможных потерь в материально- вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении.

Риск в относительном выражении определяется как величина

возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, которой может являться финансовое состояние организации, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательства.

Потерями является снижение прибыли, дохода в сравнении с ожидаемыми величинами. То есть предпринимательские потери – это, в первую очередь, непредвиденное снижение предпринимательской прибыли.

Понятием риска характеризуется неопределенностью, связанной с возможностью возникновения в ходе реализации производственно-хозяйственной деятельности на международных рынках следующих неблагоприятных ситуаций и последствий;

- вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступления планируемых доходов, прибыли;
- неопределенность финансовых результатов, в том числе получения чистых доходов в будущем;
- стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям;
- вероятность потери ценностей (финансовых, материальных, товарных ресурсов);
- вероятность ошибки в ситуации с несколькими альтернативами.

Под классификацией рисков понимается их распределение на однородные группы по определенным признакам для достижения определенных целей. Научно-обоснованная классификация предпринимательских рисков позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления риском. Каждой группе риска соответствуют свои методы управления риском.

Проведенные исследования обуславливают целесообразность использования при классификации предпринимательских рисков таких признаков, как: фактор риска, вызывающий неблагоприятные события; вид деятельности, с которым связаны соответствующие риски; сфера возникновения; фаза производственного цикла; природа объектов, которые подвержены риску и др.

Целесообразно далее остановиться на наиболее значимых признаках классификации предпринимательских рисков.

В зависимости от источника опасности выделяются риски природные и связанные с деятельностью человека.

Согласно типовым фазам производственного цикла (производство – обмен – распределение – потребление) выделяют следующие виды предпринимательских рисков:

- производственный риск, связанный с производством продукции (товаров, услуг), с осуществлением любых видов производственной деятельности;
- коммерческий риск, возникающий в процессе реализации товаров и

услуг, произведенных или закупленных предприятием;

- финансово-кредитный риск, возникающий в сфере отношений предприятия с банками и другими финансовыми институтами.

Классификация рисков по источникам возникновения выделяет: риск, связанный с производственно- хозяйственной деятельностью; риск, связанный с человеческим фактором; риск, связанный с информацией.

По уровню принятия решений выделяются: макроэкономический (глобальный риск) и микроэкономический (локальный) риск.

По продолжительности во времени выделяются: кратковременные и постоянные риски.

По возможности страхования выделяются: страхуемые и нестрахуемые риски. Они подразделяются на риски, связанные с проявлением стихийных сил природы и целенаправленными действиями человека.

По степени правомерности выделяются: оправданный (правомерный) и неоправданный (неправомерный) риски.

По уровню различают допустимые риски (с возможностью потери части прибыли), критические риски (с опасностью потерь большей части прибыли) и катастрофические риски (с опасностью полной потери прибыли).

В международном бизнесе, помимо указанных, большое значение имеют также следующие виды рисков.

Производственные риски, связанные с производством и поставкой на международные рынки товаров и услуг, обусловленные некачественными материально-сырьевыми ресурсами и неэффективным их использованием; ростом себестоимости продукции и услуг; простоями оборудования; потерями рабочего времени; снижением качества продукции и услуг.

Коммерческие риски возникают в процессе реализации товаров и услуг и обусловлены уменьшением спроса; снижением объемов реализации, усилением конкуренции на товарных рынках; введением ограничений на ввоз – вывоз и продажу товаров; изменением закупочных цен; увеличением транспортных расходов повышение издержек обращения.

Очень большое значение в международном бизнесе имеют финансовые риски, которые возникают при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок, исходя из того, что в финансовом предпринимательстве в роли товара выступают валюта, ценные бумаги либо денежные средства. К финансовому риску относятся: валютный, кредитный, инвестиционный риски.

Валютные риски – это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему. Валютный курс, устанавливаемый с учетом покупательской способности валют, весьма подвижен. Он включает экономический риск, риск перевода и риск сделок, а также валютный риск для импортера и экспортера.

Кредитные риски связаны с возможностью невыполнения организацией своих финансовых обязательств перед инвестором в

результате использования для финансирования своей деятельности внешнего займа. Следовательно, кредитный риск возникает в процессе делового общения предприятия с кредиторами.

Инвестиционные риски представляют вероятность возникновения непредвиденных потерь в форме снижения или полной потери капитала при осуществлении инвестиционной деятельности.

Инновационные риски представляют вероятность потерь, возникающих при вложении средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке. Будучи относительно самостоятельными, указанные виды рисков взаимно дополняют друг друга, а значит, являются взаимопроникающими.

Каждое предпринимательское решение активизирует цепочку характерных для последствий этого решения взаимосвязанных уровней неопределённости. В свою очередь активизация той или иной цепочки рисков оказывает своё специфическое воздействие на уровень неопределённости осуществления предпринимательской деятельности, вызывая те или иные негативные или позитивные последствия принятого решения в виде отклонений от прогноза.

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что существование риска непосредственно связано с наличием неопределённости, которая неоднородна по форме проявления и по содержанию. При этом "риск" характеризует такую ситуацию, когда наступление некоторых событий весьма вероятно и может быть оценено количественно, а "неопределённость" предполагает невозможность оценки вероятности наступления таких событий.

Следует учитывать, что риск сопутствует всем процессам, происходящим в компании, вне зависимости от того, являются ли они активными или пассивными.

Проведенные исследования позволяют выделить несколько важных функций риска. К основным из них следует отнести защитную и регулятивную (стимулирующую). Защитная функция содержит два аспекта: историко-генетический, состоящий в том, что юридические и физические лица вынуждены искать средства и формы защиты от нежелательного проявления риска; социально-правовой аспект, который заключается в объективной необходимости законодательного закрепления понятия "правомерности риска".

Регулятивная функция риска может выступать в двух формах – конструктивной и деструктивной. Конструктивная регулятивная функция риска состоит в исследовании источников риска при проектировании международных операций и систем, форм сделок, исключая или снижающих возможные последствия риска как отрицательного отклонения. Деструктивная регулятивная функция риска проявляется в том, что реализация решений с неисследованным или необоснованным риском может приводить к реализации объектов или операций, которые относят к

авантюрным, волонтаристским.

Правомерно, на наш взгляд, выделять также такие функции риска, как компенсирующую и социально-экономическую. Компенсирующая функция может обеспечивать компенсирующий успех (положительную компенсацию) – дополнительную прибыль в случае благоприятного исхода реализуемых мероприятий.

Социально-экономическая функция состоит в том, что в процессе международной рыночной деятельности риск и конкуренция позволяют выделить социальные группы эффективных собственников и отрасли деятельности, в которых риск приемлем. Вмешательство государства в рисковую ситуацию на рынках ограничивает эффективность данной функции.

Правомерно, на наш взгляд, выделять также управляющую функцию риска. Проведенные исследования показывают, что риск выполняет роль своеобразного регулятора в экономике. Существует возможность использования риска в качестве рычага управления, эффективность которого зависит от обоснованности принимаемых управленческих решений. степени изученности феномена риска и психологии выбора в условиях риска.

Использованные источники:

1. Качалов Р.М. Управление экономическим риском. – СПб.: Нестор – История, 2011
2. Кузьмина М.С. Управление затратами предприятия (организации). – М.: Кнорус, 2015
3. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: ИТК «Дашков и К», 2013

УДК 338

Хузеев Д.Р.

РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ С УЧЕТОМ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Аннотация: в статье рассматриваются особенности разработки управленческих решений с учетом риска и неопределенности; определяется сущность управленческих решений и дается их классификация; рассматриваются экономическая сущность неопределенности и рисков предпринимательской деятельности

Ключевые слова: управление; управленческое решение; неопределенность; предпринимательские риски

Khuzeev D. R., graduate student of MPGU

DEVELOPMENT OF MANAGERIAL DECISIONS TAKING INTO ACCOUNT RISK AND UNCERTAINTY

Abstract: the article considers the features of developing managerial decisions taking into account risk and uncertainty; the essence of managerial decisions is determined and their classification is given; the economic substance of

the uncertainty and risks of business activities is considered

Keywords: management; managerial decision; uncertainty; business risks

При организации бизнеса в современных рыночных условиях субъект управления всегда находится в условиях неопределенности внутренней и внешней среды, вследствие чего возрастает сложность и цена ошибок при принятии управленческих решений. Решение указанной проблемы требует развития теории принятия управленческих решений с учетом неопределенности и рисков. [3]

Для обоснованного определения общих подходов к разработке и реализации управленческих решений необходима их классификация по важнейшим признакам. Основные вопросы, возникающие в процессе принятия решения (источник возникновения проблемы, кто, как, какое, в каких условиях, для кого принимает решение, форма представления решения, его последствия) предопределяют основные классификационные признаки управленческих решений.

Проведенные исследования позволяют выделить следующие базовые признаки классификации управленческих решений:

- по продолжительности действия: оперативные; тактические; стратегические;

- по числу альтернатив: бинарное решение (имеются две альтернативы действия – «да» или «нет»); малоальтернативное (рассматривается малочисленный набор альтернатив); многоальтернативное (имеется очень большое, но конечное число альтернатив); непрерывное (выбор делается из бесконечного числа состояний непрерывно изменяющихся управляемых величин);

- по субъекту, принимающему решения: индивидуальные; групповые.

- по сфере действия (технические, экономические, социальные, политические и др.);

- по степени неопределенности (полноты информации): решения в условиях определенности; решения в условиях риска (вероятностной определенности); решения в условиях неопределенности;

- по степени сложности подготовки управленческого решения: стандартные или программируемые; нестандартные или непрограммируемые;

- по форме отражения (план, программа, приказ, указание);

- по степени достижения целей и др.

Поскольку в реальной рыночной деятельности структура взаимоотношений является неопределенной, в этих условиях прогнозирование и планирование производства, объем продаж и величины денежных потоков, разработка проектов бизнес-планов могут быть рассчитаны лишь приближенно, и, зачастую, бизнес вместо ожидаемой прибыли может понести убытки, величина которых превысит не только вложенные средства, но и стоимость всего имеющегося в распоряжении

предприятия имущества.

На основании сказанного, можно сделать вывод, что существование риска непосредственно связано с наличием неопределенности, которая неоднородна по форме проявления и по содержанию. При этом "риск" характеризует такую ситуацию, когда наступление некоторых событий весьма вероятно и может быть оценено количественно, а "неопределенность" предполагает невозможность оценки вероятности наступления таких событий.

Следует учитывать, что риск сопутствует всем процессам, происходящим в бизнесе, вне зависимости от того, являются ли они активными или пассивными.[2]

Анализ специфики принятия управленческих решений в ситуации риска позволяет определить способы его превращения в действенный рычаг управления экономическим развитием и установить оптимальные направления производственных ресурсов. [1]

При выборе управленческих решений в условиях риска предпринимательской деятельности часто используется определенный стереотип, складывающийся из опыта и знаний менеджера в процессе его работы. Наличие стереотипных действий дает возможность в определенных типовых ситуациях действовать оперативно и наиболее оптимальным образом. При отсутствии типовых ситуаций менеджер должен переходить от стереотипных решений к поискам оптимальных, приемлемых рискованных решений.

Эффективность принятия управленческого решения во многом зависит от быстроты реакции на изменения условий рынка, экономической ситуации, финансового состояния организации. Поэтому менеджер должен базироваться на знании стандартных приемов управления риском, на умении быстро и правильно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро наилучший выход из сложившейся ситуации. Зная методы, приемы, способы решения тех или иных хозяйственных задач, можно добиться успеха в конкретной ситуации, сделав ее для себя более или менее определенной.

Зависимость от объемов исходной информации, с одной стороны, и зависимость от субъекта, с другой, ведут к тому, что к вероятностной ситуации добавляется неопределенность. Неопределенность предполагает наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна (например, это неполнота или неточность информации).

Условия неопределенности при разработке управленческого решения, которые имеют место при любых видах предпринимательской деятельности на международных рынках, должны являться предметом исследования и объектом постоянного наблюдения.

В хозяйственных организациях руководителям различного уровня

часто приходится разрабатывать управленческие решения в условиях недостаточной или ненадежной информации, а результаты реализации управленческие решения не всегда совпадают с запланированными. Важнейшим этапом при этом является оценка возможных альтернатив. На основании результатов экспериментальной проверки принимается решение по этапам, срокам, исполнителям принятого решения и необходимым для его реализации ресурсам.

Принятое решение необходимо довести до исполнителей, обеспечить их необходимыми средствами, выбрать оптимальные методы работы, подобрать и обучить кадры, определить методы стимулирования для более эффективного исполнения.

Для реализации решения необходимо осуществлять оперативный контроль, устранять отклонения, при необходимости вносить необходимые коррективы, производить анализ итогов реализованного решения. Итогом всего процесса подготовки является окончательный результат работ на данном этапе, т.е. достижение цели решения в поставленные сроки с использованием отпущенных для этого ресурсов.

На наш взгляд, неопределенность связана с разработкой управленческих решений, а риск – с их реализацией, т. е. с результатами применения управленческих решений.

Поскольку, как отмечалось выше, неопределенность является основной причиной появления рисков, уменьшение уровня неопределенности является важной задачей управления международным бизнесом. При этом следует иметь в виду, что когда принимается несколько последовательных управленческих решений, то риски предшествующих управленческих решений становятся неопределенностями для последующих решений.

Использованные источники:

1. Воронцовский А.В. Управление рисками. – М.: Юрайт, 2016
2. Вяткин В.Н. Риск-менеджмент. – М.: Юрайт, 2016
3. Казакова Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. – М.: ИНФРА-М, 2017

УДК 338.244.44

Хэ Гоань

студент 2 курса магистратуры

Институт социально-гуманитарных образования

Московский педагогический государственный университет

РОЛЬ БЮДЖЕТОВ В ПРИНЯТИИ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: Бюджетирование является не только инструментом организационно-финансового управления, но и показателем качества управления компаний. Изучить особенности системы бюджетирования в системе финансового управления предприятия и разработать мероприятия по их совершенствованию.

Ключевые слова: бюджетирования, предприятие, работы, услуги, продукция, Финансовое планирование, контроле, макроэкономической стабильности, движение денежных средств, инвестиционный капитал.

He Guoyan
student masters course 2 socio-humanitarian Institute of education
Moscow State Pedagogical University

THE ROLE OF BUDGETS IN MAKING FINANCIAL DECISIONS

Abstract: Budgeting is not only an instrument of organizational and financial management, but also an indicator of the quality of company management. To study the features of the budgeting system in the financial management system of the enterprise and to develop measures for their improvement.

Keywords: budgeting, enterprise, work, services, products, financial planning, control, macroeconomic stability, cash flow, investment capital.

Процесс функционирования предприятий на современном этапе предъявляет новые требования к процессу управления. Организации самостоятельно действуют в соответствии с принятой учетной политикой, что вызывает процесс укрепления отношений собственности и рост ответственности собственников, менеджеров, акционеров, бухгалтеров организаций за результаты своей финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому становится необходимым в управлении предприятием осуществление эффективного планирования и бюджетирования, что обеспечивало бы процесс принятия оперативного, стратегического и перспективного управленческого решения. Осуществление планирования и бюджетирования позволяет выявлять слабые стороны предприятия, оптимальным образом использовать материальные ресурсы, использовать резервы, а также избегать возникновения кризисной ситуации. Основное назначение процессов планирования и бюджетирования – процесс обеспечения правильности в формировании и использовании финансовых ресурсов.

Бюджетирование – исходя из значения английского слова *budgeting*, это планирование и разработка бюджетов, деятельность в рамках этапа планирования бюджетного процесса¹²². Бюджетирование, это процедура составления и принятия бюджетов, одна из составляющих системы финансового управления, предназначенная для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени¹²³.

Достижение главной цели бюджетирования организации –

¹²² Панов М.М., 2014, с. 6.

¹²³ Бюджетирование как инструмент финансового планирования. Проверено 14 июля 2012. Архивировано 6 августа 2012 года.

максимизации стоимости возможно в том случае, когда обмен информацией внутри компании при финансовом планировании, составлении смет, бюджетов, принятии других решений, будет строиться на стоимостных принципах. Планирование и бюджетирование позволят увидеть, приведет ли ускорение роста доходов или повышение нормы прибыли к созданию новой стоимости. Аналитическими инструментами управления стоимостью должны стать стоимостная оценка методом дисконтированных денежных потоков и анализ факторов стоимости. Внедрение в организации современных, отвечающих текущей экономической действительности, стратегически ориентированных подходов к управлению финансами и методик бюджетирования, позволит обеспечить долговременный рост стоимости организации, удовлетворить интересы всех заинтересованных групп организации, в том числе ее делового окружения, а также будет способствовать поддержанию макроэкономической стабильности в стране.

На сегодняшний день на рынке особенно велики финансовые риски, особенно в крупных долгосрочных проектах. Такая ситуация продиктована текущим состоянием экономики. Поэтому для успешной финансово-хозяйственной деятельности и снижения финансовых рисков обязательным моментом является проведение планирования и бюджетирования. Это определяет актуальность темы дипломной работы.

Бюджетирование является не только инструментом организационно-финансового управления, но и показателем качества управления компаний. Основная цель бюджетирования на современных предприятиях – повышение эффективности работы, с использованием целевую ориентацию и координацию всего происходящего в организации; выявляя риски и снижая их уровень; повышая гибкость и приспособляемость компании к изменениям.

Финансовое планирование – это выбор целей по реальности их достижения с имеющимися финансовыми ресурсами в зависимости от внешних условий и согласование будущих финансовых потоков, которое выражается в составлении планов и контроле над их выполнением. Это определение в полной мере соответствует и такой части финансового планирования как персональное финансовое планирование.

Важным фактором успешного управления финансами предприятия является эффективное финансовое планирование. Это такое финансовое планирование, которое должно быть направлено на максимизацию капитализированной стоимости и создание максимальной добавленной стоимости организации для всех заинтересованных групп: покупателей (клиентов); поставщиков; внутренних и внешних инвесторов; менеджмента и сотрудников организации.

Так, покупатели (клиенты) продукции делают возможным для организации продажу ее продукции и получение соответствующего дохода. Удовлетворенность спроса покупателей продукции по качеству и ценам, лояльность бренду обеспечивают необходимый уровень продаж (в текущем

и/или долгосрочном периоде). Поставщики предлагают организации материалы, энергию и прочие ресурсы по рыночным ценам.

Перспективное планирование в условиях нестабильной рыночной внешней среды для хозяйствующих субъектов имеет важное значение для преодоления барьеров в конкурентной борьбе.

Термины «бюджет» и «план» не являются тождественными, хотя основу плана предприятия всегда составляет сводный бюджет. Бюджет - это количественное выражение централизовано устанавливаемых показателей плана предприятия на определенный период по следующим направлениям:

- использование капитальных, товарно-материальных, финансовых ресурсов;
- доходы и расходы;
- привлечение источников финансирования текущей и инвестиционной деятельности;
- движение денежных средств;

Под «количественным выражением» понимается то, что бюджетом являются – главным образом цифры. Под планом понимаются не только бюджетные цифровые показатели, но и конкретные мероприятия, необходимые для достижения нужных бюджетных показателей. Бюджет предприятия, как и бюджет государства, всегда разрабатывается на определенное время - бюджетный период. Предприятие может одновременно составлять несколько бюджетов, различающихся по продолжительности бюджетного периода.

Российские исследователи в области бюджетирования проводят четкое разграничение между понятиями «бюджет» и «бюджетирование», бюджет – это финансовый документ, отражающий серию спланированных событий, которые свершатся в будущем. Процесс бюджетирования представляется методом распределения ресурсов, который охарактеризован количественно.

Основная цель бюджетирования на современных предприятиях - повышение эффективности работы осуществляя:

- целевую ориентацию и координацию всего происходящего в организации;
- выявление рисков и снижение уровня рисков;

Проведение расчетов при формировании бюджета компании, дает возможность полно и вовремя определять нужные денежные суммы для их реализации, способствует выявлению источников, из которых поступили эти средства (собственный, кредитный, бюджетный либо инвестиционный капитал). В результатах расчетов отражаются долгосрочные и стратегические планы организации. Таким образом, создание эффективной системы управления финансами в современных нестабильных условиях, организация производства конкурентоспособного товара, обеспечение эффективного развития предприятия, является для руководства сложной задачей, для решения которой требуется овладение методиками по формированию бюджета, представленного основным финансовым планом и

экономическим регулятором отношений структурных подразделений компании и взаимодействия компании и внешней среды Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент¹²⁴.

Бюджетирование является не только инструментом организационно-финансового управления, но и показателем качества управления компаний. Основная цель бюджетирования на современных предприятиях - повышение эффективности работы, с использованием целевую ориентацию и координацию всего происходящего в организации; выявляя риски и снижая их уровень; повышая гибкость и приспособляемость компании к изменениям.

Использованные источники:

1. Панов М.М., 2014, с. 6.
2. Бюджетирование как инструмент финансового планирования. Проверено 14 июля 2012. Архивировано 6 августа 2012 года.
3. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пос. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 304 с., С.195-212.

*Цуприкова К. В.
магистрант 2 года обучения очной формы обучения
факультет «Исторический»
Омский государственный педагогический университет
Россия, г. Омск*

ПРАВОВЫЕ АКТЫ, РЕГЛАМИТИРУЮЩИЕ СФЕРУ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: Статья посвящена правовым актам о высшем образовании.
Ключевые слова: законы, нормативные акты.

*Tsuprikova K. V.
Is done by a graduate student 2 years full-time training
The Ministry of Education and Science Russian Federation
State Budget Educational Institution Higher Professional Education
Omsk State Pedagogical University
«Department of Foreign Languages»
Russia, Omsk*

LEGAL ACTS, REGLAMINTIRUYUSCHIE SPHERE OF HIGHER EDUCATION

Annotation: Article focuses on the laws on higher education.
Keywords: laws, regulations.

К нормативно-правовым актам, регулирующим Омский педагогический университет институт высшего образования, относится Конституция Российской Федерации Федеральный закон «Об образовании в

¹²⁴Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пос. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 304 с., С.195-212.

РФ», а также принимаемые в соответствии с ним, другие законы и иные нормативные акты.

В Конституции Российской Федерации закреплены естественные (прирожденные и неотчуждаемые) права и свободы человека, в том числе и право на получение образования.

ФЗ «Об образовании в РФ» от 29.12.2012 № 273-ФЗ¹²⁵ (далее Закон «Об образовании») регламентирует общественные отношения в образовательной сфере. Законом предусмотрена система государственных гарантий прав и свобод граждан в этой области и определены необходимые условия для реализации права на образование.

Впервые Закон «Об образовании в РФ» относит образование к общественно значимому благу. Это означает синтез воспитания и обучения, проводимых в частных и публичных интересах. Закон «Об образовании в РФ» характеризует воспитание «как деятельность, направленную на развитие личности, на создание условий для самоопределения и социализации обучающегося». Это отличает действующий Закон от предыдущего, который возлагал ответственность за воспитание почти целиком на плечи семьи.¹²⁶

В Законе «Об образовании в РФ» дана характеристика профессионального образования. Профессиональное образование направлено на освоение разнообразных знаний, умений, навыков и формирование компетенции. Полученные знания в дальнейшем позволят выполнять соответствующие трудовые, служебные функции. Например, получить высокие квалификационные разряды, классы, категории, усовершенствовать профессиональные навыки.

Профессиональное образование разделено на уровни: 1) среднее профессиональное образование; 2) высшее образование - бакалавриат; 3) высшее образование - специалитет, магистратура; 4) высшее образование - подготовка кадров высшей квалификации (аспирантура, ординатура, ассистентура-стажировка).

Подготовка научных кадров по научным специальностям (не по профессиям) рассматривается Законом «Об образовании в РФ» как уровень высшего образования с выдачей диплома. Одновременно понятие высшего образования лишается указания на его профессиональность.

Ординатура, как составляющая медицинского и фармацевтического образования и ассистентура-стажировка в области культуры, входят в стадию подготовки научных кадров.

Эти положения регулируются теперь Федеральным законом №127-ФЗ

¹²⁵ Федеральный закон «Об образовании» от 29.12.2012 №273-ФЗ (ред. от 01.05.2017) // СЗ РФ.-2012.-№53 (ч.1).-Ст.7598.

¹²⁶ Комментарий к Федеральному закону от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в РФ» / Под ред. В.Е. Усанова. М.: ЮРКОМПАНИ, 2013.-С.77.

«О науке и государственной научно-технической политике».127

В ч. 1 ст. 69 ФЗ «Об образовании в РФ» говорится о том, что высшее образование в современных реалиях имеет две основные цели. Первая цель заключается в качественной подготовке высококвалифицированных специалистов во всех областях деятельности. А вторая цель состоит в обеспечении внутренних личностных потребностей в повышении интеллектуального и культурного уровня.

В течение последних лет высшее образование подверглось серьезному реформированию. Это связано, в первую очередь, с тем, что Россия присоединилась к странам - членам Болонского процесса (2003 г.).

Закон «Об образовании в РФ» внес существенные коррективы в правовой статус студентов. Студентами считаются все обучающиеся по программам высшего образования. К ним относятся и студенты, обучающиеся одновременно по разным программам или в разных вузах.

Правовой статус педагогических работников претерпел определенные изменения. В частности, по новым нормам преподаватель должен не реже одного раза в 3 года повышать свою квалификацию. Кроме того, преподаватели вузов подлежат обязательной аттестации раз в 5 лет комиссиями, созданными в вузе. Снято с преподавателей ограничение объема учебной работы в 900 часов.

Закон об образовании обязал педагогических работников проводить научную, методическую, организационную и другие виды работ. Локальные нормативные акты образовательной организации конкретизируют соотношение учебной (преподавательской) и иной работы в пределах рабочей недели или учебного года.

Закон «Об образовании в РФ» определяет иной регламент формирования образовательных программ. Вузы разрабатывают основные образовательные программы, опираясь на федеральные государственные образовательные стандарты с помощью примерных основных образовательных программ. А эти программы создаются ведущими вузами и регистрируются в едином федеральном реестре. Президент РФ своим Указом определил перечень вузов, которые допущены к разработке образовательных стандартов.

В настоящее время вузы разрабатывают основные образовательные программы, опираясь на федеральные государственные образовательные стандарты с помощью примерных основных образовательных программ. А эти программы создаются ведущими вузами и регистрируются в едином федеральном реестре. Президент РФ своим Указом определил перечень вузов, которые допущены к разработке образовательных стандартов.

Дополнительные профессиональные образовательные программы учитывают имеющиеся профессиональные стандарты и имеют в своей

¹²⁷ Федеральный закон РФ «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 №127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // СЗ РФ.-1996.-№35.-Ст.4137.

основе также примерные дополнительные профессиональные образовательные программы. Указанные программы подлежат регистрации в едином федеральном реестре.

Список федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования, самостоятельно регулирующих стандарты и требования для образовательных программ высшего профессионального образования, также утвержден Указом Президента РФ от 9 сентября 2008 г. N 1332.128

Полномочия федеральных органов государственной власти в сфере образования охватывают также порядок предоставления высшего образования. Ориентиры политики государства в образовании четко представлены в Национальной доктрине образования в РФ.¹²⁹

Федеральные органы в сфере образования организуют комплекс мероприятий по разработке, утверждению и претворению в жизнь государственных программ РФ. Так, распоряжением Правительства РФ от 15 мая 2013 г. N 792-р была утверждена государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013 — 2020 годы.¹³⁰ Основные задачи призваны повысить качество российского образования, привести его в соответствие с потребностями граждан и перспективам экономического развития.

На местном уровне особое значение в регулировании внутри вузовских отношений имеют локальные акты образовательной организации. Они принимаются непосредственно в конкретной образовательной организации, действуют только в отношении педагогических работников и студентов. Это могут быть правила внутреннего трудового распорядка, графики учебного процесса, учебные планы, документы о стипендиях, коллективные договоры. Локальные нормативные акты не должны ставить субъектов образования организации в менее выгодные условия по сравнению с нормативными актами более высокого уровня.

Например, в Омском государственном педагогическом университете к таковым относятся: Положение о порядке проведения аттестации профессорско-преподавательского состава, основные программы высшего образования, Положение о программах повышения квалификации, Положение о порядке организации освоения факультативных и элективных дисциплин (модулей) по программам высшего образования, Положение о порядке разработки и утверждения образовательных программ и другие

¹²⁸ Указ Президента РФ от 09.09.2008 №1332 (ред. от 05.08.2015) «Об утверждении перечня федеральных государственных образовательных организаций высшего образования, которые вправе разрабатывать и утверждать самостоятельно образовательные стандарты по всем уровням высшего образования» // СПС «ГАРАНТ».

¹²⁹ Постановление Правительства РФ от 04.10.2000 №751 «О национальной доктрине образования в РФ» // СПС «КонсультантПлюс».

¹³⁰ Распоряжение Правительства РФ от 15.05.2013 №792-р «Об утверждении государственной программы РФ «Развитие образования на 2013-2020 годы» // <http://www.consultant.ru>.

документы.

В обязательном порядке в любом вузе должны иметься акты, устанавливающие порядок оказания платных образовательных услуг, положение об индивидуальном учебном плане, об ускоренном обучении, об одновременном освоении нескольких образовательных программ курсов и пр.

Вывод: Систему правового регулирования института высшего образования составляют Конституция Российской Федерации, Федеральный закон «Об образовании в РФ» и строго соответствующие им законы и иные нормативные акты.

Подзаконные нормативные акты, такие, как Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, ведомственные приказы и инструкции уточняют и регламентируют все образовательные процессы. В комплекс нормативных актов об управлении образованием входят также многочисленные акты соответствующих министерств и ведомств. Центральное место занимают приказы Министерства образования и науки РФ.

Субъекты РФ также обладают полномочиями в принятии нормативных актов об образовании. Например, в Омской области принят Закон Омской области от 18.07.2013 №1569-03 «О регулировании отношений в сфере образования на территории Омской области».

Особую роль имеют локальные акты образовательной организации. Их принимают в конкретном учебном заведении высшего образования и адресованы они педагогическим работникам и студентам данного вуза.

Изменения произошли в регламентации образовательной деятельности, например в лицензировании образовательных учреждений. Совершенствуется система общественного контроля над деятельностью образовательных организаций высшего образования.

В целом, все нормативные акты о высшем образовании направлены на совершенствование правового регулирования отношений в сфере высшего образования. Именно это будет способствовать реализации права на образование, поможет защитить интересы отдельной личности в области образования, гарантировать качество образования.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об образовании» от 29.12.2012 №273-ФЗ (ред. от 01.05.2017) // СЗ РФ.-2012.-№53 (ч.1).-Ст.7598.
2. Комментарий к Федеральному закону от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в РФ» / Под ред. В.Е. Усанова. М.: ЮРКОМПАНИ, 2013.-С.77.
3. Федеральный закон РФ «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 №127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // СЗ РФ.-1996.-№35.-Ст.4137.
4. Федеральный закон РФ «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 №127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // СЗ РФ.-1996.-№35.-Ст.4137.

5. Указ Президента РФ от 09.09.2008 №1332 (ред. от 05.08.2015) «Об утверждении перечня федеральных государственных образовательных организаций высшего образования, которые вправе разрабатывать и утверждать самостоятельно образовательные стандарты по всем уровням высшего образования» // СПС «ГАРАНТ».

6. Постановление Правительства РФ от 04.10.2000 №751 «О национальной доктрине образования в РФ» // СПС «КонсультантПлюс».

7. Распоряжение Правительства РФ от 15.05.2013 №792-р «Об утверждении государственной программы РФ «Развитие образования на 2013-2020 годы» // [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

УДК 654.197

Цыганова С.В.
студент 3 курса
Ульяновский государственный технический университет
Шигабетдинова Г.М., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Ульяновск

ФАКТОРЫ ПОПУЛЯРНОСТИ ТЕЛЕВИЗИОННОЙ ТРЭВЕЛ-ПЕРЕДАЧИ НА ПРИМЕРЕ ПЕРЕДАЧИ «ОРЁЛ И РЕШКА»

Аннотация: в данной статье рассматриваются характеристики телевизионной трэвел-передачи, которые влияют на популярность и рейтинг просмотров. В статье выделены специфические черты и функции современной трэвел-передачи. На основе анализа передачи "Орёл и решка" выделены характеристики, которые позволяют назвать трэвел-передачу качественной и привлекательной для телезрителя.

Ключевые слова: журналистика, трэвел-журналистика, телевидение, телепередача, факторы популярности.

Tsyganova S.
Ulyanovsk State Technical University
Russia, Ulyanovsk

FACTORS OF POPULARITY OF TRAVEL'S TELECAST

Abstract: this article describes the characteristics of the traveler's telecast that affect the popularity and ranking views. The article reveals the specific features and functions of the modern TV broadcast program. Based on the analysis of the telecast "Heads and Tails", we have outlined the characteristics that affect the quality of the travel-transmission and its attractiveness for the televiewer.

Key words: journalism, travel journalism, television, telecast, popularity factors.

Запросы аудитории трансформируют развлекательные телепередачи. Теперь они призваны не только выполнять релаксационную функцию, но и давать полезную информацию, все более интегрируясь с функцией познавательной. Так, телепередачи о путешествиях и туризме носят не

только развлекательный характер, они выполняют также культурно-образовательную функцию. Широкое распространение различных форм трэвел-журналистики и необходимость теоретического осмысления данного феномена обосновывают актуальность избранной нами темы работы.

Объектом нашего исследования является трэвел-журналистика, **предметом** – выступают специфические качества телевизионной трэвел-журналистики.

Цель данного исследования заключается в выявлении наиболее важных характеристик, которые влияют на качество телепередачи на примере телепередачи «Орёл и решка». При выполнении исследования использовались методы теоретического анализа, контент-анализа. Теоретической основой исследования стали научные работы, посвященные традиционным СМИ, журналистике, различным жанрам и формам журналистики. Также мы использовали литературу о телепередачах, в частности о развлекательных телепередачах (В.Л. Цвик, С.Н. Акинфиев, Р.А. Борецкий, А.И. Черных и другие).

В ходе теоретического анализа выявлено, что исследователи занимаются вопросами трэвел-журналистики в контексте изучения филологии, коммуникаций, культурологии, истории и географии.

Трэвел-журналистика – это особое направление в журналистике, сосредоточенное на предоставлении информации о путешествиях с опорой на географию, историю, культуру, туризм и др. Григорий Кубатьян – трэвел-журналист и автор блога «Жизнь в дороге» трэвел-журналистикой называет гибрид путевых заметок и популярного страноведения.[3] Как правило, говоря о телевизионной трэвел-журналистике, имеют в виду как единичные её продукты – конкретные взятые трэвел-фильмы, так и телевизионные трэвел-проекты, то есть циклы передач о путешествиях.[1] Именно на последнем мы сосредоточились в нашем исследовании. Цель трэвел-журналистики – формирование у потребителей информации комплексных знаний о культуре, истории, географических и политических особенностях различных городов и стран. Это расширяет кругозор зрителей и учит новому. Под влиянием таких материалов человек духовно и интеллектуально растет. Кроме того, передачам присущи маркетинговая и рекламная функции, которые играют важную роль при поиске спонсоров для реализации на телевидении трэвел-передачи.

Современное телевидение развивается в условиях преобладания «инфотейнмента» (способа подачи информации с оттенком развлекательности). По данным исследовательской компании TNS, за 2015 год аудитория отдает предпочтение развлекательному контенту. На канале «Пятница» самыми высокорейтинговыми в 2015 году стали познавательно-развлекательные форматы («Ревизорро», «Магазино», «Орел&Решка», «Еда, я люблю тебя»). По данным «Аналитического Центра Vi», изучившего эфир крупнейших отечественных телеканалов за последние пять лет, сериальный контент и развлекательные программы в 2015 году, как и годом

ранее, заняли совокупно почти половину времени вещания (оба – по 21%, в 2014 году – 22% и 21% соответственно).[4]

Телевидение в общественном сознании является не только важным источником оперативной повседневной информации о текущих событиях, но и главным источником знаний о мире вообще, представлений о жизни. «Орёл и решка» – украинская познавательная телепрограмма о путешествиях. Каждые выходные двое ведущих отправляются в различные города мира. У программы есть определенные правила для ведущих, это обосновывает два варианта путешествий (с ограниченными и неограниченными финансовыми возможностями). Жанр, в котором ведущие преподносят информацию телезрителям, можно отнести к путевой очерк, так как это всегда целостное путешествие продолжительностью в два дня, поскольку зрители путешествуют вместе с ведущими. Информация излагается в виде рекомендации. Вид путешествия, к которому можно отнести сюжеты программы, это путешествия за новыми знаниями с целью развлечения, постижения новой культуры с элементами активного отдыха.

Определенная функция – вовлечь зрителя и заставить его сопереживать ведущим – реализуется через передачу чувств и эмоций ведущего, нетривиальной информации о культуре и традициях другой страны, событийности. Видеоряд обладает целесообразностью и единством (сюжетом). Он является документальным подтверждением путешествия и часто несет в себе значительную смысловую нагрузку.

В телевизионной передаче «Орёл и решка» ведущий – это всегда активный и любознательный человек, имеющий опыт выступления перед аудиторией, способный вербально и невербально передать свои чувства, эмоции, описать вкус блюда или свое состояние.

В трэвел-передаче обязательно есть герои, это отдельные жители, люди с живой душой, в которых воплощены лучшие черты национального характера.[2] Данный прием активно использовала популярная в 2000х годах трэвел-передача «Вокруг света».

Подводя итог, можно сказать, что современная трэвел-программа как наиболее яркое проявление трэвел-журналистики представляет собой гибрид жанров, содержащий элементы развлекательной и познавательной телепередачи. Трэвел-передача должна ориентироваться на массовую аудиторию, отличаться техническими характеристиками на высоком уровне (видеоряд, звукоряд, качество изображения и др.) и иметь в роли ведущего яркую личность. И самое главное, в основе трэвел-передачи должна лежать уникальная идея, которая прослеживается через все выпуски.

Таковой является передача «Орёл и решка». Эта передача несет развлекательную функцию, зритель отдыхает за просмотром, но в то же время он получает информацию о других странах и городах, о другой культуре. Передача рассчитана на массовую аудиторию, так как не затрагивает специфические темы, которые требовали бы определенную теоретическую базу для понимания сюжета. Технические характеристики

передачи отвечают запросам современного зрителя: качественное изображение, видеоряд и звукоряд не конфликтуют, органично дополняют друг друга. Ведущими выступают артисты и телеведущие, которые отличаются своей живой мимикой и эмоциональностью в разговоре. Уникальная идея отражается в названии телепередачи – жребий ведущих, кто будет тратить неограниченное количество денег, а у кого будет в кармане только 100\$. Передача «Орёл и решка» обладает всеми вышеперечисленными характеристиками, что объясняет её высокие рейтинги просмотров.

Использованные источники:

1. Муха А.В., Федосеева Н.И. Содержательная и жанровая специфика трэвел-журналистики в зависимости от видов СМИ // Огарёв-Online. 2015. №19 (60) С. 4.
2. Редькина Т.Ю. Средства реализации развлекательной функции в трэвел-тексте // Вестник СПбГУ. Серия 9. Филология. Востоковедение. Журналистика. 2011. №4 С. 210-218.
3. Григорий Кубатьян. Жизнь в дороге: [Электронный ресурс]. 1999-2017. URL: <http://kubatyan.blogspot.ru> (Дата обращения: 19.11.2016).
4. Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям: [Электронный ресурс]. 2010-2017. URL: <http://www.farpmc.ru> (Дата обращения: 24.11.2016).

УДК 323.14/323.23

Цыкин Д.Л.

студент 2 курса магистратуры

*«Государственное и муниципальное управление»
научный руководитель: Старцев Я.Ю., к.полит.н.*

доцент

Уральский институт управления – филиал РАНХиГС

Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКСТРЕМИЗМУ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация:

В статье рассматриваются факторы проявлений экстремизма на территории Свердловской области. Роль СМИ в формировании общественного мнения в сфере экстремизма. Формы и особенности межведомственного взаимодействия в противодействии экстремизму. Мероприятия по профилактике экстремизму.

***Ключевые слова:** Факторы экстремизма, СМИ, межведомственное взаимодействие, формы и мероприятия.*

*Tsykin, D. L.
student*

*2 year master's degree program "State and municipal management",
the Ural Institute – branch of Ranepa, Russia , Ekaterinburg
supervisor: Yartsev J. Yu.*

candidate of political Sciences, associate Professor

The Ural Institute – branch of Ranepa, Russia , Ekaterinburg

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF COUNTERACTION TO EXTREMISM IN THE SVERDLOVSK REGION.

Abstract: *The article considers the factors of extremism on the territory of Sverdlovsk region. The role of the media in shaping public opinion in the field of extremism. Forms of interagency cooperation in combating extremism. The measures for prevention of extremism.*

Key words: *Factors of extremism, mass media, interagency interaction, form and event.*

Свердловская область многонациональный регион. На территории области проживает 160 национальностей. Свердловская область – один из самых поликонфессиональных регионов Российской Федерации. По состоянию на 01.01.2016 в Свердловской области действует 780 религиозных организаций, представляющих 20 мировых конфессий, а также более 100 национально-культурных организаций , 22 национально-культурные автономии¹³¹.

Аналитические данные правоохранительных органов Свердловской области, показывают, что основными угрожающими факторами в сфере экстремистских и террористических проявлений являются миграционные потоки из стран Средней Азии, нелегальная миграция, осложнение геополитической обстановки в связи с событиями на Украине и Ближнем Востоке, этническая преступность, организационная раздробленность мусульманского сообщества, проникновение идеологии радикального ислама.

На фоне экономического спада значительного повышения интенсивности миграционных потоков не ожидается, что в связи с активизацией деятельности в сфере противодействия незаконной миграции должно сохранить тенденцию снижения уровня преступности в этнической среде.

Для недопущения осложнения оперативной обстановки в сфере межнациональных отношений территориальными правоохранительными органами во взаимодействии с органами исполнительной власти

¹³¹ Комплексная программа Свердловской области «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов России, проживающих в Свердловской области» на 2014 – 2020 годы. Постановление Правительства Свердловской области от 2 марта 2016 г. № 137-ПП. [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения 17.05.2017)

Свердловской области и органами местного самоуправления принимаются меры по выявлению очагов межэтнической напряженности, возникающих как на криминальной, так и на экономической или бытовой почве, локализации и разрешению конфликтов.

Важным направлением деятельности территориальных правоохранительных органов совместно с другими субъектами в области гармонизации межнациональных отношений является взаимодействие со средствами массовой информации. В печатных средствах массовой информации регулярно публикуются информационно-аналитические материалы и статьи о деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления, правоохранительных органов, общественных и религиозных организаций в сфере гармонизации межнациональных отношений.

В рассматриваемом вопросе, как и в любой сфере общественной деятельности, большую роль выполняют СМИ как средства трансляции актуальной информации. Характер публикаций, может сыграть как положительную, так и отрицательную роль в формировании общественного мнения о правительстве и его институтах. Особую значимость приобретают ответственность журналистов, законодательные и морально-нравственные ограничения при подготовке материалов.

Свердловская область отличается, в целом, устойчивым положением в сфере межнациональных и этноконфессиональных отношений.

Большинство конфликтов происходит не по национальному принципу, их основа – это экономические, бытовые или криминальные составляющие, о чем свидетельствует информация о зарегистрированных правоохранительными органами происшествий с участием представителей разных национальностей.

Иногда подобные конфликты намеренно переводятся в межнациональную плоскость.

Например, в 2016 году на территории области зафиксирован ряд криминальных событий, вызвавшие резонанс и попытки искусственного создания очагов этноконфессиональной напряженности:

– 2 апреля 2016 года на территории Махневского муниципального образования в жилом доме был обнаружен труп местного жителя, по подозрению в убийстве был задержан гражданин Российской Федерации, азербайджанец по национальности, также проживавший в поселке Махнево. Уголовное дело на основании результатов следственно-оперативных действий квалифицировано по ч.1 ст. 105 УК РФ. В отношении задержанного избрана мера пресечения в виде ареста. Конфликт не имел под собой межнациональной окраски, и произошел на бытовой почве, тем не менее, данное событие получило широкую огласку, благодаря необъективному ее освещению в отдельных средствах массовой информации.

В ходе изучения обстановки на месте и расследования уголовного дела

информация, содержащаяся в публикации, о наличии в поселке Махнёво длящегося межнационального конфликта своего подтверждения не нашла. Органами прокуратуры в адрес главного редактора одного из информационных агентств вынесено представление об устранении нарушений законодательства и предостережение о недопустимости экстремистской деятельности;

– 3 сентября 2016 года в городе Екатеринбурге, на улице Депутатской, произошла перестрелка в ходе, которой с различными ранениями госпитализированы 8 человек, 2 человек скончались. Среди участников конфликта с одной из сторон были представители цыганской национальности.

Данных, указывающих на наличие межнационального конфликта в связи с происшествием также не получено, но ситуация с ее освещением в СМИ полностью повторилась. Ряд СМИ области пыталось преподнести ситуацию как межнациональный конфликт, отмечались попытки нагнетания негативного отношения к цыганам. С целью недопущения осложнения оперативной обстановки в микрорайоне усилены наряды комплексных сил полиции, приняты меры государственной защиты, а также размещение комментариев, разъясняющих ответственность за провоцирование нарушений общественного порядка.

Распространение жителем Екатеринбурга Соколовским Р.Г., в сети Интернет видеороликов, по оценке правоохранительных органов оскорбляющих чувства верующих и разжигающих религиозную ненависть. Были возбуждены уголовные дела по ряду составов преступлений экстремистского характера. Данный факт получил широкий общественный резонанс по всей стране. В настоящее время вынесен обвинительный приговор. Представители ряда объединений выступили в поддержку Соколовского Р.Г., в том числе со стороны международных правозащитных организаций. В период расследования уголовного дела поступали обращения граждан, ряд заявителей требовали привлечь к ответственности Соколовского, другие разъяснить, в чем заключаются противоправность его действий, иные выражали удовлетворение от того, что лицо, разместившее материалы, оскорбляющие чувства верующих, привлекается к уголовной ответственности. В результате принятия мер направленных на объективное представление действий фигуранта уголовного дела, удалось добиться снижения отрицательной тональности публикаций в СМИ и социальных сетях в отношении деятельности следствия и суда.

На современном этапе развития российского общества назрела реальная необходимость в новых механизмах взаимодействия, как на региональном, так и муниципальном уровнях в целях успешного решения вопросов, возникающих в сферах межнациональных и межконфессиональных отношений. Для противодействия экстремизму требуется согласованность действий всех государственных органов и органов местного самоуправления, их взаимодействие с институтами

гражданского общества, формирование консолидированной позиции по вопросам профилактики межнациональных и межконфессиональных конфликтов¹³².

Главным механизмом взаимодействия является межведомственная комиссия по профилактике экстремизма в Свердловской области, созданная на основании Указа Губернатора Свердловской области от 14 ноября 2008 года №1184-УГ «О межведомственной комиссии по профилактике экстремизма в Свердловской области».¹³³ Является координационным органом по обеспечению согласованных действий органов государственной власти, иных государственных органов, территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления муниципальных образований.

Заседания Комиссии проводятся ежеквартально. На них рассматриваются вопросы о мерах по профилактике экстремизма в сфере межэтнических и межконфессиональных отношений, в молодежной среде, среди иностранных граждан, о ходе исполнения программ, направленных на патриотическое воспитание граждан, гармонизацию межнациональных и межконфессиональных отношений. Уделяется внимание работе органов местного самоуправления муниципальных образований в Свердловской области по профилактике конфликтов и предконфликтных ситуаций в этноконфессиональной сфере, разработке муниципальных программ, профилактике экстремистских проявлений.

К основным формам взаимодействия относятся также постоянно действующая рабочая группа по гармонизации межнациональных и этноконфессиональных отношений в Свердловской области созданная в соответствии с распоряжением Губернатора Свердловской области от 17 февраля 2014 года № 44-РГ «О создании постоянно действующей рабочей группы по гармонизации межнациональных и этноконфессиональных отношений в Свердловской области». Комиссии по профилактике экстремизма в муниципальных образованиях Свердловской области.

Ежегодный поток иностранных граждан, в большей части прибывающих из Центрально Азиатских республик, составляет проблемные группы населения, которые могут создавать потенциальные очаги напряжённости в муниципальных образованиях. Необходимо определить, и это в большей степени касается глав муниципальных образований, проблемные «точки» на территории муниципалитетов: рынки, базы, стройки, общежития, предприятия, места компактного проживания мигрантов и т.д.

И если трудоустройство мигрантов это, в первую очередь, задача

¹³²Концепция общественной безопасности в Российской Федерации: Поручение Президента Российской Федерации 14 ноября 2013 г. № ПР-2685

¹³³ О межведомственной комиссии по профилактике экстремизма в Свердловской области: Указ Губернатора Свердловской области от 14 ноября 2008 г. №1184-УГ. [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.cdep.ru> (дата обращения 25.10.2016)

работодателей, то социально-культурная адаптация мигрантов и их семей – это задача и руководителей территорий, где они проживают.

Это позволит не допустить либо минимизировать риск возникновения очагов межэтнической напряженности между местными жителями и приезжими работниками.

Проведение во взаимодействии с территориальными правоохранительными органами, семинаров с работодателями, привлекающими иностранную рабочую силу, служит мерой профилактики экстремистских проявлений в сфере межнациональных отношений.

На основании подписанного ранее Соглашения между Федеральным агентством по делам национальностей и Губернатором Свердловской области в декабре прошлого года проведено подключение в Свердловской области Системы государственного и муниципального мониторинга состояния межнациональных и межконфессиональных отношений и раннего предупреждения межнациональных ситуаций.

Данная Система работает в определенных муниципальных образованиях (68 городских округов и 5 муниципальных районов), за ведение Системы назначены должностные лица администрации, курирующее направление межнациональных отношений.

Работа в Системе мониторинга позволит вывести на более качественный уровень выявление потенциальных конфликтов в этноконфессиональной сфере.

Одним из важных направлений деятельности в сфере информационного противоборства экстремизму и терроризму является участие правоохранительных органов в проводимых семинарах-совещаниях, «круглых столах», таких как: «Взаимодействие органов власти и гражданского общества в контексте межнациональных и межконфессиональных отношений».

В период 2016 и текущего года, сотрудниками правоохранительных органов совместно с представителями органов государственной власти и органов местного самоуправления, институтов гражданского общества проведены:

- с целью формирование непримиримого отношения к радикальным проявлениям - «круглый стол» по вопросу «Радикальные проявления ксенофобии и проблемы противодействия им». В мероприятии приняли участие представители, национально-культурных объединений, религиозные деятели, ученые, журналисты. Среди прочих рассматривались проблемные вопросы экстремистских проявлений при проведении спортивных мероприятий. По окончании мероприятия его организаторы приняли участие в передаче регионального телеканала. В прямом эфире обсуждались вопросы противодействия вовлечению молодежи в экстремистские и террористические объединения.

-обучающего семинара по вопросам противодействия идеологии экстремизма и терроризма в молодежной среде для специалистов

образовательных организаций, руководителей школьных и студенческих СМИ, а также организаторов молодежных проектов. Организаторами семинара выступили Министерство общего и профессионального образования Свердловской области. Среди обсуждаемых на семинаре вопросов были: современные тенденции, формы и особенности распространения идеологии экстремизма и терроризма в нашем регионе; подходы к профилактике экстремизма и терроризма в молодежной среде;

- «круглый стол» по теме «Духовные ценности традиционного ислама и профилактика радикализма», организованного центральной религиозной организацией «Духовное управление мусульман Свердловской области (Центральный муфтият)»;

- «круглый стол» на тему «Опасность пропаганды ИГ и иных террористических (экстремистских) организаций. Проблема радикализации студенческой среды и негативное влияние сети Интернет на формирование ценностных приоритетов»;

- окружной форум по профилактике экстремизма и ксенофобии для студенческой молодежи «Россия - наш общий дом!», организованном Администрацией Северного управленческого округа Свердловской области в городе Серов;

- региональной семинар «Эффективное взаимодействие органов студенческого самоуправления и администраций вузов. Пути повышения качества образования», организованном Советом проректоров по воспитательной работе образовательных организаций высшего образования России.

В работе семинара приняли участие проректоры по воспитательной работе высших учебных заведений Уральского федерального округа. Среди важных вопросов рассматривалась методика работы с молодежью по профилактике распространения экстремистской и террористической идеологии.

Во взаимодействии с Департаментом информационной политики Губернатора Свердловской области сотрудниками территориальных правоохранительных органов проведен семинар для редакторов областных и районных СМИ по вопросам освещения тем, связанных с криминальными происшествиями и бытовыми конфликтами с участием представителей некоренных народов. Главная цель мероприятия - недопущение искусственного создания очагов этноконфессиональной напряженности, повышение ответственности руководителей СМИ при подготовке информационных материалов.

На постоянной основе проводится мониторинг СМИ и информационно-телекоммуникационных сетей с целью выявления фактов распространения материалов экстремистской направленности, установление лиц, их разместивших, сбор материалов с целью привлечения виновных лиц к установленной законом ответственности.

Среди выявляемых преступлений экстремистской направленности

подавляющее число связано с распространением материалов в сети Интернет.

В рамках совместной работы, во взаимодействии заинтересованных ведомств реализуется взвешенный подход, направленный на объективное информирование граждан о террористических и экстремистских проявлениях и поддержание бдительности, обеспечению общественного порядка и безопасности, призванных формировать в обществе отношения взаимоуважения и толерантности, направленных на снижение социального напряжения.

На сегодняшний день существует устойчивый механизм взаимодействия территориальных органов внутренних дел РФ и органов государственной власти субъекта РФ. Однако в эти механизмы недостаточно интегрированы СМИ, что иногда провоцирует ложные сенсации. Успешная реализация взаимодействия средствами массовой информации в сфере гармонизации межнациональных отношений существенно влияют на уровень этнической, религиозной толерантности населения, а также на уровень удовлетворенности граждан степенью реализации своих конституционных прав и свобод.

Использованные источники:

1. Комплексная программа Свердловской области «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов России, проживающих в Свердловской области» на 2014 – 2020 годы. Постановление Правительства Свердловской области от 2 марта 2016 г. № 137-ПП. [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения 17.05.2017).
2. Концепция общественной безопасности в Российской Федерации: Поручение Президента Российской Федерации 14 ноября 2013 г. № ПР-2685. [электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
3. О межведомственной комиссии по профилактике экстремизма в Свердловской области: Указ Губернатора Свердловской области от 14 ноября 2008 г. №1184-УГ. [электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

*Часов Е. А.
аспирант, ассистент
кафедра «Информатика и вычислительная техника»
Чуйков В.А.
студент
Синегубов Т. А.
студент
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара*

*Chasov E. A., Lecturer
Assistant of Department
of Informatics and Computer Engineering
Povolzhskiy State University
of Telecommunications and Informatics
Russia, Samara
Chuykov V. A.
Student
Povolzhskiy State University
of Telecommunications and Informatics
Russia, Samara
Sinegubov T. A.
Student
Povolzhskiy State University
of Telecommunications and Informatics
Russia, Samara*

РАЗРАБОТКА И ИССЛЕДОВАНИЕ АЛГОРИТМОВ ПРЯМОГО ДОСТУПА К ЭЛЕМЕНТАМ КОЛЛЕКЦИЙ НА ОСНОВЕ СВЯЗНЫХ СПИСКОВ

Аннотация

В данной статье затронута проблема низкой скорости доступа к элементам коллекций на основе связанных списков и приведен один из способов решения данной проблемы. Разработан алгоритм, который будет использовать дополнительную коллекцию для хранения наиболее часто используемых элементов исходной коллекции и приведены методы оптимального хранения и управления этими элементами. Данный способ обеспечивает повышение скорости выполнения больших программ с использованием связанных списков.

Ключевые слова

Связные списки, часто используемые элементы, массив ссылок, изменение размеров коллекции, последний элемент, формирование массива, скорость доступа, кэширование, оптимизация.

RESEARCH AND DEVELOPMENT DIRECT ACCESS ALGORITHMS TO ELEMENTS OF COLLECTIONS BASED LINKED LIST

Аннотация

In this article is concerned the problem of low speed of access to the elements of collections based linked list and shows one of the ways to solve this problem. It developed an algorithm that will be used to store additional collection of the most frequently used elements of the original collection and provides methods of optimal storage and management of these elements. This method enhances the execution speed of large programs which uses linked lists.

Ключевые слова

Linked lists, frequently used elements, reference array, changing the size of the collection, last element, array formation, access speed, caching, optimization.

Связный список — базовая динамическая структура данных в информатике, состоящая из узлов, каждый из которых содержит как собственно данные, так и одну или две ссылки («связки») на следующий и/или предыдущий узел списка. К преимуществам структур данных, основанных на связных списках, относят эффективное (за константное время) динамическое добавление и удаление элементов. Недостатками обычно считается сложность прямого доступа к элементу, а именно определение физического адреса по его порядковому номеру в списке, в следствие чего некоторые операции со списками медленнее, чем с массивами, так как к произвольному элементу списка можно обратиться, только пройдя все предшествующие ему элементы, что составляет сложность $O(n)$.

Несмотря на это коллекции на основе связных списков активно используются в современных языках программирования, таких как, например, Java и C#. Более того, такие организации, как фонд ApacheSoftware разрабатывают дополнительные библиотеки коллекций, которые содержат десятки разнообразных коллекций, позволяющие решать задачи в разы эффективнее. Это позволяет сделать вывод о том, что целесообразно исследовать и разработать решение, которое позволило бы устранить хотя бы частично выше описанные недостатки.

В качестве решения можно рассмотреть возможность создания вспомогательного массива, заполняемого в процессе работы программы и хранящего в себе ссылки на наиболее часто используемые элементы исходной коллекции объектов.

На начальных этапах выполнения программы при обращении к элементу основной коллекции в массиве будет создаваться ссылка на данный элемент. Каждая ссылка в массиве будет характеризоваться «весом», зависящим от частоты использования элемента. Таким образом, при обращении к элементу вес его ссылки будет увеличиваться на 1. Чем выше «вес» ссылки, тем ближе к началу массива она находится. Для осуществления этого достаточно простого сравнения «веса» текущей ссылки

с тем же показателем ссылки, находящимся в массиве на одну позицию левее (кроме ссылки с нулевым индексом). Если результат сравнения равен «истине», то осуществляется перестановка ссылок.

После нескольких обращений к элементам коллекции формируется заполненный массив ссылок, упорядоченный по их «весам». Таким образом, появляется возможность обращения к наиболее часто используемым элементам через данный массив ссылок, не прибегая к перебору коллекции, что позволит ускорить доступ к элементам, попавшим в массив самых часто используемых.

Если ссылка в конце массива имеет ненулевой «вес», то «веса» всех ссылок в массиве уменьшаются на 1, а элемент из коллекции, претендующий на это место, признается «случайным» и не попадает в массив.

Данный метод имеет два основных недостатка: в начале работы программы скорость работы программы понижается вследствие появления дополнительных действий, направленных на формирование массива, а так же понижается скорость доступа к менее часто используемым элементам по причине того, что сначала произойдет обход массива, затем обращение к коллекции.

Тем не менее, в подавляющем большинстве структурированных данных существуют наиболее и наименее часто используемые элементы. Использование быстрого доступа для наиболее часто используемых элементов коллекции помогает ускорить выполнение программы в целом и приводит к решениям поставленных задач за меньшее время.

Данный алгоритм аналогичен основополагающему алгоритму кэширования (использования промежуточного буфера с быстрым доступом, содержащего информацию, которая может быть запрошена с наибольшей вероятностью), но данные сходства остаются на уровне принципов построения. В отличие от кэширования, программист имеет право самостоятельно задавать размер массива, оптимизируя данный алгоритм под необходимые задачи и необходимое содержимое коллекций и их размеры.

Алгоритм формирования массива, а так же манипулирования данными внутри него, является основополагающим и существует возможность его расширять, оптимизируя под необходимые задачи. Программист имеет право задействовать свою логику помещения ссылок на элементы в массив, исходя из условий задачи и исходной коллекции.

Также существует возможность использования динамического массива или коллекции на основе массива для того, чтобы менять размер данного буфера. Это может быть необходимо в случае изменения данных или их количества внутри исходной коллекции. Логика изменения размеров коллекции может быть уникальна для каждой задачи, которую необходимо оптимизировать, и может зависеть от различных параметров исходной коллекции (таких как типы данных, количество, частота появления одинаковых элементов и т.д.). Наиболее простым алгоритмом будет отслеживание поведения последнего элемента массива:

Если на место последнего элемента поочередно претендуют одни и те же элементы исходной коллекции, то массив нуждается в увеличении, которое позволит предотвратить лишние обращения к элементам исходной коллекции. Если же на место последнего элемента поочередно попадают случайные элементы без явной зависимости, и «вес» ссылок на эти элементы редко превышает 1, то данный массив необходимо уменьшить, так как на месте последнего элемента находятся ссылки на элементы, которые выше принято считать «случайными». Это позволит сократить время на постоянное случайное помещение ссылок в конец массива.

Каждый алгоритм, как основной, так и специально написанный для конкретной коллекции, постоянно нуждается в доработке, для этого необходимо изучать, как конкретная программа будет использовать различные элементы коллекций в зависимости от различных условий.

Правильная реализация данного алгоритма поможет решить проблему скорости доступа к элементам коллекций на основе связанных списков. Таким образом, если имеются большие коллекции, к которым происходит частое обращение во время выполнения программы, то происходит большая экономия ресурсов, увеличение скорости работы программы и получения результатов данной работы.

Использованные источники:

1. Эккель, Б. Философия Java. Библиотека программиста [Текст]/Б. Эккель – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 640 с.
2. Шилдт, Г. Java. Полное руководство [Текст]/Г. Шилдт – 8-е изд.: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2012. – 1104 с.
3. Спецификация языка Java [Электронный ресурс]/2017.– Режим доступа: <http://java.sun.com/docs/books/jls>, свободный. – Загл. с экрана
4. Спецификация виртуальной машины Java [Электронный ресурс]/2017– Режим доступа: <http://java.sun.com/docs/books/jvms/>, свободный. – Загл. с экрана

1. Eckel, B. Thinking in Java [Text]/B. Eckel – 4-d ed. – MindView Inc, 2009. – 640 p.
2. Schildt, H. Java: The Complete Reference [Text]/H. Schildt – 9-th ed.: – Osborn, Inc 2012. – 1104 p.
3. Javadoc [URL]/2017.– URL: <http://java.sun.com/docs/books/jls>
4. JVM Specification [URL]/2017– URL: <http://java.sun.com/docs/books/jvms/>

УДК 336.3

*Чемирис В.А.
студент, 4 курс
факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский Государственный
Университет Экономики и Управления
научный руководитель: Малеванная М.В., к.э.н.
старший преподаватель
Россия, г. Новосибирск*

МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ПУТЬ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ИЛИ ЛОВУШКА

Аннотация: Статья посвящена микрофинансовой деятельности в России. Обращается внимание на спрос услуги займов. Анализируются преимущества и недостатки микрофинансовых компаний. Рассматривается угроза деятельности подобных организаций на финансовое состояние населения в целом.

Ключевые слова: микрофинансовая компания, заём, кредит, деньги, банкротство.

*Chemiris V.A.
Student
4 year, Faculty of Corporate Economics and Entrepreneurship
Novosibirsk State University of Economics and Management,
Russia, Novosibirsk
Scientific adviser: Malevannaya M.V.
Senior Lecturer*

MICROFINANCE ORGANIZATIONS: THE WAY OF SOLVING PROBLEMS OR TRAP

Annotation: The article is devoted to microfinance activity in Russia. Attention is drawn to the demand for loan services. The advantages and disadvantages of microfinance companies are analyzed. The threat of the activity of such organizations on the financial condition of the population as a whole is considered.

Keywords: microfinance company, loan, loan, money, bankruptcy.

Если обратить внимание на микрофинансовые организации России и начало их деятельности, то стоит отметить, что институт МФО был создан в 2010 году. Именно официальный закон позволил заемщикам и кредитным организациям осуществлять свою деятельность легально.

Микрофинансовые компании – это организации, основной вид деятельности которых направлен на выдачу займов. Деятельность данных компаний схожа с деятельностью банков, но в отличие от банковских систем данные организации отличаются своей простотой в предоставлении услуг [1].

Преимуществом данных компаний является то, что они могут

выдавать определенную сумму денежных средств без внимания на кредитную историю клиента и многих условностей, которые существуют в банках. Иными словами, в микрофинансовой организации получить денежные средства намного легче и быстрее, чем взять кредит в банке. Хотя многие и относятся с большой настороженностью к подобным организациям, следует отметить то, что деятельность МФК поддерживается государством, поэтому данные компании полностью легальны.

Так почему же МФО появились на рынке?

Получить займ, может каждый человек старше 18 лет, т.к. процедура выдачи очень проста. От клиента требуется только паспорт и заполненная заявка. Заявка заполняется самим клиентом, поэтому информацию о своих доходах, месте работы он пишет самостоятельно и проверить её на правдивость не возможно. Размер займа, как правило, у всех организаций одинаковый и колеблется в районе от 1 тыс. руб. до 30 тыс. руб. сроком до 30 дней. Выдача займа происходит, как правило, в течение 15-20 минут.

В современных рыночных условиях в России формируется агрессивная внешняя среда, ограничение привлекаемого иностранного капитала. Также многие банки вынуждены сокращать свой кредитный портфель, происходит снижение рентабельности, из-за чего образуются убытки. Ну и конечно же падение рубля сыграла не маловажную роль. Следовательно, отсюда и логический вывод, почему же появились данные компании на рынке. Совокупность всех этих факторов способствует ускоренному развитию МФК, т.е. расширяются границы потребления финансовых услуг для малоимущей и нуждающейся части населения страны. Поэтому и спрос на данные услуги был, есть и будет всегда.

В настоящее время на рынке нестабильная экономическая ситуация, которая влияет на уровень жизни населения всей страны. Следовательно, нужда в денежных средствах у населения только возрастает.

Данный фактор также значительно повлиял на деятельность МФК, но уже с менее приятным эффектом. Клиентов за последнее время в данные компании обращается много, а вот возврат денежных средств, из-за нестабильного экономического состояния страны, сократился, т.к. за последний год произошло снижение реального располагаемого дохода населения.

Конечно получение определенной денежной суммы для населения в короткие сроки и с минимальным пакетом документов, это хорошо, но вот положение населения страны от этого не улучшается. Взяв определенную сумму на личные нужды, человек удовлетворяет потребности или же решает возникшую проблему, но в большинстве случаев это все перерастает в более серьезные последствия - долг, который начинает накапливаться из-за не возврата займа в установленные сроки или отсутствия возможности его возврата в течение долгого времени.

Ведь легкость получения денежных средств несет не только решение личных проблем, но и прибавляет ответственности, о которой многие

клиенты даже не задумываются.

Еще 1 октября 2015 года вступил в силу закон «О банкротстве физических лиц». Данный факт тоже повлиял на деятельность МФК [2].

Не погашенные кредиты и займы имеет более половины экономически активного населения нашей страны (около 40 млн. человек, а трудоспособного населения насчитывается около 75,6 млн. человек – по данным Росстата на 2015 год). Чем больше у человека кредитов, тем хуже его платежеспособность, а на данный момент в стране, 3 и более кредитов имеют более 2 млн. людей – т.е. почти каждый третий заемщик.

Перейдем же к закону о банкротстве. Заемщик, который понимает, что выплатить свои долговые обязательства не в состоянии может попробовать объявить себя банкротом, если его долги в сумме превышают 500 тыс. рублей, и выплаты задержаны более чем на 3 месяца. Для этого он должен подать необходимый пакет документов в арбитражный суд по месту жительства [2].

Далее при проведении процедуры может быть принято одно решение: заключение мирного соглашения, реструктуризация долга или банкротство. Для получения статуса банкротства также необходимы определенные условия. Физическое лицо должно быть неплатежеспособным. Т.е. после выплаты ежемесячных долговых обязательств на руках остается сумма, которая меньше прожиточного минимума, и человек не в состоянии оплачивать коммунальные платежи и содержать детей моложе 18 лет. Но также требуется доказать, что платежеспособность не будет восстановлена в ближайшее время.

После признания должника банкротом все его имущество должно быть распродано, а вырученные средства от продажи направлены на погашение долгов, а банкрот будет освобожден от своих долговых обязательств.

Но следует отметить, что сама процедура банкротства некоторым может быть не по карману, так как её проведение – вещь дорогостоящая. Конечно, все это противоречиво – где человек, который хочет объявить себя банкротом, возьмет не малую сумму для проведения этой процедуры.

Также следует учесть, что вся процедура занимает продолжительный период времени. Поэтому конечно данный закон повлиял на деятельность МФК, но не в сильной степени, т.к. долговые обязательства по займу, не сравнимы с теми затратами, которые требуется потратить на саму процедуру. Вот если же должник имеет еще и долговые обязательства по кредитам и не может выплачивать их, то данная процедура будет рациональна.

Таким образом, в качестве разъяснения актуальности МФК и насколько безопасно пользоваться их услугами, можно отметить следующее: данные организации легальны и предоставляют достаточно удобные условия микрофинансирования. Учитывая эти преимущества, следует не забывать об ответственности, которую получает клиент вместе с займом и возможных махинациях.

Использованные источники:

1. Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" от 02.07.2010 N 151-ФЗ.
2. Федеральный закон «О несостоятельности» (банкротстве) №127-ФЗ от 26.10.2002 г.

УДК 656.078.89

*Черепанова Л.А.
студент магистратуры 2 курса
факультет «Экономика и управление»
кафедра «Производственный менеджмент»
Тихоокеанский государственный университет
Россия, г. Хабаровск*

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ МОРСКОЙ ПОРТОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Аннотация:

Развитие международных отношений и рост объемов каботажных перевозок привели к увеличению спроса на услуги предприятий морской портовой инфраструктуры. Однако, ряд экономических проблем, допущенных в ходе рыночных реформ, таких как приватизация государственного имущества и системный кризис российской экономики поставили морские порты России в сложные условия. Статья посвящена конкурентоспособности морских портов, определению конкурентных преимуществ морского порта. Выбору и формированию стратегии конкурентных преимуществ на предприятии морской портовой инфраструктуры.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность морского порта, конкурентоспособность портовых услуг, конкурентные преимущества, стратегия конкурентных преимуществ, стратегия снижения портовых издержек, стратегия дифференциации, стратегия фокусирования.

Cherepanova L.A. a graduate student of the department "Production management"

*2 year, Faculty of Economics and Management
Pacific National University
Russia, Khabarovsk*

FORMATION OF STRATEGY OF COMPETITIVE ADVANTAGES ON THE MARINE FACILITY INFRASTRUCTURE ENTERPRISE

Annotation:

The development of international relations and the growth of coastal shipping have led to an increase in demand for the services of enterprises of the sea port infrastructure. However, a number of economic problems admitted in the course of market reforms, such as the privatization of state property and the

systemic crisis of the Russian economy, have placed Russia's seaports in difficult conditions. The article is devoted to the competitiveness of seaports, determining the competitive advantages of the seaport. The choice and formation of a strategy of competitive advantages in the enterprise of the sea port infrastructure.

Key words: competition, seaport competitiveness, competitiveness of port services, competitive advantages, competitive advantage strategy, port cost reduction strategy, differentiation strategy, focusing strategy.

Российская Федерация – это признанная во все мире морская держава, именно поэтому развитие морского транспорта является одной из приоритетах задач государства. Морские порты оказывают огромное стратегическое значение для развития народно-хозяйственного комплекса и обеспечения экспортных потребностей государства. Однако, ряд экономических проблем, допущенных в ходе рыночных реформ, таких как приватизация государственного имущества и системный кризис российской экономики поставили морские порты России в сложные условия.

На сегодняшний день, сокращение объемом каботажных перевозок, появление на рынке иностранных транспортных компаний, обладающих значительным конкурентным преимуществом, приводит к необходимости повышения национальной и международной конкурентоспособности отечественных морских портов, за счет роста производительности портовой инфраструктуры и применения в производстве транспортных услуг инновационных технологий. Реализация данных мероприятий возможна за счет формирования стратегии конкурентных преимуществ, и позволит российским морским портам соответствовать торговым и транспортным потребностям государства и предоставлять конкурентоспособные на международном уровне услуги.

Конкурентоспособность портовых услуг определяется наличием конкурентных преимуществ. Для достижения конкурентного преимущества необходимы комплексные усилия. При этом на конкурентоспособность морского торгового порта в современных условиях влияют факторы разных уровней, которые определяют специфические особенности портовых услуг.

Конкурентное преимущество - преимущество, приобретаемое компанией над конкурентами, посредством предложения потребителям большей ценности, или за счет предложения товаров и услуг по более низким по сравнению с конкурентами ценам, или за счет предоставления потребителям больших выгод, которые в достаточной мере компенсируют более высокие цены на товары и услуги.

Конкурентоспособность морского порта понятие относительное, которое определяется, как способность обеспечить лучшее (более выгодное) предложение по сравнению с конкурирующей компанией.

Исходя из данного определения конкурентоспособность морского порта – это способность предприятия морской портовой инфраструктуры соответствовать требованиям и тенденциям рынка международных морских

перевозок на основе методов экономического, организационно-управленческого, научно-технологического, производственного, информационного и маркетингового регулирования, направленная на достижение стабильного грузооборота.

При формировании стратегии на первом этапе необходимо ответить на следующие вопросы:

- чего хотят клиенты порта?
- в чем преимущества и недостатки порта?

Ответы на эти вопросы позволят определить вид стратегии конкурентных преимуществ.



Рисунок 1. Выбор стратегии конкурентных преимуществ.

На практике, морские порты редко выбирают одну стратегию, в основном стратегия формируется в связи с несколькими типами, но преимуществом одной из них. Выбор вида стратегии зависит от намерений собственника порта и его менеджмента.

Наиболее эффективной в условиях Российского рынка портовой инфраструктуры, на мой взгляд, является стратегия лидерства в издержках. Факторы, влияющие на стоимость портовых услуг подразделяются на две группы:

- внутрипроизводственные (рост производительности труда, уровень использования оборотных фондов) %
- внешние (налогообложение, цена на топливо, материалы, конъюнктура рынка и пр.).

Рассмотрим основные мероприятия, по сокращению себестоимости портовых услуг:

Возможные мероприятия по снижению себестоимости портовых услуг

№ п/п	Показатель	Мероприятие	Результат
1	Стоимость топливно-энергетических ресурсов	Контроль за правильностью технической эксплуатации оборудования	Полное использование мощностей оборудования
		Перевод судов на использование «Тяжелых» сортов топлива – мазут, дизель	Экономия топливных ресурсов
		Замена портового оборудования, переход на оборудование с низким потреблением энергоресурсов (замена кранов на судопогрузочные машины)	
		Сокращение простоев оборудования	
2	Оплата труда	Оборудование автоматизированными системами управления	Сокращение численности работников
	Социальные отчисления		
3	Затраты на техническое обслуживание	Разработка системы непрерывного технического обслуживания	Сокращение межремонтного периода
		Системное повышение квалификации обслуживающего персонала	Глубокое знание правил технической эксплуатации, систематическое повышение производственной квалификации, тщательный уход за механизмами и судовыми устройствами, детальное знание технического состояния каждого механизма, своевременное проведение профилактического обслуживания
		Улучшение качества ремонта	Контроль со стороны администрации порта позволит предупредить последствия недобросовестного ремонта
4	Время обслуживания судна в порту	Наличие специализированного оборудования, в зависимости от типа переваливаемого груза	Сокращение времени погрузки/разгрузки
		Своевременный ремонт оборудования	
		Замена «устаревших» портовых мощностей	

Успешная реализация стратегия снижения портовых издержек позволит предприятию морской портовой инфраструктуры решить несколько проблем одновременно, а именно:

Получение постоянной прибыли, так как более низкая в сравнении с конкурентами цена позволит обеспечить постоянный приток клиентов;

Защита от новых конкурентов так как средняя цена на рынке является барьером для входа;

От «навязчивых» поставщиков поскольку низкая цена ведет к снижению потребности в поставщиках.

Выбор стратегии конкурентных преимуществ зависит от того, на какой стадии развития находится порт и того, каким его хотят видеть потенциальные клиенты. Перед менеджерами порта стоит выбор одного из трех видов стратегий конкретных преимуществ. Однако наиболее свойственным для российских морских портов является стратегия снижения портовых издержек, позволяющая обеспечить порту постоянную прибыль, при любых условиях.

Использованные источники:

1. Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: [WWW.URL:http://www.rosmorport.ru/strategy.html](http://www.rosmorport.ru/strategy.html) (дата обращения 01.06.2017).
2. Королева Е.А. Сущность качества транспортно-экспедиционного обслуживания / Е.А. Королева, Е.В. Филатова // Журнал университета водных коммуникаций. 2013. №3 (19). С.152-157.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с. Англ. 5-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2015. 453 с.

УДК 332

Чернова Н.В.
*студент магистратуры
программа «Экономика
недвижимости и девелопмент территорий»
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗЪЯТИЯ ГОРОДСКИХ ЗЕМЕЛЬ ДЛЯ ПУБЛИЧНЫХ НУЖД

Аннотация: В статье рассматривается экономическая сторона процесса изъятия земельных участков для государственных или муниципальных нужд. Возмещение собственнику, что входит в его состав при изъятии недвижимого имущества.

Ключевые слова: земельный участок, недвижимое имущество, публичные нужды, государственные или муниципальные нужды, рыночная стоимость, собственник.

Chernova N.V.
Student
program "Economics of real estate and development of territories"
Ural state economic University
Russia, Ekaterinburg

ECONOMIC ASPECTS OF URBAN LAND WITHDRAWAL FOR PUBLIC NEEDS

Abstract: the article discusses the economic side of the process of withdrawal of land plots for state or municipal needs. Compensation to the owner, what is its part in the seizure of immovable property.

Keywords: land, real estate, public need, state or municipal needs, the market value of the owner.

В последнее время в России стал актуальным процесс изъятия земель для публичных нужд. Особенно важно для территорий городов, где высокая плотность застроенности на территории.

Изъять городской земельный участок и (или) объект недвижимого имущества для государственных или муниципальных нужд можно в случаях предусмотренных земельным законодательством. Особенно важна экономическая сторона данного процесса, так затрагиваются интересы частных лиц.

Законодатель устанавливает что, при изъятии земельного участка собственнику возмещается «выкупная» стоимость. Изымаемое недвижимое имущество (земельный участок и (или) объект недвижимого имущества находящийся на нем) подлежит оценке, которую осуществляют за счет бюджета (как и сама компенсация) федерального, регионального или местного уровня, в зависимости от нужд, в пользу которых осуществляется изъятие. Расчет размера компенсации для собственника осуществляют профессиональные оценщики или оценочные компании, с которыми органы государственной власти заключили договор. Собственнику земельного участка подлежат возмещению стоимость недвижимого имущества по рыночной цене, которая рассчитывается оценщиком на день, предшествующий дню принятия решению об изъятии. Размер возмещения определяется в срок не позднее, чем за шестьдесят дней до направления собственнику (правообладателю) земельного участка соглашения об изъятии недвижимого имущества.

В размер возмещения для собственника недвижимого имущества входит:

1. земельный участок, его рыночная стоимость;
2. объект недвижимого имущества, его рыночная стоимость;
3. убытки, причиненные изъятием земельного участка:
 - А) убытки, связанные с переездом;
 - Б) убытки в связи с невозможностью исполнения обязательств перед третьими лицами;
- и другие.

4. упущенная выгода (рассчитывается по гражданскому законодательству)

Убытки, причиненные изъятием земельного участка для публичных нужд, подтверждаются документально. Также земельное законодательство России предусматривает перечень объектов, которые не подлежат возмещению. Отчет оценщика, оформленный по требованиям российского законодательства, направляется собственнику земельного участка.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 12.12.1993г. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: ФЗ от 30.11.1994 г. №51. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Земельный Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: ФЗ от 25.10.2001 г. № 136. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Градостроительный Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: ФЗ от 29.12.2004 г. № 190.- Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

УДК 333.01

*Черных А.С.
студент 3 курса
кафедра «Экономики»
Владивостокский государственный университет
Экономики и сервиса
Россия, г. Владивосток*

УЧЁТ РАСЧЁТОВ С ПОДОТЧЁТНЫМИ ЛИЦАМИ

Аннотация

В статье рассмотрена сущность и основы нормативного регулирования организации учета расчетов с подотчетными лицами субъектов хозяйствования. Сформулированы основные правила, этапы и порядок документирования таких операций в организациях, а также задачи их бухгалтерского учета. Выделены основные ошибки в расчетах с подотчетными лицами и их влияние на результат налогообложения. Систематизированы элементы учетной политики и показатели финансовой отчетности, отражающие результаты операций по учету с подотчетными лицами. Даются рекомендации по повышению эффективности контроля рассматриваемого объекта учета.

Ключевые слова: подотчетное лицо, авансовый отчет, аванс, командировочные расходы, перерасход денежных средств, срок подачи авансового отчета, кассовый ордер, банковская карта

Chernykh A.S.
Student
3 course, department of economics
Vladivostok State University
Economics and Service
Russia, Vladivostok

ACCOUNTING FOR SETTLEMENTS WITH ACCOUNTABLE PERSONS

Abstract

In the article the essence and bases of the normative regulation of the organization of accounting of settlements with accountable persons of business entities are considered. Formulated basic rules, stages and procedures for documenting such transactions in organizations, as well as the tasks of their accounting. The main errors in calculations with accountable persons and their influence on the tax result are singled out. The elements of accounting policy and financial reporting indicators that reflect the results of accounting transactions with accountable persons are systematized. Recommendations are given to improve the effectiveness of the control of the accounting object in question.

Key words: Accountable person, advance report, advance payment, travel expenses, overspending, data for submitting an advance report, cash order, bank card

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций часто возникает потребность приобретения материальных ценностей, а также различных работ, услуг не только по безналичному расчету, но и за наличные деньги. В таких случаях обычно работнику выдаются наличные денежные средства под отчет для выполнения определенных действий по поручению организации.

В научной литературе можно выделить такие основные направления исследований учета расчетов с подотчетными лицами:

- в части исполнения кассовой дисциплины [1];
- по видам расходов (командировки, приобретение запасов и т.д.) [2];
- анализ влияния на итоги налогообложения и др. вопросы [3].

Гораздо реже изучаются составляющие элементов учетной политики, показателей финансовой отчетности, т.е. непосредственно связанные с результатами формирования хозяйственной деятельности.

Расчеты с подотчетными лицами имеют место практически на каждом предприятии, и они довольно многообразны, т.к. включают в себя: приобретение за наличный расчет запасных частей, материалов, топлива, канцелярский товаров; оплату мелкого ремонта оргтехники, транспортных средств; расходы на командировки по территории РФ и за границу; представительские расходы.

Основной инструмент контроля расходования подотчетных сумм – авансовый отчет подотчетного лица. К нему прилагаются подтверждающие

(оправдательные) документы. Документы для авансового отчета подтверждают произведенные расходы – факт их совершения и суммы. В роли оправдательных документов обычно выступают чеки (товарные и кассовые), билеты, квитанции, в некоторых случаях – служебные записки.

В практической деятельности предприятий расчеты с подотчетными лицами носят массовый характер и связаны со многими другими разделами учета: операциями по кассе, расчетами с поставщиками и подрядчиками, операциями по движению материальных ценностей и т.д., поэтому правильное ведение и оформление учета расчетов с подотчетными лицами поможет избежать не только появления негативных моментов и ошибок при ведении своей хозяйственной деятельности, но и конфликтных ситуаций, способных возникнуть между руководителем предприятия и его работниками, а также с контролирующими органами по вопросам начисления штрафов за нарушение порядка ведения кассовых операций и т.д. [4, с. 69]

Подотчетными лицами считаются работники организации, получившие авансом денежные средства из кассы. В дальнейшем эти сотрудники должны представить отчет о произведенных расходах, то есть денежные средства выдаются им «под отчет» [5, с. 173].

Право получать денежные средства под отчет есть только у тех сотрудников, чьи фамилии есть в перечне подотчетных лиц, который утверждается приказом руководителя предприятия.

Организации выдают денежные средства под отчет для расчетов:

- по оплате труда;
- за транспортные, коммунальные и другие услуги;
- за приобретение материально-производственных запасов и ГСМ для хозяйственных нужд;
- за приобретение основных средств;
- на командировочные расходы и др. (рис. 1.1).

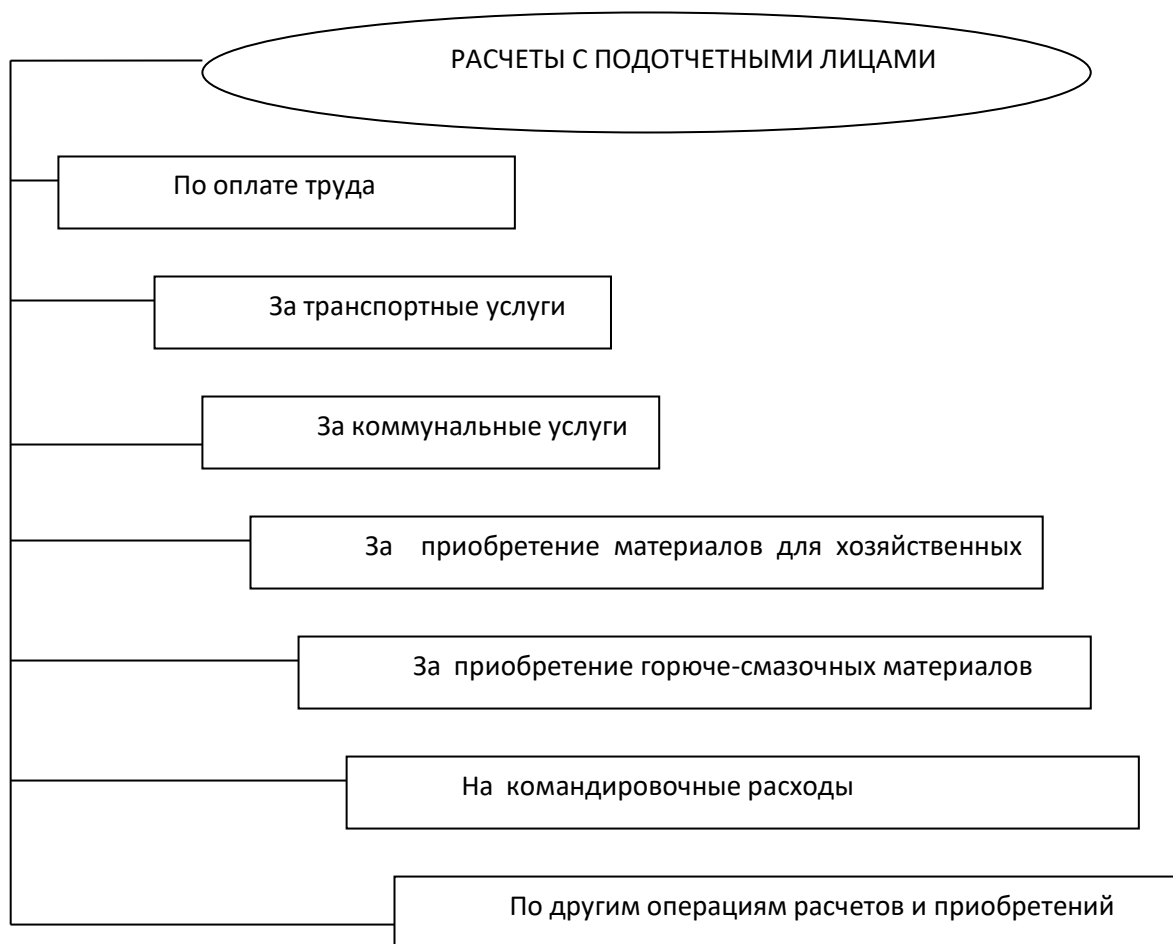


Рисунок 1 - Виды расчетов с подотчетными лицами

Выделяют следующие основные правила выдачи, расходования и отчетности по подотчетным суммам (таблица 1).

Таблица 1 - Основные правила выдачи, расходования и отчетности по подотчетным суммам

№	Основные правила
1	выдача денежных средств под отчет на командировочные расходы производится в пределах сумм, причитающихся командированным лицам на эти цели
2	подотчетные лица должны отчитаться по полученным суммам в течении установленного количества дней согласно законодательства дней после возвращения из командировки или окончания указанного срока
3	выдача денежных средств под отчет производится при отсутствии задолженности по ранее выданным суммам;
4	передача выданных под отчет наличных денежных средств одним лицом другому запрещается

Движение денежных средств, выданных под отчет отражается в Журнале операций расчетов с подотчетными лицами на основании Приходных и Расходных кассовых ордеров и Авансовых отчетов.

Основные задачи организации учета расчетов с подотчетными лицами можно сформулировать таким образом:

- контроль набора показателей бухгалтерской отчетности требованиям нормативных актов и учетной политики;
- анализ соответствия взаимосвязанных показателей по формам бухгалтерской отчетности;
- проверка выполнения кассовой дисциплины на предприятии;
- оценка системы внутреннего контроля по наличными и безналичным расчетам с подотчетными лицами;
- проверка отражения в отчетности хозяйственных операций организации в соответствии с принципом начисления при признанным расходам, понесенными подотчетными лицами при приобретении работ и услуг.

Нормативное регулирование расчетов с подотчетными лицами в организации определено аспектами кассовой дисциплины и требованиям законодательства о трудовых отношениях.

В учетной политике расчеты с подотчетными лицами могут содержать такие нормы:

- сроки составления и порядок подачи авансового отчета (до установленных норм законодательства);
- виды расходов и порядок их признания по кассовому или методу начисления, в порядке совершенных операций;
- прочие аспекты, связанные с начислением налога на прибыль и НДФЛ.

Порядок расчетов с подотчетными лицами установлен п. 4.4 Положения о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации (утв. Банком России 12 октября 2011 г. № 373-П с изменениями): расходный ордер для выдачи наличных денег под отчет оформляется согласно письменному заявлению подотчетного лица при наличии на нем собственноручной надписи руководителя о сумме денег и о сроке, на который они выдаются, подписи руководителя и даты [6].

Особенности деятельности субъектов хозяйствования, влияющие на организацию учета расчетов с подотчетными лицами:

- отсутствие или наличие торговой и производственной деятельности, в связи с чем, все закупаемые материалы и услуги учитываются как расходы по обычной деятельности, большая часть которых осуществляется через подотчет;
- расчет с сотрудниками по исполнению плановых расходов организации за месяц в случае превышения подотчетных средств;
- наличие командировок, в т.ч. заграничных, связанных со спецификой деятельности организации и др.

Документальное оформление расчетов с подотчетными лицами в организации включает такие этапы:

- фиксирование выдачи подотчетному лицу денежных средств (в случае аванса) путем составления расходного кассового ордера или

перечислением их на банковскую карту (сотрудника или корпоративную);

- приобретение материальных активов сотрудником, работ услуг у продавцов (поставщиков) с получением соответствующих расчетных платежных документов;

- составление авансового отчета и расчет итогов взаимозачета с организацией;

- возврат излишка полученных денежных средств при авансе путем внесения в кассу наличности (приходный кассовый ордер) или доплата организацией за перерасход;

- издание руководителем предприятия приказа о доплате (взысканию) с сотрудника из заработной платы убытков и проч.

Результаты учета расчетов с подотчетными лицами отражаются в таких формах финансовой отчетности как:

- баланс (статьи дебиторская и кредиторская задолженность);

- отчет о финансовых результатах (в разрезе соответствующих расходов: себестоимости реализации, коммерческие, управленческие и прочие расходы).

Расчеты с подотчетными лицами связаны с такими видами налогов (сборов) как:

- налог на прибыль (в части подтвержденных расходов по видам: управленческие, коммерческие, себестоимости реализованной продукции и услуг, а также прочих (внерезидентных));

- НДФЛ (в части получения материальной выгоды сотрудника, например, при невозвращенном авансе и прочих случаях);

- НДС (при приобретении товаров и услуг у поставщиков), который принимается к вычету;

- госпошлины и др. налогов и сборов.

Перспективы повышения эффективности система контроля расчетов с подотчетными лицами заключается в следующих направлениях:

- совершенствовании механизма документального оформления операций;

- максимальной автоматизации кассовых операций;

- изменения формата наличных и безналичных операций;

- росте уровня полного и своевременного отражения фактов расчетов на счетах и учетных регистрах для формирования правдивой отчетности

Использованные источники:

1. Шишкеедова Н. Деньги под отчет: финансисты пропагандируют безналичные расчеты // Практический бухгалтерский учет. Официальные материалы и комментарии. – 2012. – № 12. – С. 48-56.

2. Козырева Л.А. О разъездных и командировочных расходах сотрудников // Транспортные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2013. – № 4. – С. 57-65.

3. Саяпина Е.Н. За выданные под отчет суммы работник должен обязательно отчитаться // Пищевая промышленность: бухгалтерский учет и

налогообложение. – 2013. – № 7. – С. 55-65.

4. Курбангалеева О.А. Инвентаризация расчетов с работниками // Зарплата. – 2012. – № 12. – С. – 68-83.

5. Полковский А.Л. Бухгалтерское дело: Учебник для бакалавров А.Л. Полковский; под ред. Проф. Л.М. Полковского. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. – 288 с.

6. Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации (утв. Банком России 12.10.2011 № 373-П) // Консультант плюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

УДК 2964.330

*Чжан Цзинчао
студент магистратуры
факультет ИСГО*

*Институт социально-гуманитарного образования
Московский Педагогический Государственный Университет
Россия, г. Москва*

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье приведен анализ сущности денежных потоков организации. Также в статье представлены основные методы управления денежными потоками предприятия.

Ключевые слова: прогнозирование, денежные потоки, финансирование

*Zhang Jingchao, student of Master's program, Faculty of ISSO
(Institute of Social and Humanitarian Education)
Moscow State Pedagogical University
Russia, Moscow*

THE ESSENCE OF MANAGEMENT OF THE MONEY FLOWS OF THE ORGANIZATION

Abstract: The article analyzes the essence of the organization's cash flows. Also, the article presents the main methods of managing cash flows of an enterprise.

Keywords: forecasting, cash flows, financing

Денежные потоки служат источником финансирования любой хозяйственной активности компании, как текущей, так и финансовой, а также инвестиционной. При этом любая хозяйственная операция приводит к поступлению или расходованию денежных средств. Например, покупка основных средств приводит к списанию денежных средств с расчетного счета организации. В случае продажи оборудования денежные средства поступают в компанию.

Денежные средства – это источник оборотных ресурсов любого

предприятия.

Когда на счетах компании избыточные денежные средства, считается, что предприятие прибыльное. Тем не менее, не всегда можно четко проследить такую связь. Финансовый кризис, когда резко обострилась проблема взаимных неплатежей, подвергают сомнению абсолютную незыблемость прямой связи между данными показателями. Компания может иметь положительную прибыль по данным финансового учета, тем не менее, иметь проблемы с ликвидными ресурсами и оборотными средствами. В дальнейшем это может привести к задержке платежей контрагентам, работникам и налоговым органам, что ставит под сомнение дальнейшее существование компании на рынке и ведет к ее банкротству.

Денежные средства представляют собой наиболее ликвидную часть активов организации, которая направлена на погашение любых его обязательств.

К денежным средствам относятся:

- денежные средства в кассе;
- денежные средства на расчетных и депозитных счетах;
- ценные бумаги;
- переводы в пути.

Наличные денежные средства, ценные бумаги и денежные документы являются денежными средствами в кассе.

Наличные денежные средства представляют собой денежные знаки в виде банкнот и казначейских билетов, монет, которые находятся в обращении.

В состав денежных средств входят как денежные знаки или монеты, так и переводы в пути. В состав монетарных активов компании помимо перечисленного входят прочие краткосрочные финансовые вложения, средства в расчётах с бюджетом и внебюджетными фондами.

Ответственным за сохранность денежных средств в кассе предприятия является кассир. С ним заключается договор о полной материальной ответственности.

Предприятие не имеет право хранить избыток денежных средств в кассе. Установленный лимит остатка наличных средств составляет – 100 000 рублей.

В законодательном порядке регламентируется лимит денежных средств в кассе. Лимит кассы представляет собой предельный остаток денежных средств, который может храниться в кассе организации.

Лимит остатка наличных денег рассчитывается по формуле (1):

$$L = \frac{V}{P} * N^o_c, \quad (1)$$

где: L - лимит остатка наличных денег в рублях;

V - объем поступлений наличных денег от реализации товаров или услуг за расчетный период в рублях;

P - расчетный период, за который учитывается объем поступлений

наличных денег от реализации, в рабочих днях (не более 92 рабочих дней юридического лица);

N_c - период времени между днями сдачи в банк юридическим лицом наличных денег, поступивших за проданные товары (работы, услуги), в рабочих днях.

Лимит остатка денежных средств должен быть утвержден приказом руководителя компании.

Остатки наличных денег в кассе сверх установленного лимита организации должны быть сданы в банк. В кассе компании могут находиться денежные средства сверх лимита только во время выплат заработной платы или премии, включая день получения наличных денег с банковского счета на указанные выплаты, а также в выходные, нерабочие праздничные дни в случае ведения юридическим лицом в эти дни кассовых операций¹³⁴. В иных случаях результаты хозяйственной деятельности компании в виде наличных средств должны храниться в банке на расчетном счете. Превышение лимита кассы является нарушением законодательства.

Целью анализа денежных потоков является получение необходимого объема их параметров, дающих объективную, точную и своевременную характеристику направлений поступления и расходования денежных средств

Денежный поток - это денежные средства, которые получает организация от текущей, инвестиционной, финансовой деятельности для обеспечения своей работоспособности.

Необходимость анализа денежных потоков предприятия в процессе принятия управленческих решений не вызывает сомнений. Управление денежными потоками компании осуществляет финансовый директор, он определяет приоритетные направления денежных средств, а также необходимость инвестирования или внешнего финансирования. Систематический учет и контроль движения денежных средств помогает обеспечить их устойчивость и платежеспособность в текущем и будущем периодах.

Если компания недостаточно внимания уделяет планированию и управлению денежными потоками (например, много средств расходует на прочие расходы), это рано или поздно приведет к нехватке ликвидности, нарушению обязательств перед контрагентами и государственными органами необоснованному использованию дополнительных заемных средств и т.п., рисунок 1.

¹³⁴ Керимов В.Э. Бухгалтерский учет на производственных предприятиях: Учебник. – 4-е изд., изм. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – с.299

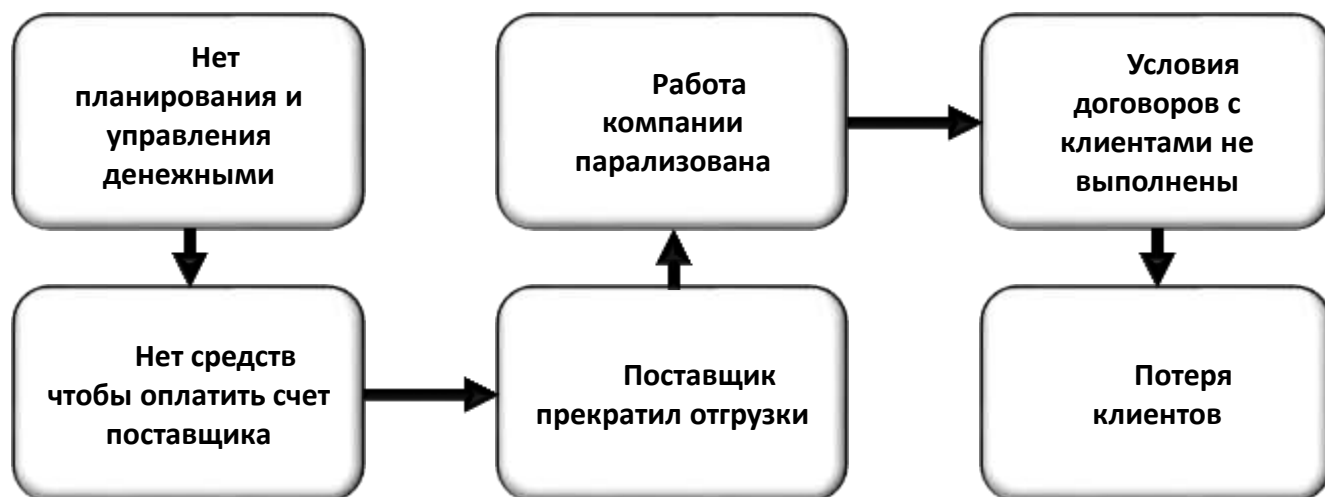


Рис. 1. Возможные проблемы при отсутствии управления денежными потоками

Неплатежеспособность возникает в тот момент, когда денежный поток становится отрицательным. Следует понимать, что данная ситуация может возникнуть даже в том случае, если по данным финансового учета компания остается прибыльной. Именно с этим связаны проблемы доходных, но неликвидных компаний, стоящих на грани банкротства. Например, у компании Трансаэро, при росте прибыли, структура баланса была неликвидная, постоянно наблюдалась нехватка оборотного капитала и денежных средств. Для покрытия кассового разрыва предприятие брало кредиты, больше и больше. В итоге просрочки по платежам стали нарастать, что и привело к банкротству. Чаще всего эти проблемы являются результатом неправильно организованного управления денежными потоками, платежей или нарушения условий платежей.

Использованные источники:

1. Баканов М.И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М, Финансы и статистика. - М., 2010. - С. 416.
2. Гончаров В.Н. Адаптация промышленных предприятий к научно-техническим новшествам. - К.: Техника, 1992. - С. 132.
3. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет на производственных предприятиях: Учебник. – 4-е изд., изм. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация
4. Никитина Н.В. Финансовый менеджмент. - М, КНОРУС, 2009. - С. 336.
5. Романовский М.В., Белоглазова Г.И. Финансы и кредит: учебник. - М.: Высшее образование, 2006. - С. 575.

*Чжан Цзинчао
студент магистратуры
факультет ИСГО*

*Институт социально-гуманитарного образования
Московский Педагогический Государственный Университет
Россия, г. Москва*

СУЩНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация: в статье приведен анализ сущности информации. Также автором были выделены основные критерии к информации, проведен анализ качественных характеристик информации, рассмотрены основные информационные риски.

Ключевые слова: информация, информационные системы, качество информации.

*Zhang Jingchao, student of Master's program, Faculty of ISSO
Institute of Social and Humanitarian Education
Moscow State Pedagogical University,
Russia, Moscow*

ESSENCE OF INFORMATION

Abstract: The article analyzes the essence of information. Also, the author outlined the main criteria for information, analyzed the qualitative characteristics of information, considered the main information risks.

Key words: information, information systems, information quality.

Для достижения основной цели функционирования предприятия получения максимальной прибыли при сохранении стабильности и развития бизнеса необходимо обеспечить соответствующее качество деловой информации, циркулирующей в ИСП. Качество деловой информации обеспечивается эффективностью функционирования ИСП и может быть охарактеризовано следующими показателями:

- достоверность;
- актуальность;
- конфиденциальность;
- полнота;
- своевременность получения;
- форма представления;
- избыточность;
- степень готовности к применению.

Достоверность является главным свойством деловой информации, которое в решающей мере определяет возможность использования информации в качестве бизнес-информации. Показатель достоверности отражает степень соответствия вторичной информации, циркулирующей в

ИСП, информации, которая присуща объекту отражения, т. е. первичной информации, заключенной в объекте окружающего мира. Показатель достоверности может быть выражен доверительным интервалом.

Причинами получения недостоверной информации являются:

- несовершенство и неисправность измерительных приборов и других материальных средств, не обеспечивающих необходимую точность информации;
- ошибки исполнителей;
- несовершенство методик получения и обработки информации;
- противодействие противоположной стороны (конкурентов, злоумышленников) ;
- использование устаревшей информации.

Следует отметить, что понятие достоверности какойлибо информации определяется конкретными историческими рамками развития человеческой цивилизации. По мере накопления и развития знаний человек получает возможность с возрастающей точностью отражать окружающую действительность.

Достоверность получаемой информации в рамках определенной организации повышается в процессе совершенствования ее материальных средств и интеллектуального ресурса.

Достоверность информации на всех этапах ИП может понижаться изза сбоев и отказов технических средств. Если неисправности своевременно не обнаруживаются, то это приводит к получению неточной, ошибочной, недостоверной информации или к ее полной утрате.

Недостоверной информация становится в результате ошибок или умышленных действий исполнителей, а также несовершенства моделей, алгоритмов и методик, используемых в информационном процессе. Например, при проведении анкетирования отдельные вопросы анкет допускают неоднозначную трактовку, неправильно определено значение выборки при сборе статистических данных и т.п.

Достоверность информации нарушается также вследствие противодействия конкурентов, прибегающих к распространению дезинформации. Умышленно искаженная информация доводится до руководства конкурирующих предприятий. Такие действия осуществляются путем размещения заказных публикаций и программ в средствах массовой информации, организации "случайных" утечек информации, использование внедренных (завербованных) агентов и т. д.

На достоверность информации оказывают влияние и другие элементы внешней среды. Действия внешних злоумышленников, воздействие природных явления и аварий все они могут привести к искажению или уничтожению информации.

Актуальность информации может оцениваться с помощью качественного показателя, позволяющего сравнивать информацию по

степени актуальности. На предприятии в зависимости от особенностей деловой информации применяются различные показатели. Например, может использоваться показатель качества информации, включающий три степени сравнения: "особо важная", "важная" и "обычная". Другим примером может служить двухстепенной показатель: "критичная" (sensitive information), "некритичная" (unclassified information).

Если информация свободно продается на рынке, то ее актуальность для определенного потребителя может характеризоваться ценой, которую он готов уплатить за информацию.

Информация может быть конфиденциальной или открытой. Как правило, конфиденциальной является важная для предприятия информация. Это не распространяется на открытые системы. Например, в системах автоматизированной продажи билетов информация о свободных местах является важной, но она не относится к конфиденциальной.

Для обозначения степени конфиденциальности информации используются качественные показатели. Степень конфиденциальности информации, составляющей государственную тайну, определяется с помощью следующих показателей конфиденциальности: "особой важности", "совершенно секретно" и "секретно".

Коммерческая информация в соответствии с федеральным законом "О коммерческой тайне" может быть отнесена к информации, содержащей коммерческую тайну. В соответствии с этим законом градации степени конфиденциальности бизнес-информации не предусмотрено. Это означает, что юридическую силу имеет только термин "коммерческая тайна". Таким образом, деловая информация предприятия в смысле ее конфиденциальности может быть отнесена к конфиденциальной информации с присвоением ей статуса "коммерческая тайна" или к открытой информации.

Для принятия оптимального решения или управляющего воздействия необходимо иметь полную информацию. На практике часто приходится использовать неполную информацию. Это снижает эффективность информационного процесса, а соответственно и эффективность функционирования всего предприятия. В каждом конкретном случае существует порог дефицита актуальной информации, превышение которого влечет за собой существенные или даже необратимые негативные последствия для предприятия.

Первичная обработка информации предполагает систематизацию информации по источникам ее возникновения, важности, степени конфиденциальности и уровню управления, по принадлежности к определенным бизнес процессам. Первичная обработка характерна для процессов заполнения баз данных, обработки формализованных сообщений, полученных по средствам коммуникаций, анализа писем, заявлений и т. п.

Использованные источники:

1. Альгин А.П. Грани экономического риска. - М.: Знание, 2001. - 64с.
2. Арженовский С.В. Эконометрические методы. Курс лекций. - М: НГТУ,

2008. - 86с.

3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа.- М.: Финансы и статистика, 2000.- 102 с.

4. Богданов В. Управление проектами в Microsoft Project 2007. — СПб.: Питер, 2007. — 592 с.

5. Воропаев В.И. Управление проектами в России. - М.: Аланс, 2005. - 225с.

6. Гергенов А.С. Информационные технологии в управлении: Учебное пособие. - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. - 72 с. 7

УДК 2964.330

*Чжан Цзяньвэй
студент магистратуры
факультет ИСГО*

*Институт социально-гуманитарного образования
Московский Педагогический Государственный Университет
Россия, г. Москва*

УНИВЕРСИТЕТ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация: в статье приведен анализ современных тенденций развития современных университетов, дается характеристика основных функций университетов, приведены мнения ученых о роли университетов в современном мире.

Ключевые слова: университет, функции, развитие, сетевая структура.

*Zhang Jianwei, student of Master's program, Faculty of ISSO
Institute of Social and Humanitarian Education
Moscow State Pedagogical University
Russia, Moscow*

UNIVERSITY IN THE CONTEMPORARY WORLD

Abstract: The article analyzes modern trends in the development of modern universities, describes the main functions of universities, gives the views of scientists about the role of universities in the modern world.

Keywords: university, functions, development, network structure.

Современный университет по определению многофункционален, а основной вектор его исторического развития – приобретение новых функций. Существует множество различных взглядов на то, какие именно направления его деятельности являются ключевыми и каким из них принадлежит наибольшая роль в обеспечении общественного положения университета.

К примеру, В.И. Астахова выделяет социально-экономическую, социально-политическую функции и функцию развития духовной жизни общества. Авторы коллективного исследования под руководством Ф.Г. Филиппова рассматривают три функции образования: социальную, профессионально-экономическую и гуманистическую. С.Г. Симонов и И.Л.

Кирина выделяют экономическую, социальную, культурную и социально-политические функции образования. В свою очередь, А.Л. Гавриков, Н.П. Литвинова характеризуют круг функций университетского образования следующим образом:

- трансляция и распространение культуры в обществе;
- социализация и формирование установок, ориентаций, жизненных идеалов, морали, религии, господствующих в обществе;
- социальные и культурные изменения;
- социальная селекция, влияние на размещение людей по различным социальным позициям в структуре общества;
- социальная опека.

А.М. Осипов указывает следующие области, на которые распространяется влияние университета:

- в сфере культуры («воспроизводство определенных социальных типов культуры, инновации в сфере культуры, формирование и воспроизводство общественного интеллекта...»);
- в социальной сфере («гомогенизация общества через организованную социализацию индивидов, формирование и воспроизводство общностей, активизация социальных перемещений, социальная селекция, воспроизводство социальных групп и слоев»);
- в социально-политической сфере («привитие образовательным общностям приемлемых правовых и политических ценностей и норм, способов участия в политической жизни; поощрение законопослушного правового и политического поведения, воспроизводство государственной идеологии»).

В.Н. Турченко выделяет социальную функцию образования в широком смысле (как его воздействие на все стороны общественной жизни) и в узком смысле (как воздействие на производственные отношения, социальную структуру общества и формирование личности), а также народнохозяйственную функцию (влияние образования на процесс производства и эффективность общественного труда).

Х. Ортега-и-Гассет, исходя из концепции культурного образования, располагает основные социальные функции университета по степени значимости: передача культуры; обучение профессиям; научные исследования и подготовка ученых.

Обобщая точки зрения, приведенные выше, можно сказать, что миссия университетов на современном этапе затрагивает все сферы жизни и включает следующие элементы:

- интеллектуальная миссия включает в себя обучающую (сохранение и передача знаний, науки, культуры, учености) и исследовательскую (развитие знаний, свободный поиск истины) функции;
- социальная миссия включает профессиональную (подготовка специалистов, высококвалифицированной рабочей силы) и сервисную (обеспечение услуг, экспертных оценок, связанных с экономическим,

политическим, социальным, и культурным развитием общества) функции;

- образовательная миссия предполагает культурную (культивирование и формирование интеллектуальных и прочих способностей, развитие потенциала каждого индивидуума) и гуманистическую (овладение фундаментальными концепциями, идеями – общее образование, осознание, понимание фундаментальных ценностей человечества, цивилизаций и культур мира) функции.

По мнению академика А.В. Торкунова, «Если обратиться к сути университетского образования, отвлечься от всех многочисленных его элементов, то внутренним смысловым стержнем этого образования будет не что иное, как процесс постепенного и неуклонного возведения обыденного мышления студентов и аспирантов на уровень научного стиля мышления. Такого рода сдвиг в развитии интеллекта учащихся университета оборачивается в конечном итоге своеобразной перестройкой всего их духовного мира, ибо они в результате приобретают новый уровень интеллектуальности, в чем сами нередко не отдадут себе полного и сознательного отчета. Но такой эффект достигается лишь в том случае, если формирование научного стиля мышления в университете оказывается своеобразной точкой, в которую стягиваются все нити реализующихся в нем научно-исследовательского и учебно-воспитательного процессов».

Университет в настоящее время не только учит, а создает общность людей с различными взглядами и идеями, но едиными ценностями и установками в жизни. Эти люди связаны между собой историей обучения или университетскими связями. Культура научного мышления передается опосредованно через живое общение между учеными и студентами, через обмен опытом, знаниями, идеями. Именно этим обусловлена необходимость организации и существования разных научных школ во главе с тем или иным авторитетным ученым. Любая такого рода школа есть не что иное, как группа исследователей, мыслящих, что называется, в унисон, то есть разделяющих в своем интеллектуальном творчестве исходные принципы соответствующего стиля научного мышления своего лидера.

При этом у университетов могут быть разные цели, которые прямо влияют на его внутреннюю структуру. Существует, по крайней мере, четыре распространенных типа подобных изменений.

(1) Организационная структура университета, ориентированного на реализацию проектов – образовательных, научно-исследовательских или коммерческих – сочетает в себе иерархическую структуру, и динамично меняющиеся проектные подразделения. Подобная организация университетов способствует более эффективной реализации различных проектов внутри университета;

(2) Разнородность осуществляемых университетом функций может приводить к тому, что университет складывается как ассоциация организационных единиц с гибкими связями. При этом, делегирование полномочий и распределение ролей происходит в зависимости от вклада

подразделений в выполнение общей задачи. Такая форма организации университета называется сетевой. Близкими к понятию «сетевой университет» являются понятия «университет-корпорация» и «распределенный университет».

(3) Учебное заведение, ориентированное главным образом на дистанционное обучение и не привязанное к конкретному месту, работа и менеджмент которого построены на современных информационных технологиях, может приобретать форму виртуального университета.

(4) Главной целью университета может стать создание различных инноваций, которые могут быть коммерциализированы в различных отраслях промышленности. В случае если на первый план выходит трансфер технологий, возникает потребность в специальной организационной структуре, например, в инновационно-технологическом центре.

В принципе, один университет может сочетать в себе черты всех четырех типов. Университет по определению является сложной структурой, включающей факультеты, исследовательские институты, научно-образовательные центры, аспирантуру, систему диссертационных советов, центры коллективного пользования, центры довузовской подготовки, факультеты повышения квалификации и т.д. При этом, все подразделения современного университета имеют как горизонтальные связи внутри, так и сеть связей с внешним миром. Последние включают органы государственной власти и их структуры, муниципальные органы, академические и отраслевые институты, промышленные предприятия и наукоемкие фирмы, вузы, школы и техникумы, организации культуры.

Использованные источники:

1. Астахова В.И.. Познавательная активность студентов: поиск форм оптимизации // Вестник высшей школы. — 2000. -№11. – 13 с.
2. Гавриков А.Л., Литвинова Н.П. Образование взрослых в XXI веке: новая роль университетов в его развитии/ А.Л.Гавриков, Н.П.Литвинова.- М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2001. –160 с.
3. Зыкова А. Б. Ортега и Гассет. //Современная западная философия/А.Б.Зыкова.- М. , 1998. –С.54.
4. Осипов А.М. Общество и образование: Лекции по социологии образования /А.М. Осипов.- НовГУ им. Ярослава Мудрого. Новгород, 1998. – С.111
5. Симонов С.Г. Экономические ритмы жизнедеятельности занятого населения крупного промышленного региона/С.Г.Смирнов.- Тюмень: ТМИЭиП, 1996. - 130 с., - 77 с.
6. Турченко В.Н. Научно-техническая революция и революция в сфере образования/В.Н.Турченко.- М.- 1973. - С.177
7. Торкунов А.В. Создание университетов мирового уровня: новые тенденции в российском высшем образовании / А.В. Торкунов // Вестник МГИМО-Университета. - 2013. - № 2. - С. 7-11.

8. Филиппов Ф.Г. Социология образования.// Социологические исследования. № 8-9, 1994. –41 с.

УДК 2964.330

*Чжан Цзяньвэй
студент магистратуры
факультет ИСГО*

*Институт социально-гуманитарного образования
Московский Педагогический Государственный Университет
Россия, г. Москва*

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ

Аннотация: в статье приведен анализ сущности бюджетирования, его задач и функций. Также исследованы основные этапы бюджетирования и его возможности применения для снижения затрат.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, затраты.

*Zhang Jianwei, student of Master's program, Faculty of ISSO
Institute of Social and Humanitarian Education
Moscow State Pedagogical University
Russia, Moscow*

BUDGETING AS A WAY TO REDUCE COSTS

Abstract: The article analyzes the essence of budgeting, its tasks and functions. Also, the main stages of budgeting and its possible application to reduce costs have been explored.

Keywords: budget, budgeting, costs.

Одним из способов снижения затрат является внедрение системы планирования и бюджетирования. В современных условиях планирование становится центральным звеном управления. Рынок не отвергает планирование. Наоборот, в конкурентной борьбе выходить на рынок со своей продукцией без заранее продуманного плана невозможно.

Составление бюджета считается действием тактического (незамедлительного) планирования в организации, из чего вытекает и название данной управленческой функции - экономное проектирование.

Компании традиционно разрабатывают систему бюджетирования, отталкиваясь от принципов своей финансово-хозяйственной деятельности, которая обязана содержать в себе следующее:

- модель бюджетов фирмы,
- бюджетный регламент – это установленный в организации порядок разработки, передачи, визирования, консолидации, проведения анализа и оценки исполнения бюджета
- нормативная база бюджетных действий,
- стандартные действия принятия управленческих решений.

При планировании бюджета организация принимает за основу

следующее:

1. Координация целей. Необходимо чтобы процедура бюджетирования начиналась по схеме «снизу вверх», т. к. нижестоящие руководители лучше владеют ситуацией на рынке и со своей стороны обеспечат реализуемость установленных бюджетных обязательств. Затем, после согласования бюджетных планов с вышестоящим руководством, обеспечивающим соответствие целям предприятия, процесс меняет направление и реализуется по схеме «сверху вниз».

2. Ответственность. Предусматривает делегирование каждому подразделению функции контроля за исполнением своей части бюджета вместе с полномочиями осуществлять координирующие мероприятия.

3. Гибкость. Необходимо выбрать наилучшую величину планового показателя, опираясь как на статичные, так и изменяемые бюджеты.

4. Системность. Объектом бюджетирования должно быть общее дело компании, и показатели бюджета должны быть рассчитаны исходя из максимально возможных конечных финансовых результатов в целом.

Отсюда следует вывод, что основы эффективного планирования бюджета элементарны и базируются на здравом смысле. Т.к. бюджетирование это непрерывное составление и исполнение бюджета, постоянно нужно анализировать полученные показатели в различных временных периодах (неделя, декада, месяц, год...) Еще, для улучшения экономических показателей организации необходимо следовать следующим установленным принципам: Принцип «скольжения». Непрерывность бюджетирования выражается в так именуемом «скольжении».

Первое, используя бюджет, который постоянно обновляется или так называемый «скользящий» бюджет, компания отслеживает и анализирует наружные перемены (к примеру, стагнацию экономики, спрос на продукцию, обстановку на рынке), изменения в личных задачах, и вносит изменения в проекты, опираясь на достигнутый эффект. В результате чего анализ прибыли и затраченных средств становятся более достоверным и точным, чем при использовании статичного бюджетирования.

Второе, при статичном бюджетировании к концу года значительно меняются показатели планирования, чего не может быть при «скользящем» бюджете. Например, компания ежегодно в ноябре составляет бюджет на последующий год. В начале октября у такой компании есть план только на два следующих месяца. Т.к. скоро будет формироваться бюджет на январь, , может так случиться, что не будет необходимости в определенных ресурсах, которые нужно было бы заказать за три месяца до их поставки.

Детализация расходов. Для того, что бы контролировать и использование средств, специалисты по денежным потокам настоятельно рекомендуют обосновывать каждую составляющую суммы расходов, иными словами детализировать расходы. Это необходимо для контроля за подразделениями. Контроль использования средств подвергается отчетный временной период. Например, бюджет прибыли и расходов можно

контролировать по месяцам, бюджет перемещения капитала детализировать по неделям или банковским дням, т.к. данный вид контроля требует особой тщательности.

Очень важно помнить, что постановка бюджетирования – это совокупность мероприятий, которые направлены на создание эффективной системы финансового управления компанией, необходимой для оптимального распределения всех ресурсов компании.

Использованные источники:

1. Лисицына Е. В. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина; Под ред. К.В. Екимовой. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 184 с.
2. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов - М.: ИНФРА-М, 2016. - 320 с.
3. Любушин, Н. П. Экономический анализ [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 324 с.

УДК 330.332.011

Чибирева Н.А.

студент магистратуры 2 курса

факультет «Экономики и менеджмента»

Российская академия народного хозяйства и государственной

службы при Президенте Российской Федерации

научный руководитель: Трофимова О.М., к.э.н.

доцент

Россия, г. Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАПИТАЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация:

Статья посвящена теме капитального строительства в инвестиционном процессе. В ходе статьи рассматривается понятие «капитального строительства», основополагающие нормативно-правовые документы, регламентирующие капитальное строительство. Выделяются разновидности, объекты и участники капитального строительства. Основным итогом исследовательской работы является выявление особенностей инвестиционной деятельности в капитальном строительстве.

Ключевые слова: капитальное строительство, инвестиционная деятельность, инвестор, заказчик, инвестиционный проект.

Chibireva N.A.
Graduate student
2nd year, faculty of Economic and Management
THE RUSSIAN PRESIDENTIAL ACADEMY OF NATIONAL
ECONOMY AND PUBLIC ADMINISTRATION
Russia, Ekaterinburg
Scientific/Research Adviser: Trofimova O.M.
Candidate of economic sciences, Associate professor

**PARTICULARITIES OF INVESTMENT ACTIVITY IN CAPITAL
CONSTRUCTION**

Annotation:

The article is devoted to capital construction in the investment process. In the article the concept of "capital construction" and legal acts, which regulate capital construction are considered. The varieties, objects and participants of capital construction are separated. The main conclusion of the research is identification particularities of investment activity in capital construction.

Key words: capital construction, investment activity, investor, developer, investment project.

Капитальное строительство – один из основополагающих видов деятельности для экономики России, так как он создает условия для развития других отраслей экономики, а также обеспечивает непрерывный рост экономического потенциала и национального дохода страны.

В современной экономике капитальное строительство принято рассматривать в качестве разновидности инвестиционной деятельности.

Согласно автору Забродину Ю.Н., «капитальное строительство - совокупность всех видов деятельности, обеспечивающая осуществление инвестиционного процесса от предпроектной стадии до ввода объекта в эксплуатацию. В состав отрасли входят организации, выполняющие строительные и монтажные работы по возведению новых зданий, сооружений и других объектов народного хозяйства, расширению технического перевооружению и реконструкции действующих предприятий, проектно-изыскательные организации, обслуживающие строительство, а также органы управления (министерства, ведомства и т.д.)». 135

В своей книге Суханов Е.А. трактует капитальное строительство как «деятельность граждан, юридических лиц и государства, направленная на создание новых и модернизацию имеющихся основных фондов производственного и непроизводственного назначения». 136

Определение капитальное строительство, также рассматривает в своей работе Акимов В.В., Макарова Т.Н. и др., как процесс возведения площадей

135 Забродин Ю.Н., Михайличенко А.М., Саруханов А.М., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление инвестиционными программами и портфелями проектов М.: 2010. С. 17.

136 Суханова Е.А. Гражданское право. Том 2: Учебник. М.: 1994. С. 36.

для производственных и непроизводственных фондов.

Таким образом, анализируя все вышеперечисленные определения, автором было сформулировано собственное определение термина капитального строительства. Капитальное строительство – это сложный процесс, требующий больших затрат в течении определённого времени, направленные на новое строительство, реконструкцию и модернизацию производственного и непроизводственного значения.

Основополагающими законами, регулирующими капитальное строительство, являются Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39-ФЗ от 25.02.1999 г.137, Градостроительный кодекс №190-ФЗ от 29.12.2004 г. 138, Земельный кодекс Российской Федерации, «Об охране окружающей среды», «Об экологической экспертизе», «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», а также действующие (обязательные) нормативные документы: постановление Правительство РФ от 5 марта 2007 г. № 145 «О порядке организации и проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий», СНиП 11-02-96 «Инженерные изыскания для строительства. Основные положения». В них определены правовые и экономические основы инвестиционной деятельности и капитального строительства, а также отношения участников инвестиционного процесса в части территориального планирования, архитектурно-строительного проектирования, строительства и реконструкции объектов капитального строительства.

Разновидностями капитального строительства являются:

- новое строительство (строительство новых предприятий, зданий, сооружений);
- реконструкция (полное или частичное переоборудование с заменой изношенного оборудования);
- техническое перевооружение (повышение технического уровня с использованием нового оборудования, технологий, автоматизаций производственных процессов);
- расширение действующих предприятий (цель – увеличение производственных мощностей).

По специфике создаваемых объектов капитальное строительство можно разделить на:

- промышленные объекты (заводы, фабрики);

137 Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения 10.12.2016)

138 Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 N 190-ФЗ [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/cdec16ec747f11f3a7a39c7303d03373e0ef91c4/ (дата обращения 10.12.2016)

- общественный и жилищные объекты;
- транспортные объекты (автомобильные дороги);
- объекты сельскохозяйственного назначения;
- объекты инженерно-энергетических коммуникаций (электростанции);
- объекты водного хозяйства.

В сфере капитального строительства в качестве основных участников инвестиционного процесса выступают:

- Инвестор – субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий на собственные или привлеченные средства финансирование строящегося объекта. Он определяет размер инвестиций и сроки их вложений, разрабатывает условия контрактов на строительство объекта, выбирает генеральных проектировщиков, подрядчиков и поставщиков, а также вступает в финансово-кредитные отношения с участниками инвестиционной деятельности;

- Заказчик-застройщик – юридическое или физическое лицо, выполняющее функции организатора и управляющего по строительству объекта;

- Подрядчик – на основании заключенного с заказчиком договора и в соответствии с выданной ему государством лицензией за счет инвестиций выполняет строительные работы;

- Проектировщик – проектная и научно-исследовательская организация, осуществляющая по договору или контракту с заказчиком разработку проекта объекта строительства.

Таким образом, все участники инвестиционного процесса преследуют разные цели и задачи в рамках одного строительного объекта, но которые приведут к готовому общему результату – готовый строительный объект.

Весь процесс их деятельности документально оформляется в инвестиционный проект. Ранее уже рассматривалось содержание проекта, но в строительной отрасли к выше перечисленному перечню добавляется совокупность графических, организационно-правовых, расчетно-финансовых (сметных) документов. Данный пакет документов устанавливает необходимость инвестирования в реализацию инвестиционного проекта, основные характеристики проекта, финансовые показатели, связанные с его выполнением.

На основании анализа источников¹³⁹, автор выделил несколько особенностей инвестиционной деятельности в строительстве:

1. Одной из индивидуализирующих особенностей капитального строительства, является объект строительства. Продукция недвижимая и используется там, где она создана или будет создаваться.

2. Каждый инвестиционно-строительный объект осуществляется по

¹³⁹ Забродин Ю.Н., Михайличенко А.М., Саруханов А.М., Шапиро В.Д., Кангро М. В., Лазарев В. Н.

индивидуальному плану на определённой территории, из-за чего оборудование и работники, задействованные в реализации объекта должны постоянно переезжать на разные объекты.

3. Участие на одном объекте множество разных организаций, которые специализируются на разных видах работ (подрядчики, субподрядчики).

4. Достаточно длительный период создания конечного объекта. Сюда входит не только этап возведения объекта, но и подготовка, согласование строительно-разрешительной документации, проведение различных экспертиз, этап государственной приемки готового объекта. Из-за фактора времени инвестор подвержен большим рискам, таким как изменение политической обстановки в стране, экономических условий, возникновение природных катаклизмов, чрезвычайных ситуаций, способных воспрепятствовать инвестору получить готовый объект.

5. Наличие технико-экономического обоснования инвестиций является важнейшим документом, который служит основанием на строительство объекта. В рамках технико-экономического обоснования осуществляются следующие мероприятия:

- проведение маркетингового исследования (анализ спроса и предложений, уровня цен, основных конкурентов и т.д.);
- анализ обеспеченности будущего объекта строительства (сырье, материалы, энергетические и трудовые ресурсы);
- обоснование местоположения объекта (наличие транспортных коммуникаций, объекты социальной и производственной инфраструктуры, инженерные сети: электросети, трубопровод);
- описание привлечённых организаций и технологий производства;
- описание очередности строительства и планирование сроков реализации проекта, разрешение вопросов по энергообеспечению, тепло- и газоснабжению;
- оценка характера воздействия на окружающую среду;
- описание системы управления инвестиционным проектом (организация труда рабочих);
- оценка факторов риска;
- оценка коммерческой эффективности проекта, бюджетной, налоговой, и социальной эффективности;
- подготовка бюджета проекта (оценка издержек производства, расчет капитальных затрат, прогнозирование годовых денежных потоков);
- и т.д.

6. Строгая последовательность всех технологических операций строительного процесса. Ни одна стадия проекта не может начаться без завершения предыдущей.

7. Большая степень денежных, имущественных, трудовых и

научно-технических затрат, что говорит и капиталоемкости объектов строительства.

8. Высокая степень технической, экологической и иной опасности для человека и общества. Данная особенность требует жесткого государственного регулирования инвестиционной деятельности в капитальном строительстве. Установление требований технического характера, проведение предварительной экспертизы строительных объектов, регулярные проверки со стороны государственной власти.

9. Строительство имеет ключевое значение для развития целого ряда смежных отраслей. Всего в строительной сфере прямо или косвенно участвует до 70 отраслей народного хозяйства (производство стройматериалов, металлопрокат и т.д.)

10. Строительные инвестиционные проекты являются сферой национальной экономики России. Их реализация имеет не только экономическое, но и важнейшее социально-политическое значение. Например, проект «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации на 2015-2025 гг.»¹⁴⁰ обязывает многие строительные компании совместно с государством работать над улучшением жилищных и коммунальных условий граждан Российской Федерации. От объема и эффективности капитального строительства зависит дальнейшее развитие всех смежных отраслей экономики России, а также способствует росту благосостояния населения.

Таким образом, капитальное строительство – это разновидность инвестиционной деятельности, которая обеспечивает производственными и непроизводственными объектами. Цель капитального строительства заключается не только в извлечении прибыли (при создании производственного объекта), но и достижения иного полезного эффекта (строительство непроизводственного объекта).

Использованные источники:

1. Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 N 190-ФЗ [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/cdec16ec747f11f3a7a39c7303d03373e0ef91c4/ (дата обращения 10.12.2016)
2. Забродин Ю.Н., Михайличенко А.М., Саруханов А.М., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление инвестиционными программами и портфелями проектов М.: 2010. С. 571
3. Кангро М. В., Лазарев В. Н. Инвестиционное проектирование на предприятии: Учебное пособие Ульяновск.: 2013. С. 164
4. Суханова Е.А. Гражданское право. Том 2: Учебник. М.: 1994. С. 353

¹⁴⁰ Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 323 (ред. от 31.03.2017) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»» [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162177/ (дата обращения 27.05.2017)

5. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения 10.12.2016)

УДК 657

*Чистякова А.А.
студент 3 курса
кафедра «Менеджмент»
факультет управления
Дагестанский государственный университет
научный руководитель: Магомедова З.О.
Россия, г. Махачкала*

*Chistyakova A.A.
Dagestan state University, faculty management of St-lot 3 courses of the
Department «Management»
Research advisor: Magomedova Z.O.*

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ THE ANALYSIS OF THE PRODUCTION COSTS

Аннотация

Хозяйственно-производственное функционирование каждого предприятия связано с потреблением материалов, сырья, энергии, топлива, с оплатой заработной платы, отчислением платежей на пенсионное и социальное страхование работников, начислением амортизации, а также прочих неотъемлемых затрат. В процессе обращения такие расходы постоянно возмещаются из выручки предприятия от реализации продукции (работ, услуг), что гарантирует непрерывность производственного развития. Себестоимость продукции является важным обобщающим показателем деятельности предприятия, отражающим эффективность использования ресурсов; итоги внедрения новейшей прогрессивной технологии и техники; улучшение производства, управления и организации труда. Когда себестоимость такого же или аналогичного продукта конкурентов меньше, то это говорит о том, что производство и сбыт на предприятии решены не оптимально, поэтому необходимо решить, какие нужны перемены для сокращения себестоимости продукции. В условиях перехода к рыночной экономике роль и значение снижения себестоимости продукции на предприятии резко возрастают. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции для предприятия заключается в следующем: в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а, следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном производстве; в появлении возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных

проблем коллектива предприятия; в улучшении финансового состояния предприятия и снижения степени риска банкротства; в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж.

Ключевые слова: себестоимость, анализ себестоимость продукции, структура затрат, задачи анализа себестоимости.

Annotation

Economic and production functioning of each enterprise connects with consumption of materials, raw materials, energy, fuel, with payment of the salary, assignment of payments on pension and social insurance of workers, depreciation charge, and also other integral expenses. In the course of the address such expenses are constantly refunded from revenue of the enterprise from product sales (works, services) that guarantees continuousness of production development. Product cost is the important generalizing indicator of activity of the enterprise reflecting efficiency of use of resources; results of introduction of the latest progressive technology and equipment; improvement of production, management and labor organization. When prime cost of the same or similar product of competitors is less, it means that production and sale at the enterprise are not solved optimum therefore it is necessary to decide what necessary changes for reduction of product cost are. In the conditions of transition to market economy the role and value of decrease in product cost at the enterprise sharply increase. From economic and social positions value of decrease in product cost for the enterprise consists in the following: in increase in profit, being at the command the enterprises, and, therefore, in emergence of an opportunity not only in simple, but also expanded production; in emergence of an opportunity for material stimulation of workers and the solution of many social problems of staff of the enterprise; in improvement of a financial condition of the enterprise and decrease in degree of risk of bankruptcy; in a possibility of decrease in sale price of the production what allows to increase considerably competitiveness of production and to increase sales volume.

Keywords:

cost price / the analysis of the production costs / cost structure / tasks of the analysis of prime cost

Систематическое снижение себестоимости продукции — один из основных источников роста прибыли, а следовательно, и темпов производства, повышения его эффективности.

На предприятиях возникает необходимость определения себестоимости с точки зрения ее экономической сущности, определяемая рядом экономических принципов.

1. Соотношение с осуществлением предпринимательской деятельности предприятия. Суть такого принципа состоит в том, что в себестоимость продукции входят издержки, которые связаны с процессом производства и

реализации.

2. Разграничение капитальных и текущих затрат. Текущие расходы потребляются в одном хозяйственном цикле и относятся к производственным ресурсам. К капитальным относятся затраты на внеоборотные активы, потребляемые в нескольких циклах производства, стоимость которых относится в текущие издержки через начисления амортизации.

3. Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Суть данного принципа состоит в том, что факты хозяйственной деятельности предприятия входят в тот отчетный период, в котором они имели место, независимо от выплаты денежных средств или фактического времени поступления, относящихся к этим фактам.

4. Допущение имущественной обособленности предприятия. Согласно данному принципу, обязательства и имущество предприятия существуют обособленно от имущества и обязательств собственников этого предприятия.

Приведенные выше принципы являются исчерпывающими при решении вопроса о составе тех или других расходов в себестоимости. Правильно выявленный показатель себестоимости помогает безошибочно формировать основной финансовый результат деятельности предприятия, то есть прибыль от реализации продукции. Прибыль - это основная цель деятельности предприятия, поэтому по мере возникновения и развития в экономике страны конкуренции, свободной системы ценообразования, будет увеличиваться роль себестоимости как важнейшего фактора, влияющего на рост массы прибыли [1].

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет исключительно важное значение. Он позволяет выявить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

Основными задачами анализа себестоимости продукции (работ, услуг) являются:

- объективная оценка выполнения плана по себестоимости и ее изменения относительно прошлых отчетных периодов, а также соблюдения действующего законодательства, договорной и финансовой дисциплины;
- исследование причин, вызвавших отклонение показателей от их плановых значений;
- обеспечение центров ответственности по затратам необходимой информацией для оперативного управления формированием себестоимости продукции;
- содействие выработке оптимальной величины плановых затрат, плановых и нормативных калькуляций на отдельные изделия и виды продукции;
- выявление и сводный подсчет резервов снижения затрат на

производство и реализацию продукции.

Анализ хозяйственной деятельности основывается на системе показателей и предполагает использование данных целого ряда источников экономической информации. Основными источниками информации, необходимой для проведения анализа себестоимости, являются отчетные данные; данные бухгалтерского учета (синтетические и аналитические счета, отражающие затраты материальных, трудовых и денежных средств, соответствующие ведомости, журналы-ордера и в необходимых случаях первичные документы); плановые (сметные, нормативные) данные о затратах на производство и реализацию продукции и отдельных изделий (работ, услуг).

Анализ себестоимости продукции включает в себя:

1. Анализ себестоимости продукции по элементам затрат и калькуляционным статьям.
2. Анализ затрат на рубль товарной продукции.
3. Анализ влияния на себестоимость прямых материальных затрат.
4. Анализ влияния на себестоимость трудовых затрат.
5. Анализ комплексных статей себестоимости.

На рисунке 1 показана структура затрат, входящих в себестоимость продукции.



Рис.1

В себестоимость товарной продукции включают все затраты предприятия на производство и сбыт товарной продукции в разрезе калькуляционных статей расходов. *Себестоимость реализуемой продукции* равна себестоимости товарной за вычетом повышенных затрат первого года массового производства новых изделий, возмещаемых за счет фонда освоения новой техники, плюс производственная себестоимость продукции, реализованной из остатков прошлого года. Затраты, возмещаемые за счет фонда освоения новой техники, включаются в себестоимость товарной, но не входят в себестоимость реализуемой продукции. Они определяются как разница между плановой себестоимостью первого года массового производства изделий и себестоимостью, принятой при утверждении цен:

$$CP = CT - ЗН + (СП2 - СП1),$$

где CP - себестоимость реализованной продукции

CT - себестоимость товарной продукции

ЗН - повышенные затраты первого года массового производства новых изделий, возмещаемые за счет фонда освоения новой техники

СП1 , СП2 - производственная себестоимость остатков нереализованной (на складах и отгруженной) продукции соответственно на начало и конец года.

Для анализа уровня себестоимости на различных предприятиях или ее динамики за разные периоды времени затраты на производство должны приводиться к одному объему. *Себестоимость единицы продукции (калькуляция)* показывает затраты предприятия на производство и реализацию конкретного вида продукции в расчете на одну натуральную единицу. Калькуляция себестоимости широко используется в ценообразовании, хозяйственном расчете, планировании и сравнительном анализе.

Показатель снижения себестоимости сравнимой товарной продукции применяется для анализа изменения себестоимости во времени при сопоставимом объеме и структуре товарной продукции на тех предприятиях, которые имеют устойчивый по времени ассортимент изделий. Под сравнимой понимают такую продукцию, которая производилась серийно или массово в предшествующем году. К ней относятся и частично модернизированная продукция, если эти изменения не привели к введению новых моделей, стандартов и технических условий.

Затраты на один рубль товарной (реализованной) продукции - наиболее известный на практике обобщающий показатель, который отражает себестоимость единицы продукции в стоимостном выражении обезличенно, без разграничения ее по конкретным видам. Он широко используется при анализе снижения себестоимости и позволяет, в частности, характеризовать уровень и динамику затрат на производство продукции в целом по промышленности.

Остальные встречающиеся на практике показатели себестоимости

можно подразделить по следующим признакам:

- по составу учитываемых расходов - цеховая, производственная, полная себестоимость;

- по длительности расчетного периода - месячная, квартальная, годовая, за ряд лет;

- по характеру данных, отражающих расчетный период - фактическая (отчетная), плановая, нормативная, проектная (сметная), прогнозируемая;

Оценка уровня затрат предприятия имеет очень важное значение, так как это помогает контролировать использование ресурсов, совершать прогнозы возникновения новых, получать наибольшую отдачу от их использования. Способствует наиболее эффективному управлению издержками с целью их уменьшения, выявлению главных резервов их снижения и разработки определенных мероприятий по их реализации на предприятии. Изменение общей суммы затрат может возникнуть из-за значения переменных расходов на единицу продукции, ее структуры, величины постоянных затрат, объема выпуска продукции.

Использованные источники:

1. Чеглакова С. Г. [и др.] Бухгалтерский учет и анализ. М.: Дело и Сервис, 2015.
2. Маркин Ю. П. Экономический анализ. 3-е изд., стер. М.: Издательство «Омега-Л», 2014.
3. Савицкая Г. В. Экономический анализ. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
4. <http://mirznanii.com/a/14466/analiz-sebestoimosti>
5. <http://www.catback.ru/articles/theory/fanaliz/costanaliz.htm>
6. http://www.cfin.ru/management/finance/cost/cost_value-01.shtml
7. <http://uchebnik.-biz/book/990-buxgalterskij-uchet-i-audit/97-123-klassifikacijaraxodov-organizacii-po-obychnym-vidam-deya-telnosti.html>
8. <https://www.audit-it.ru/articles/audit/a104/40720.html>
9. http://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj_analiz/analiz_sebestoimosti/analiz_sebestoimosti/35-1-0-319

*Чэнь Лун
магистрант, 2 курс
Институт социально-гуманитарного образования
ФГБОУ ВО «Московский педагогический
государственный университет»
научный руководитель: Савинов А.В., к.ф.-м.н.
Россия, г. Москва*

*Chen Long
master student, 2 year, Institute of Social and Humanitarian Education
Moscow Pedagogical State University, Russia, Moscow
The supervisor of studies: Savinov A., cand. of sciences*

**ПРИНЦИПЫ И ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ
ПРЕДПРИЯТИЯ
AN ENTERPRISE CASH-FLOW MANAGEMENT PRINCIPLES
AND STAGES**

Аннотация. В статье рассмотрены отличия прибыли от потока денежных средств, проведён анализ принципов и этапов управления денежными потоками предприятия с целью повышения эффективности его функционирования.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, денежный поток, поток денежных средств, денежные средства, капитал, прибыль, выручка, принципы управления денежными потоками.

Abstract. The differences between profit and cash flow are considered in the article. The analysis the enterprise cash flow management principles and stages and its efficiency increasing factors is carried out.

Key words: financial management, cash flow, cash, capital, profit, revenue, cash flow management principles.

Денежный поток можно представить как систему «финансового кровообращения» хозяйственного организма предприятия. Эффективно организованные денежные потоки предприятия являются важнейшим симптомом его «финансового здоровья», предпосылкой достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом.

Управление денежными потоками входит в состав финансового менеджмента, осуществляется в рамках финансовой политики организации. Задача финансовой политики – построение эффективной системы управления финансами. Цель управления денежными потоками – это обеспечение финансового равновесия с помощью балансирования поступления и расходования денежных средств организации, решение задачи финансового менеджмента. Управление денежными потоками предполагает также и их анализ, и учёт движения денежных средств.

Управление движением денежных средств представляет собой

динамическое управление капиталом с учётом изменения стоимости во времени. В процессе кругооборота оборотные средства неизбежно меняют свою функциональную форму и в результате реализации готовой продукции превращаются в денежные средства. Денежные средства в основном хранятся на расчётном (текущем) счёте предприятия в банке, так как значительная часть расчётов между хозяйствующими субъектами осуществляется в безналичном порядке.

В состав денежных средств, учитываемых в оборотных активах, включаются: касса, расчётный счёт, валютный счёт, прочие денежные средства, а также краткосрочные финансовые вложения.

Денежные средства – это наиболее ликвидные активы, которые в определённом объёме должны постоянно присутствовать в составе оборотных средств, чтобы предприятие не было признано неплатёжеспособным.

Управление денежными средствами осуществляется с помощью прогнозирования денежного потока, т.е. поступления (притока) и использования (оттока) денежных средств. Определение денежных притоков и оттоков в условиях нестабильности и инфляции может быть весьма затруднено и относительно точно, особенно на финансовый год.

Величина предполагаемых поступлений денежных средств от реализации продукции рассчитывается с учётом среднего срока оплаты счетов и продажи в кредит. Учитывается также изменение дебиторской задолженности за избранный период, что может увеличить или уменьшить приток денежных средств. Кроме того, определяется влияние внеоперационных операций и прочих поступлений.

Параллельно прогнозируется отток денежных средств, т.е. предполагаемая оплата счетов за поступившие товары (услуги), главным образом погашение кредиторской задолженности. Предусматриваются платежи в бюджет, налоговые органы, выплаты дивидендов, процентов, оплата труда работников предприятия, возможные инвестиции и другие расходы.

В итоге определяется разница между притоком и оттоком денежных средств – чистый денежный поток со знаком плюс или минус. Если сумма оттока больше, то для обеспечения прогнозируемого денежного потока рассчитывается величина краткосрочного финансирования в виде банковской ссуды или других поступлений.

Анализ и управление денежным потоком позволяют определить его оптимальный уровень, способность предприятия рассчитаться по своим текущим обязательствам и осуществлять инвестиционную деятельность. От эффективности управления денежными средствами зависят финансовое состояние компании и возможность быстро адаптироваться в случаях непредвиденных изменений на финансовом рынке.

Управление денежными потоками входит в состав финансового менеджмента и осуществляется в рамках финансовой политики предприятия,

понимаемой как общая финансовая идеология, которой придерживается предприятие для достижения общеэкономической цели его деятельности. Задачей финансовой политики является построение эффективной системы управления финансами, обеспечивающей достижение стратегических и тактических целей деятельности предприятия.

В деятельности любого предприятия тремя наиболее важными финансовыми показателями являются:

- 1) выручка от реализации;
- 2) прибыль;
- 3) поток денежных средств.

Совокупность значений этих показателей и тенденций их изменения характеризует эффективность работы предприятия и основные проблемы его функционирования.

Для целей исследования интерес представляет отличие потока денежных средств от прибыли.

Выручка – учётный доход от реализации продукции или услуг за данный период, отражающий как денежные, так и неденежные формы дохода.

Прибыль – разность между учтёнными доходами от реализации и расходами, начисленными на реализованную продукцию.

Поток денежных средств – разность между всеми полученными и выплаченными предприятием денежными средствами за определённый период.

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределённых во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью.

Различие между суммой полученной прибыли и величиной денежных средств состоит в следующем:

- прибыль отражает денежные и неденежные доходы, учтённые в течение определённого периода, что не совпадает с реальным объёмом поступивших денежных средств;
- прибыль признаётся после совершения продажи, а не после поступления денежных средств;
- при расчёте прибыли расходы на производство продукции признаются после её реализации, а не в момент их оплаты;
- денежный поток отражает движение денежных средств, которые не учитываются при расчёте прибыли: амортизацию, капитальные расходы, налоги, штрафы, долговые выплаты и чистую сумму долга, заёмные и авансированные средства.

Денежные средства являются наиболее ликвидной частью оборотного капитала, используемого для оплаты всех обязательств. Управление денежными потоками тесно связано со стратегией увеличения рыночной стоимости компании, так как рыночная стоимость компании или актива

зависит от того, сколько инвестор готов за них заплатить, что, в свою очередь, зависит от того, какие денежные потоки и риски принесёт инвестору актив или компания в будущем.

Таким образом, рыночная стоимость актива или компании определяется:

- денежным потоком, генерируемым активом или компанией в будущем;
- распределением во времени этого денежного потока;
- рисками, связанными с генерируемым денежным потоком.

Факторы, влияющие на формирование денежных потоков, можно разделить на две группы¹⁴¹:

- внешние (конъюнктура товарного и финансового рынков, система налогообложения, кредитование, расчётные операции, финансирование);
- внутренние (продолжительность операционного и производственного циклов организации, сезонность производства, реализация продукции, амортизационная политика, инвестиционная программа, профессионализм руководящего звена).

Система управления денежными потоками предприятия базируется на следующих принципах¹⁴².

1. Достоверность. Управление денежными потоками организации должно быть обеспечено необходимой информационной базой. Источниками информации являются отчёт о движении денежных средств, бухгалтерский баланс, отчёт о финансовых результатах, приложения к балансу.

2. Рациональность способствует повышению ритмичности осуществления операционного процесса предприятия. Любой сбой в процессе осуществления платежей отрицательно сказывается на формировании запасов, производительности труда, реализации готовой продукции и др. При повышении ритмичности осуществления операционного процесса происходит рост объёма производства и реализации продукции.

3. Эффективность – обеспечение эффективного использования денежных потоков путём осуществления финансовых инвестиций предприятия. Позволяет сократить потребность предприятия в заёмном капитале, обеспечивает экономное использование собственных финансовых ресурсов, снижает зависимость темпов развития организации от привлекаемых кредитов.

4. Прозрачность. Информация поступает из различных источников, поэтому её сбор, а также систематизация должны быть отражены с особой тщательностью, т. к. ошибки в предоставленной информации могут привести

¹⁴¹Пипко В. А. Денежные средства: учёт, анализ, аудит: учеб. пособие М. : Финансы и статистика, 2007.

¹⁴² Там же.

к отрицательным последствиям. Каждая организация самостоятельно выбирает форму предоставления, периодичность предоставления информации.

5. Плановость. Планирование денежных потоков осуществляется в форме многовариантных плановых расчётов денежных показателей.

6. Ликвидность обеспечивается путём соответствующей синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков. Данный принцип необходим в связи с высокой неравномерностью отдельных видов денежных потоков, порождая временный дефицит денежных средств организации, что отрицательно скажется на её платёжеспособности.

7. Сбалансированность. Реализация этого принципа связана с оптимизацией денежных потоков организации в процессе управления ими.

8. Контроль необходим для качественного погружения во все финансовые процессы – бюджетирование, управление финансированием и кредитованием, финансовый контроллинг и т. д. Контроль за денежными потоками – это инструмент управления финансами.

9. Платёжеспособность – способность рассчитаться по своим обязательствам в определённый момент времени. Состав такой информации можно получить среди таких процессов, как движение средств на счетах и в кассе организации, дебиторская и кредиторская задолженность организации, бюджеты налоговых платежей, графики выдачи и погашения кредитов, уплаты процентов и т. д.

Процесс управления денежными потоками организации осуществляется в несколько этапов¹⁴³:

1. Планирование: определение реальности источников поступления денежных средств, оценка обоснованности расходов, составление плана движения денежных средств прямым или косвенным методом. Для этого необходимо проанализировать платёжный календарь, а именно использовать информационную базу о денежных потоках – договоры, акты сверки, счета, счета-фактуры, платёжные поручения, банковские документы, графики отгрузки продукции, выплаты заработной платы, кредиторскую и дебиторскую задолженность. Платёжный календарь – это план производственно-финансовой деятельности, который полностью охватывает денежный оборот предприятия.

2. Балансировка необходима в связи с возникновением дефицита или избытка денежных средств, так как это вызывает отрицательное влияние на деятельность организации.

Последствиями дефицита денежного потока являются: снижение ликвидности и платёжеспособности организации, задержка заработной

¹⁴³Моисеева Е.Г. Управление денежными потоками: планирование, балансировка, синхронизация. Справочник экономиста. – 2010. – № 5. с. 14-25. С. 22-23.

платы, просроченная кредиторская задолженность, снижение рентабельности использования собственного капитала. Для ликвидации дефицита необходимы привлечение дополнительного заёмного капитала, сокращение инвестиционной программы, снижение затрат.

Последствия избытка денежного потока: потеря реальной стоимости денежных средств, потеря потенциального дохода от неиспользования денежных активов. Необходимые мероприятия: погашение долгосрочных кредитов, увеличение инвестиционной активности¹⁴⁴.

Рациональное использование денежных потоков способствует росту объёма производства и реализации продукции. Поэтому при любом нарушении платёжной функции отрицательно повлияет на формирование запасов сырья, уровень производительности труда, реализацию готовой продукции и т.д.¹⁴⁵.

Управление денежными потоками – это важный фактор ускорения оборота капитала предприятия за счёт сокращения продолжительности операционного цикла, экономного использования собственных, а также уменьшение потребности в заёмных источниках денежных средств. Эффективность работы предприятия полностью зависит от организации системы управления денежными потоками. Данная система создаётся для выполнения краткосрочных и стратегических планов предприятия, сохранения платёжеспособности и финансовой устойчивости, рационального использования активов и источников финансирования, минимизации затрат.

3. Синхронизация, позволяющая оценить с помощью коэффициента корреляции, который должен стремиться к единице, оптимизацию денежного потока. Корреляционная связь повышается за счёт ускорения (увеличения размера скидок дебиторам, сокращения срока товарного кредита) или замедления (лизинг, переход с краткосрочных кредитов на долгосрочные) платёжного оборота¹⁴⁶.

4. Расчёт оптимального остатка денежных средств. Денежные средства – это вид оборотных активов, которые характеризуются такими признаками, как рутинность, предосторожность, спекулятивность. Поскольку денежные средства являются бесприбыльными активами, главной задачей организации является поддержание их объёма на минимальном уровне, обеспечивающем

¹⁴⁴Яковлева И.Н. Денежные потоки компании: особенности управления // Справочник экономиста. – 2010. – № 3.

¹⁴⁵Закиров Э.А. Обоснование управленческих решений на основе методики учёта затрат по потокам создания ценности // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 2 (26). с. 152–158; Кабанов А.А. Методика оценки эффективности управления денежными потоками в холдинговых компаниях // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. – 2014. – № 4 (36). с. 117–126; Коваленко О.Г. Организационно-методическое обеспечение финансового оздоровления организации на основе управления денежными потоками // Карельский научный журнал. – 2013. – № 2. с. 14–18; Кузнецов А.А. Сущность, значение денежных потоков хозяйствующего субъекта на современном этапе развития экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2013. – № 4. – с. 20–21.

¹⁴⁶Лысенко Н. Ю. Как управлять денежным потоком // Финансовый директор. – 2009. – № 3. с. 15-22. С. 18.

эффективную финансово-хозяйственную деятельность организации. Для этого разрабатывается бюджет движения денежных средств (БДДС). Результатом расчётов является определение чистого денежного потока за бюджетный период, отражаемого отдельной строкой как «кассовый рост или уменьшение» в зависимости от своего значения (положительного или отрицательного) и сальдо денежных средств на конец планового периода¹⁴⁷.

Эффективное управление денежными потоками требует специальной политики управления, реализуемой в рамках общей финансовой стратегии организации. Данная политика разрабатывается по следующим этапам:

- анализ денежных потоков организации в предшествующем периоде;
- исследование факторов, которые влияют на формирование денежных потоков организации;
- обоснование типа политики управления денежными потоками организации;
- выбор методов оптимизации денежных потоков организации; - планирование денежных потоков организации в разрезе отдельных их видов;
- обеспечение эффективного контроля реализации избранной политики управления денежными потоками организации.

Эффективное управление денежными потоками приводит к финансовой гибкости компании, а именно сбалансированности поступлений и расходования денежных средств, увеличению объёмов продаж, оптимизации затрат за счёт правильного распределения ресурсов, получению выгодных кредитов, стабильному финансовому состоянию, а также повышению ликвидности компании.

Использованные источники:

1. Грищенко Ю.И. Организация и управление денежными потоками от финансовой деятельности компании // Справочник экономиста. – 2008. – № 12. с. 37-43.
2. Закиров Э.А. Обоснование управленческих решений на основе методики учёта затрат по потокам создания ценности // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 2 (26). с. 152–158.
3. Кабанов А.А. Методика оценки эффективности управления денежными потоками в холдинговых компаниях // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия : Экономика. – 2014. – № 4 (36). с. 117–126.
4. Коваленко О.Г. Организационно-методическое обеспечение финансового оздоровления организации на основе управления денежными потоками // Карельский научный журнал. – 2013. – № 2. с. 14–18.
5. Кузнецов А.А. Сущность, значение денежных потоков хозяйствующего

¹⁴⁷Грищенко Ю.И. Организация и управление денежными потоками от финансовой деятельности компании // Справочник экономиста. – 2008. – № 12. с. 37-43. С. 40.

субъекта на современном этапе развития экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2013. – № 4. – с. 20–21.

6. Лысенко Н. Ю. Как управлять денежным потоком // Финансовый директор. – 2009. – № 3. с. 15-22.

7. Моисеева Е.Г. Управление денежными потоками: планирование, балансировка, синхронизация. Справочник экономиста. – 2010. – № 5. с. 14-25.

8. Пипко В. А. Денежные средства: учёт, анализ, аудит: учеб. пособие М. : Финансы и статистика, 2007.

9. Яковлева И.Н. Денежные потоки компании: особенности управления // Справочник экономиста. – 2010. – № 3.

УДК 336.221

*Шапиашвили Г.Р.
студент магистратуры 1 курса
факультет «Экономика и управление»
научный руководитель: Воротилова О.А., к.э.н.
доцент
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волгоград*

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Аннотация: Сегодня мировое бизнес-сообщество сходится во мнении, что малый бизнес оказывает непосредственное влияние на уровень развития экономики государства. В данной статье рассмотрена роль малого бизнеса в развитии экономики страны.

Ключевые слова: малый бизнес, экономика, преимущества, развитие, проблемы, поддержка.

*Shapiashvili G.R., graduate student
1st year, faculty: «Economy and business administration»
Volgograd State Technical University
Russia, Volgograd
Research supervisor: Vorotilova O.A.*

THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Abstract: Today, the international business community believes that small business has a direct impact on the level of economic development of the country. In this article the role of small business in economic development of the country is described.

Key words: small business, economics, benefits, development, problems, support.

Во всем мире проблемам малого предпринимательства уделяется большое внимание. Малый бизнес — это важный элемент любой экономики, без него государство не может развиваться эффективно. Рынок будет

функционировать только тогда, когда в экономике стран будет достаточное количество малых и средних предприятий.

Важной целью государства, является формирование необходимых условий для успешного развития малого бизнеса. Малый и средний бизнес увеличивает рабочие места для населения, и налоговые поступления. Предприятия малого и среднего бизнеса играют большую роль в экономической деятельности страны. Она влияет не только на рост экономики в целом, но и на развитие научно-технического прогресса. Не стоит забывать, что также предприятия играют важную роль в решении социальных проблем государства.

Предприятия различаются не только составом участников, формами собственности и так далее, но и объемами продукции, которую выпускают. По перечисленным критериям, предприятия делятся на малые, средние и крупные. Очень часто оказывается, что крупные фирмы не настолько эффективны как малые. Это объясняется усложнением структуры управления по причине появления большего количества различных уровней коммуникации внутри предприятия. Из одного отдела до другого информация доходит медленнее и изменяется благодаря человеческому фактору, таким образом, руководство крупных предприятий не в полной мере имеют представление о том, как фирма работает, а также зачастую принимают управленческие решения слишком поздно. Именно поэтому неотъемлемой частью экономики любого развитого государства является существование малого бизнеса.

Рассмотрим основные преимущества малого бизнеса в сравнении с крупным.

1. Главное преимущество: небольшие денежные вложения.
2. Отсутствие необходимости в большом количестве управленцев.
3. Качественный сервис.

Крупным фирмам сложно предоставлять качественные услуги и сервис, поскольку их сложно отследить и еще сложнее контролировать.

4. Гибкость по рыночному спросу

Малый бизнес может построиться под частые изменения рыночного спроса и перепрофилировать свои услуги или производство товара на тот, который сейчас пользуется спросом

5. Поощрение от государства

Во многих странах государство всячески поддерживает новые начинания предпринимателей. Так как в основе любого развитого государства лежит процветающий малый бизнес, который обеспечивает новые рабочие места, постоянно пополняет государственную казну налоговыми сборами, а так же вносит вклад в развитие государства.

Государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства в РФ является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных,

консультационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти и местного самоуправления и направленных на обеспечение реализации целей и принципов.

Важнейшие направления государственной поддержки малого предпринимательства:

- финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства;
- имущественная поддержка субъектов малого предпринимательства;
- информационная поддержка субъектов малого предпринимательства;
- консультационная поддержка субъектов малого предпринимательства;
- поддержка субъектов малого предпринимательства в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- поддержка субъектов малого предпринимательства в области инноваций и промышленного производства;
- поддержка субъектов малого предпринимательства в области ремесленной деятельности;
- поддержка субъектов малого предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность;
- поддержка субъектов малого предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность.

Каждому направлению государственного содействия развитию малого бизнеса в России соответствует определенный перечень форм такой поддержки. В свою очередь каждой форме характерен определенный набор методов реализации.

Таким образом, развитие сектора малого предпринимательства в России является стратегической необходимостью повышения политической, экономической и социальной стабильности общества. Оно способствует увеличению налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней, снижению уровня безработицы, насыщению рынка инвестиционными ресурсами. Высокая приспособляемость малых форм хозяйствования и массовый охват сфер внутреннего рынка страны обеспечивают устойчивость развития экономики и способствуют стабильности политического климата. Интенсивное развитие малого предпринимательства выступает одним из существенных факторов территориального развития. [4]

Использованные источники:

1. Быкова Н. Н., Рогозина Л. С. Проблемы развития малого бизнеса в России // Молодой ученый. — 2016. — №3. — С. 479-483.
2. BBCONT.RU [Электронный ресурс] : офиц. сайт. – Режим доступа : <http://bbcont.ru/business/preimuszestva-i-nedostatki-malogo-biznesa-v-rossii.html> (дата обращения: 01.05.2017)
3. «Дежур». Интернет-журнал для молодых

предпринимателей.[Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://dezhur.com/>
дата обращения(01.05.2017)

4. Бабенко М. А., Проблемы устойчивого развития малого бизнеса в Современной России [Электронный ресурс] офиц.сайт.-Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/652/3177> дата обращения(01.05.2017)

УДК 658.15(470.620)

Шевченко Ю.С., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы»

Кузько О.А.

студент 4 курса

факультет «Финансы и кредит»

Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина

Россия, г. Краснодар

**НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
АО «АГРОИНВЕСТСОЮЗ»**

Аннотация:

В данной статье рассматриваются актуальные аспекты необходимости повышения финансовой устойчивости. Для наглядности рассмотрен анализ финансовой устойчивости организации АО «Агроинвестсоюз»

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовые коэффициенты, ликвидность, прибыльность, платежеспособность.

Shevhenko Y.S.

Associate Professor of the Department of Finance

Kuban State Agrarian University named after. I.T. Trubilina

Russia, Krasnodar

Kuzko O.A.

studentKuban State Agrarian University named after. I.T. Trubilina

Russia, Krasnodar

**DIRECTIONS OF IMPROVING FINANCIAL STABILITY OF JSC
"AGROINVESTSOYUZ"**

Annotation:

This article examines the actual aspects of the need to improve financial sustainability. For clarity, the analysis of the financial stability of the organization JSC "Agroinvestsoyuz"

Keywords: financial stability, financial ratios, liquidity, profitability, solvency.

Дебиторская задолженность является неотъемлемым элементом сбытовой деятельности любого предприятия. Довольно большая ее часть в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую стойкость

предприятия и повышает риск финансовых потерь компании.

Дебиторская задолженность – это средства, отвлеченные из оборота организации, и предприятие заинтересовано в том, чтобы быстрее их вернуть. Размер дебиторской задолженности зависит от объема продаж, от предстоящей отсрочки платежа, от соблюдения покупателем платежной дисциплины и др.[2].

Состояние расчетной дисциплины характеризуется наличием дебиторской задолженности и оказывает существенное влияние на устойчивость предприятия. Несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приводят к значительному росту дебиторской задолженности, а, следовательно, к нестабильности финансового состояния предприятия.

Эффективное управление дебиторской задолженностью в организации помогает сократить уровень безнадежной задолженности, которая подлежит списанию в убытки, а также повышать эффективность использования непросроченных долговых обязательств. Конечная цель управления – снижение уровня просроченной задолженности, и, как следствие, повышение прибыли. Для АО «Агроинвестсоюз», в сегодняшних условиях большое значение имеет именно грамотное управление дебиторской задолженностью, так как за последние годы дебиторская задолженность занимает довольно большой удельный вес в структуре активов, а в составе дебиторской задолженности имеется долгосрочная. За счет чего организация до недавнего времени и не являлась прибыльной при том, что оставалась устойчивой финансово.

Состояние и динамику дебиторской задолженности рассмотрим в таблице 1.

АО «Агроинвестсоюз» имеет как долгосрочную, так и краткосрочную задолженность. Долгосрочная дебиторская задолженность представлена авансами и прочей задолженностью, за период она снижается, что положительно влияет на долю, которую занимает задолженность. Доля долгосрочной дебиторской задолженности в составе активов организации значительно сократилась и в 2015 г. составила 9,2 %. Очень высокий рост показала краткосрочная дебиторская задолженность – на 57297 тыс. руб. или в 6 раз. Причем на начало исследуемого периода долгосрочная задолженность превышала наличие краткосрочной, так в 2013 г. на долю долгосрочной приходилось 23,9 %, а на долю краткосрочной – 5,2 %. В 2015 г. ситуация поменялась и краткосрочная задолженность стала занимать 25,9 %, а на долю долгосрочной приходится только 9,2 %. Это можно расценить как положительный факт деятельности управленческого персонала организации в области политики кредитования своих покупателей. Но в целом рост дебиторской задолженности должен насторожить руководство, так как это ослабляет финансовую устойчивость организации.

Таблица 1–Оценка дебиторской задолженности организации

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение (+/-) 2015 г. от 2013 г.
Дебиторская задолженность, всего, тыс. руб.	62699	101582	93008	30309
Долгосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	51431	61418	24443	- 26988
в т. ч.: авансы выданные	3864	1704	-	- 3864
прочие	47567	59714	24443	- 23124
Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	11268	40164	68565	57297
в т. ч. расчеты с покупателями и заказчиками	6904	12538	13660	6756
авансы выданные	661	700	1574	913
прочие	3703	26926	53331	49628
Доля дебиторской задолженности в активах организации, %	29,1	42,0	35,1	6,0
Доля долгосрочной дебиторской задолженности, %	23,9	25,4	9,2	- 14,7
Доля краткосрочной дебиторской задолженности, %	5,2	16,6	25,9	20,7
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, %	51,6	61,4	46,3	- 5,3
Оборачиваемость дебиторской задолженности	0,93	1,24	1,55	0,62
Продолжительность оборота в днях	389	290	233	- 156

Вся дебиторская задолженность занимает 35 % состава активов организации. Еще большее значение имеет доля дебиторской задолженности в оборотных активах организации. В 2013 г. она занимала более 50 % всех мобильных активов, к концу 2015 г. ее доля снизилась до 46,3 %. Это можно рассматривать как негативный фактор в платежной дисциплине. Руководство организации мало занимается анализом и управлением расчетами с дебиторами.

Результаты расчетов свидетельствуют о некотором улучшении оборачиваемости дебиторской задолженности. В 2013 г. дебиторская задолженность совершала 0,93 оборота, в 2015 г. 1,55 оборота в год. Сократилось и количество дней необходимых для одного оборота, так если в 2013 г. на один оборот требовалось 389 дней, то к концу 2015 г. один оборот совершался за 233 дня.

Так как дебиторская задолженность генерирует появление кредиторской задолженности необходимо провести оценку и ее состояния.

Для того чтобы оптимизировать кредиторскую задолженность необходимо определить ее характеристики. Одним из наиболее оптимальных рамочных показателей здорового состояния организации можно назвать ситуацию, когда кредиторская задолженность не превышает дебиторскую. Для того, чтобы определить степень зависимости компании от кредиторской задолженности необходимо рассчитать несколько следующих показателей [1].

Оценка состояния кредиторской задолженности представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка кредиторской задолженности организации

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение (+/-) 2015 г. от 2013 г.
Кредиторская задолженность, всего, тыс. руб.	13597	15127	111524	97927
в т. ч. расчеты с поставщиками и заказчиками	5148	7531	3947	- 1201
авансы полученные	-	146	108	108
расчеты по налогам и сборам	844	703	1731	887
прочие	7605	6747	105738	98133
Доля кредиторской задолженности в имуществе организации, %	6,3	6,2	42,1	35,8
Доля кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах, %	30,2	16,1	87,5	57,3
Оборачиваемость кредиторской задолженности	2,51	6,43	1,68	- 0,83
Продолжительность оборота в днях	143	56	215	72
Коэффициент зависимости	0,06	0,06	0,42	0,36
Коэффициент самофинансирования	1,04	0,72	0,99	- 0,05
Баланс задолженностей	0,22	0,15	1,20	0,98
Коэффициент времени	0,37	0,19	0,92	0,55
Коэффициент рентабельности (убыточности) кредиторской задолженности, %	- 63,7	47,1	39,5	103,2

Кредиторская задолженность за анализируемый период возрастает как в абсолютных показателях, так и в относительных. Кредиторская задолженность выросла на 97927 тыс. руб., а ее доля в пассивах организации повысилась с 6,3 % в 2013 г., до 42,1 % в 2015 г. Большая часть задолженности приходится на расчеты с поставщиками и заказчиками, но эта

часть задолженности сокращается за период. Значительный рост наблюдается по прочей задолженности. Сама кредиторская задолженность в структуре краткосрочных обязательств стала занимать наибольшую долю, кредиты и займы сократились, чем вызвали необходимость задерживать оплату поставщикам. Это подтверждается и снижением оборачиваемости кредиторской задолженности. В 2013 г. она совершала 2,51 оборотов в год, к концу 2015 г. 1,68 оборотов, при этом на один оборот в 2013 г. требовалось 143 дня, а в 2015 г. 215 дней.

Коэффициент зависимости организации от кредиторской задолженности за рассматриваемый период значительно увеличился, то есть активы организации в 2015 г. на 42 % сформированы за счет кредиторов. Коэффициент самофинансирования за период снизился и свидетельствует о том, что в 2013 г. собственный капитал превышал наличие заемных средств, а в 2015 г. заемные средства стали превышать собственные.

Баланс задолженностей дает оценку соотношения двух видов задолженностей. Так в 2013 г. дебиторская задолженность превышала наличие кредиторской, а в 2015 г. кредиторская уже превышает наличие дебиторской, что влечет ухудшение платежеспособности организации.

Сроки оплаты дебиторами своих обязательств по приобретению товаров и продукции организации в начале рассматриваемого периода были не сбалансированы со сроками оплаты обязательств самой организации перед поставщиками сырья и материалов. К концу 2015 г. сроки оплаты стали практически одинаковыми, но имеют большое значение. Организации следует сокращать срок оплаты как кредиторской, так и дебиторской задолженности.

Высокая рентабельность свидетельствует об эффективности привлечения кредиторской задолженности для финансирования деятельности. Причем организации удалось значительно увеличить прибыль от продаж и выйти на положительные показатели рентабельности.

В целях оценки управления дебиторской и кредиторской задолженностью необходимо сравнить продолжительность оборотов этих задолженностей. Любой организации выгодно, чтобы кредиторская задолженность оборачивалась медленнее, чем дебиторская. В нашем случае ситуация складывается так, что дебиторская задолженность оборачивается медленнее, чем кредиторская, т.е. организации приходится чаще платить по своим обязательствам, чем с ними расплачиваются дебиторы. Это свидетельствует о нерациональной политике управления дебиторской и кредиторской задолженностью или о полной ее отсутствии.

Для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью можно порекомендовать управленческому персоналу организации вести непрерывный мониторинг дебиторской задолженности, своевременно выявляя и устраняя негативные тенденции. Анализ дебиторской задолженности вести одновременно с анализом кредиторской задолженности, то есть непрерывно следить за оборачиваемостью

дебиторской и кредиторской задолженности с целью выяснить причины замедляющие оборачиваемость.

Использованные источники:

1. Комаха А. Эффективное управление кредиторской задолженностью. / А. Комаха // «Финансовый директор» [Электронный ресурс] – <http://www.kareta.com.ua>
2. Финансовый менеджмент: тенденции, реалии, проблемы и перспективы. Сборник студенческих научных статей / Под общей редакцией О. А. Герасименко. – Краснодар: КубГАУ, 2011. – 149 с.

УКД 378.1

*Шиндина Л.Д.
старший преподаватель
кафедры управления
ЧОУ ВО Таганрогский институт Управления и Экономики*

*Shindina L.D. Taganrog Institute
Management and Economics Senior Lecturer
Department of Management*

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВЫПУСКНИКА КАК БАЗОВЫЙ
ЭЛЕМЕНТ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ
COMPETITIVENESS OF THE GRADUATE AS A BASIC
ELEMENT OF THE QUALITY OF EDUCATION**

Аннотация. В статье рассматривается проблема соотношения потребностей современного рынка труда и конкурентоспособности выпускников вузов. Также обозначены основные индикативы качества образования выпускников, влияющие на возможности трудоустройства и достижения профессионального успеха.

The article discusses the problem of correlation between the needs of the modern labour market and competitiveness of graduates. Also identified are the main indicators of the quality of education of graduates, affecting employment opportunities and achieve professional success.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок труда, выпускник, качество образования.

Keywords: competitiveness, labor market, graduate, quality of education.

Стихийное развитие рынка труда, отсутствие гарантий занятости, низкие стартовые возможности социальной мобильности, неопределенность последствий профессионального самоопределения в большей степени усиливает степень социальных рисков при вступлении в профессиональную деятельность. С данной проблемой сталкиваются выпускники высшей школы, так как большая их часть связывает свои планы с самореализацией своих целей в сфере профессиональной деятельности, подготовке к которой они посвящают значительную часть своей жизни.[2] Как показывает практика, система высшего образования готовит бакалавра, но не

способствует становлению личности с точки зрения целостности. Возникает проблема в степени личностной интеграции и профессиональной конкурентоспособности, которые определяют главные индикативы качества образования. Все это и усиливает внимание исследователей к проблеме качества образования с точки зрения его соответствия требованиям образования целостной личности, самореализация которых имеет прочное основание в виде профессиональной конкурентоспособности.

Излишняя детализация квалификационных требований отражает предметно-знаниевую ориентацию действующих профессиональных стандартов, адекватную большинству учебных дисциплин. [3]

Образовательные стандарты закрепляют для системы высшего образования узкую специализацию профессиональной подготовки кадров, и тем самым поддерживают стереотипное представление о качестве образования как производной от количества прослушанных студентом учебных дисциплин. Качество профессионального образования нельзя сводить лишь к сумме уровней качества обучения по различным предметам. Оно определяется степенью приобщения студента к целостной сфере не только будущей профессиональной деятельности, но и к различным сферам его взаимодействия.

Об этом свидетельствует исследование, проведенное в 2013-2016гг. на базе ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики». Содержащую информацию о динамике социоландшафта, выделенного по критерию: «Приоритеты образования» ответа: А) высокий заработок; Б) социальную независимость; В) перспективу организации собственного дела; Г) престижное положение; Д) быть независимым; Е) профессиональную мобильность на рынке труда на вопрос: «На ваш взгляд, что дает полученное высшее образование в современных реалиях студентам» важно подчеркнуть следующие моменты. Для студентов в 2016г. возрос интерес к материальной составляющей -28%, по сравнению 2013г. составило всего 12%. В 2013г. студенты были готовы в большой степени организовать собственное дело - 29%, а вот 2016г. снизилась на 19%. Если желание занять престижное положение для студентов в 2016г.составляло 22%, то в 2013г. всего 13%. Также профессиональная мобильность для студентов становится определяющей, в 2016г. она составила 12%, а вот в 2013г. была 0%. Информация о динамике социоландшафта, выделенного по критерию: «Определение успеха» ответа: А) полученного высшего образования; Б) успешной карьеры; В) работе в соответствии с полученной профессией; Г) семейной устроенности; Д) высокого профессионализма на вопрос: «По мнению студентов, если Вы считаете себя успешным, то в силу чего?» важно подчеркнуть следующие моменты. Для студентов в 2016г. важной составляющей выступает получение высшего образования -35%, по сравнению с 2013г.составило всего 23%. По мнению студентов, чтобы быть успешным необходимо сделать профессиональную карьеру в 2013г. - 19%, а в 2016г. составило - 20%. Такая составляющая как профессионализм

занимает последнее место и составляет в 2013г. – 28%, а в 2016г. – 12%, что негативно сказывается на качестве образования.



Рассматривая содержащую информацию о динамике социоландшафта, выделенного по критерию: «Успешные люди» ответа: А) Да; Б) Скорее да, нежели нет; В) Скорее нет, нежели да вопрос: «Вы можете отнести себя к категории «успешные люди»» важно подчеркнуть следующие моменты. По мнению студентов, полностью уверены в своей успешности в 2013г. – 28%, а вот в 2016г. – 48%; скорее да нежели нет в 2013г. – 65%, в 2016г. – 35%; и скорее нет нежели да в 2013г. - 7%, в 2016г. – 17%. Таким образом, студенты стали гораздо успешны в своей жизнедеятельности, но не настолько, чтобы быть конкурентоспособным на рынке труда, что также свидетельствует об узком подходе к качеству современного образования.



Проанализировав содержащую информацию о динамике социоландшафта, выделенного по критерию: «Успех» ответа: А) получить высшее образование; Б) сделать карьеру; В) устроиться по профессии; Г) устроить семейное счастье; Д) стать профессионалом в своем деле: «Как Вы считаете, что необходимо человеку, чтобы быть успешным?» важно подчеркнуть следующие моменты. По мнению студентов, в 2016г.

определяющим критерием успеха выступает «профессионализм» – 26%, в 2013г. данный критерий составлял всего – 21%. Следующий критерий – «получить высшее образование», по мнению студентов, в 2016г. - 25%, а вот в 2013г.- 22%. Также критерий «устроить семейное счастье» в 2013г. – 18%, в 2016г составляет -21%. Критерий «сделать карьеру» - для обеих групп респондентов как в 2013г., так и в 2016г. составляет 19%-20%. Таким образом, такая составляющая как «устроиться по профессии» занимает последнее место по значимости: в 2013г. - 17%, а в 2016г. - снизилась на 6%.

В силу отсутствия взаимосвязи между стратегией развития общества и системы высшего образования уже сейчас складывается такая тенденция, что вузы открывают двери всем желающим, т.е. исключается какая-либо система конкурсного отбора. Последствия такой тенденции еще более обострят проблемы качества образования. И эту динамику также подтверждает проведенное исследование: На вопрос: «Уверены ли Вы в правильности выбора будущей профессии?», ответы распределились следующим образом. Студенты ТИУЭ - полностью уверены – 46%; не могут дать определенного ответа – 54%.

По этой и другим причинам возникает *противоречие между системой высшего образования и рынком труда*. Это приводит к тому, что система образования не отвечает требованиям общества и рынка труда. Стандарты нового поколения до сих пор преимущественно делают образовательную деятельность закрытой системой, что снова приводит к противоречиям между потребностями рынка труда и ежегодным увеличением числа лиц, поступающих в вузы. Это и объясняется ростом безработицы и падением показателей трудоустройства выпускников вузов по полученным специальностям.[4]

Использованные источники:

1. Азарьева В.В., Круглов В.И., Пузанков Д.В., Е.А. Рябина, Степанов И.В., Степанов С.А., Яценко В.В. Системы качества образовательных учреждений. Лучшие практики. – СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2010. 440 с.
2. В.В. Азарьева, В.И. Круглов, Д.В. Пузанков, В.С. Соболев, И.В. Степанов, С.А.Степанов, В.В.Яценко. Методика оценки систем качества образовательных учреждений. – СПб.: ООО «Балтияр», 2010. –88 с.
3. В.В. Азарьева, В.И. Круглов, Е.А. Рябина, В.С. Соболев, И.В. Степанов, С.А. Степанов, В.В. Яценко. Типовая модель системы качества образовательного учреждения. Руководство по качеству. – СПб.: ООО «Технолит», 2009. 39 с.
4. Артющина И.А. Рейтинги вузов в России и мире / И. А. Артющина, В. А. Шугилин // Высшее образование в России. – 2009. – № 2. – С. 15–18.
5. Бондаренко Н.Д. О региональной системе оценки качества образования в Краснодарском крае / Н. Д. Бондаренко, Н. Ф. Лапшина // Стандарты и мониторинг в образовании. – 2009. – № 4. – С. 12–17.

*Шиндина Л.Д.
старший преподаватель
кафедры управления
Таганрогский институт Управления и Экономики*

*Shindina L.D.
Taganrog Institute
Management and Economics
Senior Lecturer
Department of Management*

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА
PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE
HIGHER EDUCATION SYSTEM IN THE WORLD CRISIS CONDITIONS**

Аннотация. На основе проведённого авторского исследования выявлено противоречие между системой высшего образования и рынком труда, сделан вывод о необходимости устранения существующего дисбаланса на основе взаимодействия работодателей и образовательных учреждений. Кроме того, для решения проблем качества образования необходима разработка и реализация стратегий повышения конкурентоспособности вуза и производимых им образовательных услуг.

Annotation. Based on the author's research revealed a contradiction between the higher education system and the labour market, the conclusion about the need to address the existing imbalance on the basis of cooperation between employers and educational institutions. In addition, to solve the problems of the quality of education necessary to develop and implement strategies for competitiveness of the University and it produces educational services.

Ключевые слова: профессиональный успех, выпускник, качество образования.

Keywords: professional success, graduate, quality of education.

С развитием рыночной экономики в нашей стране исчезла государственно-централизованная система общего и профессионального образования с недостаточным, но устойчивым бюджетным финансированием, ликвидирован институт базовых предприятий для профессиональных училищ и лицеев. Но самые главные изменения, касающиеся системы образования, - это изменения образовательных потребностей личности, изменения требований работодателя к работнику, изменения ожиданий всего общества в отношении культуры, образованности личности.[1.стр.1] В условиях рыночной экономики на первый план выходят интересы работодателя как потребителя того самого вузовского «продукта», которым является бакалавр. А высшая школа, как известно, сегодня существенно отстает от потребностей рынка труда и общества в целом по многим показателям. Об этом свидетельствует исследование

проведенное в 2016 на базе ТИУЭ на вопрос. На вопрос: «**Работаете ли Вы по специальности в настоящий момент?**» Распределились следующим образом. Выпускники ТИУЭ устроены по специальности – 12%, на 4% больше чем выпускники ЮФУ ТГПИ. Не работают по специальности выпускники ТИУЭ – 41%, выпускники ЮФУ ТГПИ – 34%. Желание работать по специальности у выпускников ТИУЭ составляет – 27%, у выпускников ЮФУ ТГПИ 26%. Но есть еще группа выпускников, которым и вовсе не интересна данная профессия у выпускников ТИУЭ составляет 4%, а выпускников ЮФУ ТГПИ – 22%, что показывает очень большой разрыв между государственными и негосударственными. Таким образом, видно, что очень низкий процент трудоустроенных специалистов по специальности и статус вуза не влияет профессиональную состоятельность

Неопределенность рынка труда, отсутствие системного реформирования экономики и социальной среды, падение производства, резкое изменение структуры спроса на рынке труда на многие профессии, стихийное перераспределение объемов (часов) подготовки специалистов, переизбыток одних специалистов и недостаток других приводят к тому, что молодой выпускник часто оказывается невостребованным после окончания профессионального учреждения.

В последнее время более половины выпускников вузов вынуждены устраиваться на работу не по специальности. По результатам исследования: На вопрос работаете ли вы по специальности? Молодые специалисты ТИУЭ трудоустроены по специальности всего 54%, а вот молодые специалисты ЮФУ ТГПИ устроены по специальности всего лишь 16%. Это ведет не только к негативным экономическим, но и социальным последствиям: росту неудовлетворенности своим материальным положением и социальным статусом в обществе, потере интереса к труду, разочарованию в жизни. Переизбыток одних специалистов и недостаток других негативно сказывается на социально-экономическом развитии общества, что повышает социальную напряженность и препятствует всестороннему развитию личности. Опасность ситуации в том, что это тенденция со временем практически не изменяется, что еще больше обостряет проблему. Система образования и рыночные отношения должны отвечать, прежде всего, требованиям современного общества и способствовать развитию личности.

В силу отсутствия общей стратегии развития общества и системы высшего образования складывается такая тенденция, что вузы открывают двери всем желающим, т.е. исключается какая-либо система конкурсного отбора. И эту тенденцию подтверждает проведенное исследование: На вопрос: «Уверены ли Вы в правильности выбора будущей профессии?». Ответы распределились следующим образом. Студенты ТИУЭ - полностью уверены – 46%; - не могу дать определенного ответа – 47% , а студенты ЮФУ ТГПИ уверены полностью -42%, - не могу дать определенного ответа – 49%; - уверен, что мой выбор неправильный как студенты ЮФУ ТГПИ так и Студенты ТИУЭ ответы распределились одинаково -7-9%. Таким образом,

говоря о динамике социоландшафта на исследуемый вопрос, важно отметить следующие положения. Студенты ТИУЭ более уверены в правильности выбора будущей профессии на 4%, чем студенты ЮФУ ТГПИ. Данная ситуация говорит, что студенты больше 50% находятся в состоянии не определенности, а такая тенденция не может положительно влиять на конкурентоспособность специалиста. По мнению работодателей, молодые бакалавры ТИУЭ готовы частично в выполнении своих профессиональных обязанностей – 56%, А вот не готовы к профессиональной деятельности бакалавры ТИУЭ -25%. Таким образом, по мнению работодателей, бакалавры всего на 19% готовы к выполнению своих профессиональным обязанностям. И как следствие бакалаврам необходим долгий процесс адаптации к выполнению профессиональных обязанностей. В силу неразвитости рынка труда, слабого знания его структуры у государства возникают серьезные проблемы прогнозирования подготовки рабочей силы в учреждениях профессионального образования, определении социального заказа вузам и другим учреждениям образования.

По этой и другим причинам сегодня возникает *противоречие между системой высшего образования и рынком труда*. Она обладает большой силой инерции. Образование до сих пор остается преимущественно закрытой системой, что порождает противоречие между непомерными потребностями производства и ежегодным увеличением числа лиц, поступающих в вузы. Это сопровождается повышением уровня безработицы и снижением показателей трудоустройства выпускников вузов по направлениям.

Таким образом, можно выделить группы проблем, связанных с обеспечением качества подготовки бакалавров в высших учебных заведениях.

- Первую группу образуют проблемы состояния законодательной и нормативной базы;

- Вторая группа включает в себя проблемы источников формирования и обновления содержания высшего образования как важнейших факторов обеспечения качества подготовки бакалавров с высшим образованием.

- В состав третьей группы входят проблемы соответствия профессорско-преподавательского состава вузов современным требованиям к качеству подготовки специалистов, а также к их педагогической деятельности.

- Четвертая группа содержит проблемы соответствия уровня подготовки абитуриентов вузов требованиям к исходной подготовке студентов — будущих специалистов. Сегодня рынок труда требует от системы высшего образования удовлетворения своих потребностей в квалифицированных кадрах, а рынок образования ориентируется на удовлетворение личностных потребностей индивидов в получении высшего образования. В настоящее время отечественная система подготовки и переподготовки кадров не отвечает требованиям создания и поддержания

рационально сбалансированной структуры рабочей силы. Это приводит к нерациональному использованию трудовых ресурсов, созданию потенциала внешней миграции и другим негативным социальным последствиям. С одной стороны, работодатели нуждаются в специалистах, но не сотрудничают с учреждениями высшего профессионального образования, с другой — высшие учебные заведения «перепроизводят» бакалавров, не востребованных на рынке труда. Образовательный процесс и рыночные отношения должны отвечать, прежде всего, общим тенденциям, современному обществу и становлению личности, что и определяет проблему качества образования.

Исходя из того, что сегодня рынок труда складывается стихийно, возникают серьезные трудности в прогнозировании подготовки рабочей силы в системе высшего образования, а также определении социального заказа вузам и другим структурам образования.

Использованные источники:

1. Баишева М.А. Природно-ресурсный фактор в структуре национального богатства: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. — Казань, 2008. — С. 10.
2. Летухина К. С думой дебит и кредит // Российская газета. — 2009. — 22 октября. — С. 1.
3. Медведев Ю. Бакалавров урежут // Российская газета. — 2011. — 8 декабря. — С. 9.

УДК 316.4

Ширяева А.Г.

студент 4 курса

Институт Управления Белгородский Государственный

Национальный Исследовательский Университет

научный руководитель: Белых Т. В.

доцент

Россия, г. Белгород

ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛЕЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГЕНДЕРНЫХ РОЛЕЙ В ПРОВИНЦИАЛЬНОЙ РОССИЙСКОЙ СЕМЬЕ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация:

В статье дается анализ трансформации моделей распределения гендерных ролей в провинциальной российской семье. В процессе исторического становления общества содержание гендерных ролей, которые исполняются мужчинами и женщинами, подвергается изменениям, так как на их формирование оказывают влияние социокультурных факторов, культура и идеология общества, государственная политика, социально-экономические условия существования общества.

Ключевые слова:

Гендерные роли, трансформация, модель, патриархальная семья,

неопатриархальная семья, эгалитарная семья.

Shiryayev, A. G.
student
4th course, Institute of Management
Belgorod State
National Research University
Russia, Belgorod
Scientific adviser: Belikh T.V.
Associate Professor

THE TRANSFORMATION OF THE MODELS OF GENDER ROLES IN A PROVINCIAL RUSSIAN FAMILY (ON EXAMPLE OF BELGOROD REGION)

Abstract:

The article analyzes the transformation of patterns of gender roles in a provincial Russian family. In the process of historical development of society, the content of the gender roles performed by men and women, undergoes changes, since their formation is influenced by socio-cultural factors, culture and ideology of society, public policy, socio-economic conditions of existence of society.

Keywords:

Gender roles, transformation, model, Patriarchal family, neopatriarchal family, egalitarian family.

В ходе исследования были получены следующие результаты.

Средний возраст респондентов 18-29 лет, что составляет 78,2%. Подавляющая часть опрошенных с высшее образование (78,4%). У большинства супругов брак зарегистрированный (79%). Стаж супружеских отношений большинства семей составляет более 10 лет (75,6%). Больше половины семей имеют детей (60,2%).

Материальное положение большинства респондентов можно оценить, как среднее: средний доход за месяц на одного члена семьи 6-15 тыс. рублей имеют 29% респондентов, доход в размере 15-30 тысяч руб. имеют 45,6% опрошенных. У 6,2% опрошенный средний доход за месяц на одного человека в семье менее 6 тысяч рублей. Самый низкий процент дохода (5,7%), у респондентов, имеющих от 50 тысяч рублей на одного члена семьи и выше. Это объясняется низким уровнем жизни городского населения провинциальных городов, потому как уровень заработной платы существенно ниже, чем в больших городах.

Большинство респондентов, ответивших на вопрос, в основном, трудятся по найму (68%), 8% женщины-домохозяйки (безработные), 12% составили безработные т.е. респонденты, которые не имеют работы в данный момент, но пытаются ее найти. 12% опрошенных являются предпринимателями. Процент мужчин, имеющих свое собственное дело чуть выше (59,7%), чем число женщин, занимающихся предпринимательской деятельностью (40,3%). Это связано с тем, что мужчины готовы в большей

степени рискнуть, чем женщины, более самостоятельны. В то время как, женщины больше заинтересованы в стабильности и готовы получать хоть и невысокую, но постоянную заработную плату.

У 76% респондентов рабочий график составляет полный рабочий день. 24% опрошенных работают при неполном рабочем дне либо вовсе не работают. Это связано с тем, что в районных городах отсутствуют рабочие места, низкая оплата труда и тратится большое количество времени на занятие домашними делами.

Изменение представлений о роли главы семьи, служит характерным показателем, подтверждающим трансформацию гендерных ролей в провинциальной российской семье в эгалитарном направлении. Это подтверждают результаты нашего исследования. Супругов, которые совместно принимают решения в семье 77%, при этом, если произойдет конфликтная ситуация 62,5% респондентов пойдут на компромисс.

Чтобы купить какую-либо дорогостоящую вещь 57,2% опрошенных, решают этот вопрос вместе, так же, проведение досуга супругами определяется совместно, не вовлекая родственников. 42% респондентов решают бытовые вопросы на равне и 51,8% в вопросе воспитания детей (с учетом наличия детей в семье).

Все же, женщин, которые занимаются домашним хозяйством и воспитанием детей, значительно выше, чем мужчин. 29,7% женщин, которые самостоятельно решают все бытовые вопросы; 44,3% опрошенных женщин сами, не прибегая к чьей-либо помощи, занимаются воспитанием и образованием детей. В решении вопроса, о покупке дорогостоящих вещей, инициатива чаще принадлежит мужу, нежели жене (35,4% против 7,4%). Тем самым, такой тип эгалитарных установок отличает современную семью от семьи, где глава в доме муж, который отвечает такие вопросы.

Тем самым мы подтверждаем гипотезу о том, что разделение властных полномочий в семье происходит в эгалитарном направлении так как, в семье супруги перед принятием решения советуются друг с другом и после этого принимают совместное решение.

Чтобы проанализировать особенности выполнения роли кормильца в российской провинциальной семье, следует исследовать, то как происходит распределение обязанностей по материальному обеспечению семьи и распоряжение общим семейным бюджетом. В патриархальной семье роль кормильца и распорядителя семейным бюджетом отводится мужчине, в то время, как женщина находится в экономической зависимости. В семье, где тип распределения гендерных ролей соответствует «двойной нагрузке», оба супруга пополняют семейный бюджет, при этом лидера может и не быть вовсе, а может, принадлежать одному из супругов. В семье с эгалитарной моделью распределения гендерных ролей существуют равномерные полномочия в распоряжения семейным бюджетом.

Присутствие эгалитарного направления в процессе трансформации гендерных ролей подтверждает ориентация супругов на совместное

распоряжение семейным бюджетом. Так 66,4% опрошенных ответили, что распоряжаются бюджетом на равне. Тем самым подтверждается еще одна гипотеза о совместном распределении гендерных ролей в вопросах материального обеспечения и распоряжении семейным бюджетом. В некоторых провинциальных российских семьях роль распорядителя семейным бюджетом отводится жене (11,6%). Такие семья имеют средний или низкий доход, потому как, для более разумного использования денег, необходимо их держать «в одних руках», поэтому функция контроля семейного бюджета перекладывается на женщину. Лишь у 9,3% респондентов, семейный бюджет полностью находится под контролем у мужчины.

Гендерные различия определяют мотивацию в работе, но, и важным условием остается социально-экономическое состояние жизни провинциальной семьи. Ради материального обеспечения семьи работают 62,8% мужчин и 46% женщин. Большая часть опрошенных работу рассматривают как источник экономической поддержки семьи. Так же, наряду с материальным обеспечением семьи, 10% мужчин в работе видят источник карьерного роста; работу как неотъемлемую часть жизни рассматривают 17,2% опрошенных мужчин.

Большинство конфликтов в семье связано с тем, что супруги не разделяют ценностные ориентации. В ходе исследования было выявлено, что у 72,9% опрошенных женщин в приоритете стоит семья и воспитание детей. Тем самым, подтверждена гипотеза о значимой ценности для женщин. При этом, большая часть мужчин считают, что существует возможность совмещать работу и заботу о семье. После семьи и работы у мужчин стоит карьера. Сексуальная жизнь, свобода и независимость представляет для мужчин наибольшую ценность, чем для женщин.

Результаты массового анкетного опроса показали, что в современной провинциальной российской семье присутствует несколько черт из разных моделей. В вопросе распоряжения семейным бюджетом распространение приобретает модель эгалитарного ролевого взаимодействия. Установлена трансформация роли кормильца. Популярность приобретает труд наемных работников. Так же, анализируя результаты массового опроса, можно сделать вывод, что эгалитарные установки в определении главы семьи сочетаются с традиционным представлением о распределении домашних дел в провинциальной российской семье.

Использованные источники:

1. Антонов А. И. Социология семьи. – М. : Изд-во МГУ, 2010.
2. Здравомыслова О. М. Семья и общество: гендерное измерение российской трансформации. – М., 2003.
3. Население Белгородской области URL: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/population (дата обращения 15.04.2017).
4. Статистика ЗАГСа Белгородской области за 2016 год. URL:

УДК 368.9

*Штахова А.А.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Батыева Е.Н.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
научный руководитель: Васильченко Е.И.
доцент
кафедра «Финансы»
Россия, г. Краснодар*

**ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ МЕДИЦИНСКОЕ
СТРАХОВАНИЕ КАК ГАРАНТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ВЫПЛАТ**

Аннотация:

Статья посвящена анализу современной системы обязательного медицинского страхования. Анализируется ее роль в предоставлении социальных гарантий населению России. Приводятся основные цели и задачи ОМС, а также исследуется современное функционирование.

Ключевые слова: медицинское страхование, ОМС, социальные выплаты, государственные гарантии.

*Stakhova A.A.
Student
4 year, faculty of finance and credit
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar
Batyeva E.N.
Student
4 year, faculty of finance and credit
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
Russia, Krasnodar
Supervisor: Vasilchenko E.I.
associate Professor of the Department of Finance*

**MANDATORY STATE MEDICAL INSURANCE AS THE
GUARANTEE OF SOCIAL PAYMENTS**

Annotation:

The article is devoted to the analysis of the modern system of compulsory medical insurance. Its role in providing social guarantees to the population of Russia is analyzed. The main goals and tasks of MHI are given, as well as modern functioning is investigated.

Key words: medical insurance, compulsory medical insurance, social payments, state guarantees.

Страхование представляет собой особый вид экономических отношений, возникающих между участниками какого-либо страхового фонда и собственно страхователем или же это отношения, возникающие между субъектами деятельности. При наступлении страхового случая, первый возмещает ущерб в случае любого происшествия, повлекшего за собой потери, второй же оплачивает страховые взносы тем самым, создавая страховой фонд, из которого и выплачивается компенсация при возникновении страхового случая. Любое цивилизованное государство в первую очередь направляет свою деятельность на обеспечение безопасности жизни своих граждан и одним из этих решений является бесплатное медицинское страхование [4].

Медицинская помощь в государственных, а также муниципальных учреждениях и местах здравоохранения оказывает помощь гражданам бесплатно за счет как страховых взносов, так и других поступлений в бюджет.

Во многих развитых государствах, таких как, например, Российская Федерация, данная операция носит название медицинского страхования. Оно представляет собой бесплатное оказание медицинской и лекарственной помощи в случае наступления негативных последствий для жизни и здоровья граждан, что является одним из основных направлений финансового обеспечения и деятельности государства.

Медицинское страхование - это важнейшая форма социальной защиты населения в сфере охраны здоровья. В Российской Федерации под такого рода защитой понимают вид обязательного социального страхования. В данном случае это направление представляет собой систему мер как правовых, так и экономических, а также организационных, направленных на обеспечение гарантий бесплатного оказания помощи за счет средств фонда обязательного медицинского страхования [2].

В Российской Федерации медицинское страхование является всеобщим и обязательным. Это означает, что государство в лице своих законодательных и исполнительных органов имеет возможность определять основные принципы организации обязательного медицинского, а также лекарственного страхования, устанавливая тарифы взносов. Круг страхователей создаёт специальные государственные фонды для обеспечения взносов на обязательное медицинское страхование, которое предоставляется всем без исключения гражданам. Основная цель страхования заключается в сборе и капитализации сборов, на средства которой и осуществляется бесплатная помощь гражданам на законодательном уровне.

Размер компенсации устанавливается государственными программами обязательного государственного страхования, что обеспечивает всем

гражданам равные гарантии на получение бесплатной лекарственной и медицинской помощи [1].

При проведении анализа функционирования системы ОМС в Российской Федерации, была выявлена проблема сбалансирования интересов участников, среди которых оказываются страховщики, страхователи, государство, медицинские учреждения, а также застрахованные. Однако выход из этих проблем выявить очень сложно, несмотря на то, что они обозначены в ОМС Российской Федерации. Сверхзадачей для каждого участника проблемы является желание улучшения и заинтересованность в повышении показателя Здоровья Нации, которое является важнейшим и необходимым критерием как политического благополучия, так и социально-экономического для любого государства, заботившегося о своих гражданах.

Однако роль каждого конкретного участника программы в достижениях цели неравнозначны. По этой причине предлагается следующие меры. Во-первых, необходимо определить критерии для возможного достижения баланса среди всех участников системы. Во-вторых, для характеристики степени достижения выше указанных критериев нужно разработать систему показателей и измерителей. В-третьих, для того, чтобы система работала безотказно, необходим механизм или же порядок для реализации уже поставленных задач, т.е. нужен ответ на вопрос как этот механизм будет реализовывать поставленные задачи.

Использованные источники:

1. Медицинское страхование: Учебное пособие / О.А. Цыганова, И.В. Ившин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 176 с.
2. Основы социального и пенсионного страхования в России: Учебное пособие/Е.В.Козлова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 256 с.
3. Павлюченко, В. Г. Социальное страхование [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / В. Г. Павлюченко, предисл. А. С. Матвеева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 480 с. 1 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=513307>
4. Страхование: Учебное пособие / Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф., 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 357 с.

УДК 65

*Щукин А.М.
студент*

*факультет государственного и муниципального управления
Уральский институт управления- филиал РАНХиГС*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПЕРСОНАЛ В ЭЛЕКТРОСНАБЖАЮЩИХ КОМПАНИЯХ

Аннотация: в своей статье автор поднимает проблемы управленческого воздействия на персонал, являющимися различными

субъектами трудовых отношений. Также раскрывается понятие управления и дается конкретный пример, описывающий действия электроснабжающей компании в политике управления персоналом. Автор показывает взаимосвязь внешних фактор и методов влияния на работников организации, в заключении работы делается вывод, что установить точную эффективность используемых методов для решения проблем сложно, так как на конечный показатель влияет множество критериев, однако управленческое воздействие остается основополагающим инструментом.

Ключевые слова: организация, управление, компания, электроснабжение, эффективность, методы управления персоналом, структура

Shchukin AM

*Ural Institute of Management - branch of the Russian Academy of
Science and
Technology*

Student of the faculty of state and municipal government

PROBLEMS OF MANAGEMENT IMPACT ON PERSONNEL IN ELECTRICITY SUPPLY COMPANIES

Annotation: in his article the author raises the problems of administrative influence on the personnel, which are different subjects of labor relations. The concept of management is also disclosed and a specific example is given that describes the actions of the power supply company in the personnel management policy. The author shows the relationship of external factors and methods of influence on the employees of the organization, concluding the work concludes that it is difficult to establish the exact effectiveness of the methods used to solve problems, since the final indicator is influenced by a number of criteria, but the management impact remains a fundamental tool.

Keywords: organization, management, company, power supply, efficiency, methods of personnel management, structure

В современных реалиях существуют проблемы управления персоналом, в том числе и в электроснабжающих компаниях. Они актуальны для различных видов аппаратов: начиная с административно-управленческого, занимающегося напрямую управленческими задачами, заканчивая производственным персоналом. Безупречной изображается ситуация, когда сотрудники компании реализуют поставленную работу качество и в поставленные сроки, а руководитель не показывает чрезмерной строгости и требовательности. Стоит отметить, в силу многообразных причин, в действительности данная ситуация встречается крайне редко. По мнению специалистов, в области управления персоналом, менеджмент, озадаченный стремлением к максимальной производительности, кроме своего опыта и интуиции в своей практике должен использовать различные технологии, так как высокого уровня профессионализма нельзя достичь без

системного формирования управленческих компетенций и быстрой диагностики, и анализа управленческих проблем¹⁴⁸. [4]

Эффективное управление проектами, компаниями, организациями напрямую зависит от уровня компетенций специалистов, разрабатывающих ключевые решения: управляющий (менеджер) и его составляющее

Существует несколько методов:

Административные методы связаны с формированием структуры управления, утверждением административных нормативов, расстановкой и подбором кадров, разработкой положений, инструкций и стандартов деятельности компании. Данные методы характеризуется прямым характером воздействия, являются обязательными для выполнения, не допускают свободы для выбора работникам и предусматривают санкции в случае невыполнения распоряжений.

Экономические методы управления связаны с планированием, материальным стимулированием, технико-экономическим анализом и экономическими нормативами.

Социально-психологические методы включают в себя участие работников в управлении предприятием, формирование команды, социальный анализ в коллективах, социальное развитие работников, нематериальное морально-психологическое стимулирование труда, социальную и профессиональную адаптацию работников, удовлетворение культурных и духовных потребностей сотрудников. Социально-психологические методы управления имеют косвенный характер воздействия, не имеют четко определенного времени и обязательности воздействия. Данные методы допускают некоторую свободу индивидуального поведения и выбора, а также имеют прямую зависимость от индивидуальных особенностей сотрудников. Конечный эффект и силу воздействия данных методов очень сложно установить точно. Но экономические и социально-психологические методы управления занимают главенствующее место в общей системе управления персоналом, являясь фундаментом управленческого воздействия. [2]

Например, особое внимание уделяют вопросам снижения уровня производственного травматизма персонала в компании МРСК . Олег Исаев напомнил, что охрана труда, сохранение здоровья и жизни персонала являются приоритетными задачами для ПАО «МРСК Центра» и ПАО «МРСК Центра и Приволжья». Основные усилия в этой области должны быть направлены на недопущение случаев травматизма собственного персонала. Олег Исаев указал на необходимость ужесточения персональной ответственности руководителей филиалов в случае неудовлетворительной работы в части производственной безопасности, производственного

¹⁴⁸ Румянцева З.П., Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 301 с

контроля и охраны труда¹⁴⁹.

Таким образом, в современной организации, в том числе и электроснабжающей, персонал выступает одним из ключевых ресурсов для достижения цели. Под персоналом подразумеваются все сотрудники предприятия, а также все люди, занятые в организации. Охарактеризовать персонал организации можно как: рабочую силу организации; людей, принимающих собственные решения в организации; мотивированных работников; членов различных коалиций или групп; источник различных расходов организации; людей, находящихся в трудовых взаимоотношениях с организацией. [5] Состав персонала организации имеет неоднородную структуру. Наиболее распространенным является деление персонала в зависимости от участия в управлении организацией и характеристик труда: на рабочих (производственный персонал) и служащих (управленческий персонал). Оптимальная структура персонала организации позволяет работникам наиболее эффективно реализовывать свой трудовой потенциал. Трудовым потенциалом работника является совокупность его физических и культурных качеств. Основными составляющими элементами трудового потенциала работника являются: психофизический фактор; социально-демографический фактор; квалификационный фактор; личностный фактор. Реализация трудового потенциала сотрудников также во многом зависит от тех способов и методов воздействия на работников, которые применяет руководитель.

Использованные источники:

1. Бочкарева И.А., Бобылев А.Ю. Проблемы управления персоналом на российских предприятиях // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. №4 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/04/2123> (дата обращения: 20.05.2016).
2. Дейнека, А.В. Управление человеческими ресурсами: учебник для бакалавров / А.В. Дейнека, А.В. Беспалько. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2013. – 392 с
3. Пресс центр МРСК, приоритеты развития [электронный ресурс]. URL: <https://www.mrsk-1.ru/press-center/news/company/59760/> (дата обращения 25.05.2017)
4. Румянцева З.П., Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 301 с
5. Шапиро С.А., Концепции управления человеческими ресурсами: учебное пособие / С.А. Шапиро [и др.]. – М. - Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 340 с.

¹⁴⁹ Пресс центр МРСК, <https://www.mrsk-1.ru/press-center/news/company/59760/>

УДК 336.2

*Эйхорст К.В.
студент магистратуры
факультет управления*

*Южно-Российский институт управления – филиал РАНХиГС
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ФОРМИРОВАНИЕ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация:

Статья посвящена анализу реализации налогового потенциала региона, а также перспективам его развития. Представлены подходы к определению налогового потенциала региона. Рассматриваются проблемы и перспективы укрепления налогового потенциала регионов РФ. Предложены меры, направленные на развитие налогового потенциала региона.

Ключевые слова: налог, налоговый потенциал, налоговые доходы, регион, развитие налогового потенциала.

*Eihorst K.V.
graduate student
faculty of management*

*South-Russian Institute of Management – branch of Russian Presidential
Academy of
National Economy and Public Administration
Russia, Rostov-on-Don*

FORMATION AND PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF TAX POTENTIAL OF THE SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation:

The article is devoted to the analysis of the realization of the tax potential of the region, as well as to the prospects of its development. Approaches to determining the tax potential of the region are presented. The problems and prospects of strengthening the tax potential of the regions of the Russian Federation are considered. Measures aimed at developing the tax potential of the region are suggested.

Key words: tax, tax potential, tax revenues, region, development of tax potential.

Налоговый потенциал представляет собой одну из ключевых характеристик, отражающих уровень регионального развития. В условиях современных социально-экономических преобразований возрастает потребность в разработке научных подходов по более точной оценке налогового потенциала региона.

Несмотря на тот факт, что российская экономическая наука в достаточной мере освещает различные проблемы, связанные с уплатой налогов, вопросы, связанные с определением сущности понятия «налоговый

потенциал» и классификации его видовых проявлений, тем не менее остается недостаточно освещенным, а потому требует более внимательного исследования. В процессе формирования налогового потенциала необходимо учитывать, что его будут использовать как в широком, так и в узком смысле.

Над исследованием данной проблематики работали такие ученые как, А.И. Демковой, В. Игнатенко, С.В. Каламбет, Я.Я. Калустян, Н.В. Кашина, А.Л. Коломиец, Л.Н. Левченко, А.Д. Мельник, А.С. Окунь, Н.Е. Опихан, В.М. Панасенко, Н.С. Педченко и др.

При определении налогового потенциала региона (или любых административно-территориальных единиц - АТЕ) следует отметить, что эта концепция может быть использована для:

- определить размер мобилизационных потенциальных доходов в бюджеты;
- выравнивание бюджета на межбюджетном уровне, то есть способность властей АТО (региона) предоставлять государственные услуги на своей территории.

Определение налогового потенциала территорий напрямую связано с их производственным потенциалом, т. е. с результатами производственной деятельности хозяйствующих субъектов.

Говоря о формировании понятия «налоговый потенциал», нами выделено несколько основных его определений.

Налоговый потенциал - предельно возможный объем налогов, сборов и других обязательных платежей, рассчитанных по законодательно утвержденным ставкам (по их предельному уровню) и предназначенных для зачисления в бюджетную систему. Налоговый потенциал РФ складывается из совокупности налоговых потенциалов Субъектов РФ, в свою очередь налоговый потенциал субъекта РФ есть совокупность, налоговых потенциалов его муниципальных образований. Налоговый потенциал муниципального образования определяется суммой налогов, сборов и других обязательных платежей, которые начисляются и уплачиваются налогоплательщиками, зарегистрированными на его территории.

В Российской Федерации в данный момент в развитии налогового и фискального федерализма роль региональных властей как агентов формирования региональной налоговой политики все более возрастает. Неотъемлемой частью всестороннего анализа налоговой политики в регионе является изучение налогового потенциала региона.

Налоговый потенциал региона - индикатор, позволяющий вам определить свой собственный потенциал и потребность в межправительственном выравнивании и отразить максимальный объем налоговых ресурсов через существующий механизм освобождения от налогов, можно мобилизовать с этого сайта на всех уровнях бюджетов на определенный период времени (обычно финансовый год).

При изучении этой категории важности как теоретического объяснения факторов, определяющих формирование и реализацию

налогового потенциала региона.

Для России проблема оценки уровня накопления налоговых ресурсов не нова. Практический интерес налоговых органов к изучению налогового потенциала территории в связи с необходимостью достоверно знать, что имеет предмет дохода в прогнозе поступлений в бюджет.

Существуют факторы, которые оказывают существенное влияние на региональный налоговый потенциал. Их можно разделить на две группы по источнику совокупности факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам следует отнести факторы, которые влияют на региональный налоговый потенциал через федеральные механизмы или включают определенные базовые условия для развития региона. Их особенность заключается в том, что региональные власти не могут существенно повлиять на эти факторы. Под внутренним понимаются такие факторы, на которые влияют региональные и муниципальные власти, усилия которых должны быть направлены на опору на такие факторы. Они играют решающую роль в формировании налогового потенциала региона.

Необходимость объективной и всесторонней оценки налогового потенциала приводит к выявлению и систематизации факторов, влияющих на его формирование. Под фактором мы понимаем условие, причину или параметр, которые определяют процесс формирования налогового потенциала. Бюджет подоходного налога формируется в результате финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, влияющих на деятельность различных факторов. Несмотря на множество критериев классификации факторов, влияющих на формирование налоговой способности, основное разделение факторов на внешние и внутренние, экзогенные и эндогенные, субъективные и объективные, исторические и приобретаемые.

Налоговый потенциал является основой финансовой независимости бюджета, и его правильная оценка зависит от решения бюджетного финансирования региональных задач. Субфедеральный налоговый потенциал признается одним из важнейших показателей социально-экономического развития регионов и выступает в качестве меры налогового потенциала бюджета на этот уровень, а также индикативной эффективной фискальной политики¹⁵⁰.

Среди основных направлений экономико-финансовой политики в условиях кризиса является обеспечение достаточных источников доходов соответствующих бюджетов для выполнения расходных обязательств. Важным условием стабильной работы территориальных бюджетов - обеспечение их сбалансированности на основе реалистичной оценки их

150 Истомина Н.А., Сулейманов М.М. Стратегические задачи субъектов Федерации по развитию муниципальных образований и финансовые аспекты их реализации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 16. С. 58–64.

финансового положения¹⁵¹.

В сложной финансовой ситуации и дефиците бюджета основные усилия региональных и местных органов власти должны быть направлены на укрепление налогового потенциала. Необходимо проанализировать обоснованность и эффективность установленных налоговых льгот и меры по их оптимизации. Бюджеты субъектов Российской Федерации и местных бюджетов получают меньше доходов по федеральным законам о налоговых льготах и льготах. В этой связи, во-первых, для увеличения доходной базы местных бюджетов необходимо провести инвентаризацию и оптимизацию в соответствии с федеральными законами льгот по региональным и местным налогам, расширить налоговую автономию региональных и местных органов власти и рассмотреть вопрос о постепенном сокращении льгот и освобождении объекта налогообложения для региональных и местных налогов, установленных федеральным законодательством, с одновременным сокращением наименее эффективных форм финансовой помощи и увеличением концентрации межправительственных трансфертов в отдельных приоритетных областях.

Таким образом, согласно действующему законодательству только путем оптимизации нормативного распределения основной группы налогов между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации, можно увеличить бюджетную самостоятельность огромного числа регионов.

Также обсуждаемые и предлагаемые меры выше, можно вызвать другие шаги:

- улучшение экономики предприятий-налогоплательщиков, стабилизация их финансового состояния;
- совершенствование законодательства и значительное усиление контроля за легализацией «теневых» фондов;
- эффективная региональная налоговая политика; - создание сбалансированной рентабельной инновационной и инвестиционной стратегии регионального развития;
- инспекция мер налогового администрирования в налоговых усилиях налоговых органов;
- изменения в налоговом кодексе, предусматривающие распределение налогов, рассчитанных налогоплательщиком, - это российская организация, имеющая отдельные подразделения, пропорционально создаваемые этими единицами добавленной стоимости в регионе;
- повышение производительности, используемой в регионе, механизмов стимулирующих эффектов для повышения эффективности управления экономикой, способствующих расширению налоговой базы.

На наш взгляд укрепление налогового потенциала должно осуществляться с различными возможностями и, в первую очередь, с самими

¹⁵¹ Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем: монография / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

регионами. Таким образом, укрепление налогового потенциала региона России за счет решения комплексных задач, направленных на обеспечение экономической стабильности, совершенствование налогового законодательства и совершенствование системы и механизма налогового администрирования.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс часть первая Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ.
2. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем: монография / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
3. Ахмедова Л.А., Султанова Э.А., Алиев Р.Н. Методические основы оценки эффективности воздействия налогового стимулирования на инвестиционную активность в регионах // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4 (65-4).
4. Исрапилов Х.А., Сулейманов М.М. Роль региональной налоговой политики в укреплении налогового потенциала территорий // Налоги и налогообложение. 2015. № 9.
5. Истомина Н.А., Сулейманов М.М. Стратегические задачи субъектов Федерации по развитию муниципальных образований и финансовые аспекты их реализации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 16.

УДК 338.222

*Юсупов Р.А.
студент
РАНХиГС*

*Уральский институт управления – филиал
Россия, г. Екатеринбург*

ПРОБЛЕМЫ ДОРОЖНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕРОВСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ

В статье рассмотрены основные проблемы дорожной деятельности в Серове, а также предложен ряд практических рекомендаций по их решению.

Ключевые слова: автомобильная дорога, закон, финансирование.

Yusupov R. A., RANEPА's student

PROBLEMS OF ROAD ACTIVITY IN SEROV

In the article the main problems of road activity in Serov are considered, and also a number of practical recommendations on their solution are offered.

Keywords: highway, law, financing.

Дорожное хозяйство представляет собой один из крупнейших сегментов общественного достояния России. Однако на сегодняшний день состояние и уровень развития транспортной инфраструктуры является одним из главных препятствий, сдерживающих социально-экономическое развитие

России.

Для обеспечения эффективного развития Российской Федерации, дополнительно к имеющимся 544 тыс. км. дорог (без учета муниципальных), сегодня стране требуется дополнительно около одного миллиона новых дорог, и приведение в должное нормативно-техническое состояние более 70% действующей сети автомобильных дорог общего пользования. Российское дорожное законодательство базируется на Федеральном законе "Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации" от 08.11.2007 № 257-ФЗ, в котором рассмотрены отношения, возникающие в связи с использованием автомобильных дорог, в том числе на платной основе, и осуществлением дорожной деятельности. При этом противоестественным выглядит то, что в стране остро нуждающейся в дорогах действует законодательство, обеспечивающее ежегодное выполнение лишь 30% требуемых по нормам работ по эксплуатации дорог, и осуществление строительства лишь 2-4 тыс. км. новых автодорог, в результате чего идет деградация существующей сети дорог.

Сегодня развитие автодорожного хозяйства является неотъемлемой составной частью экономической политики любого современного государства. Обеспечить постоянно растущую мобильность населения и доступность всех территорий и населенных пунктов для абсолютного большинства граждан России, создать единое экономическое пространство и гарантировать устойчивые взаимосвязи между регионами, создать условия для благоприятного развития внешней торговли и международной интеграции – вот главные *задачи* органов управления дорожным хозяйством.

Дорожное хозяйство – важнейший элемент производственной инфраструктуры, определяющий уровень развития транспортной системы Серовского городского округа. В настоящее время общий износ улично-дорожной сети составляет 65%, транспортно-эксплуатационное состояние сети автомобильных дорог не может считаться удовлетворительным, поскольку наибольшее количество автодорог не соответствуют требованиям нормативных документов и современным экономическим потребностям города. Неудовлетворительная прочность дорожных одежд, неудовлетворительные ровность и сцепные свойства дорожных покрытий, неудовлетворительные геометрические параметры автомобильных дорог – основные характеристики, требующие приведения в соответствие с нормами в условиях возрастающей интенсивности движения и увеличения количества автотранспортных средств.

В последние годы увеличение экономической активности населения и рост парка автотранспортных средств привели к резкому повышению числа дорожно-транспортных происшествий. Одна из причин – сопутствующие дорожные условия, связанные как с неудовлетворительным содержанием автомобильных дорог, так и с их недостаточным техническим оснащением.

В сложившихся условиях необходимо улучшить состояние и

техническую оснащенность объектов дорожной инфраструктуры, привести их в соответствие с современными требованиями, ликвидировать имеющиеся «узкие» места, увеличить пропускную способность звеньев, ограничивающих передвижение транспорта.

В июне и октябре 2014 года было проведено два обследования автомобильных дорог Серовского городского округа. В результате обследования особое внимание уделялось состоянию: проезжей части, обочин, тротуаров, пешеходных дорожек, обеспечению видимости на кривых в плане и продольном профиле, пересечениях и примыканиях, состоянию и оборудованию железнодорожных переездов, состоянию дорожных ограждений, дорожных сооружений, состоянию люков, смотровых колодцев и решеток дождеприемников, обозначению и оборудованию пешеходных переходов, ограждению мест производства дорожных работ на проезжей части и др.

По результатам комплексного обследования составлены акты обследования, которые в дальнейшем направлены в МП «Серовавтодор» и Серовское ДРСУ. Силами данных предприятий недостатки, выявленные в результате комплексной проверки состояния улично-дорожной сети, устранены в полном объеме, за исключением работ требующих дополнительного финансирования.

Тем не менее, по результатам опроса по Серовскому городскому округу за 2016 год удовлетворенность качеством автомобильных дорог составила всего 28,4%.

Таким образом, можно выделить следующие проблемы в деятельности органов местного самоуправления Серовского городского округа:

1. Несовершенство программно-целевой деятельности

При долгосрочном программировании мероприятий относящихся к дорожной деятельности, необходимо введение долгосрочных контрактов на производство работ, в обратном случае, заключение контрактов в краткосрочной перспективе приведет к неминуемому удорожанию работ и как следствие невыполнению плановых показателей.

2. Несовершенство системы управления дорожной деятельностью

В рамках дорожной деятельности в организационной структуре Администрации наблюдается некоторая растянутасть системы управления. Так в рамках дорожной деятельности неразделимые функции выполняют разные подразделения администрации. Подобное разделение ставит под сомнение рациональность распределения финансовых средств в данной сфере. Большое количество связей между подразделениями увеличивают период времени на мониторинг, оценку ситуации и принятие решений.

3. Недостаточный объем финансирования

С точки зрения проблемы автодорожной отрасли можно выделить следующие направления решения организационных и правовых проблем: оптимизации структуры управления дорожного хозяйства; обеспечения адекватного финансирования автомобильных дорог; привлечения к процессу

управления дорожным хозяйством общественных организаций.

Для преодоления вышеописанных проблем необходима в первую очередь корректировка действующего ФЗ «Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности» и Конституции, а именно:

- дополнение существующего перечня понятий и расширение некоторых понятий, используемых в ФЗ;
- расширение полномочий пользователей автомобильных дорог, законодательное закрепление дорожных советов;
- повышение контроля за органами управления дорожным хозяйством.

Особое внимание необходимо уделить обеспечению единой государственной политики в дорожной отрасли, повышению личной ответственности руководителей органов управления автодорожного сектора и т.д.

Анализ проблем, присущих транспортной инфраструктуре на федеральном и региональном уровнях, свидетельствует о том, что действующая система *финансирования* не отвечает сегодняшним потребностям дорожной отрасли. Повышение эффективности использования финансовых ресурсов целевого фонда и бюджетного планирования возможно при использовании целевого фонда в сочетании с программно-целевым методом. Программа позволит плательщикам целевых налогов и сборов отслеживать, на какие конкретно мероприятия (строительство конкретных участков трасс, мостов и т.д.) и в каком количестве будут расходоваться средства фонда.

Для решения проблемы непрозрачности распределения, расходования средств дорожного фонда и выбора приоритетов дорожного строительства, на наш взгляд, перспективным является также следующее: во многих регионах России практикуется работа некоммерческих дорожно-строительных ассоциаций, основными задачами которых являются освещение проблем дорожно-строительной деятельности в средствах массовой информации, оказание помощи департаменту Государственного заказа по проверке финансового и иного состояния организаций, участвующих в конкурсах в сфере дорожного строительства, оказание содействия органам государственной власти и местного самоуправления по развитию инвестиционной деятельности в объекты дорожного строительства и др.

Также необходима усовершенствованная система контроля за качества выполняемых работ. Решить эту проблему могли бы так называемые «контракты полного цикла» — когда компания не только строит, но и содержит дорогу — в результате из-за некачественного строительства подрядчик теряет собственные деньги на дальнейшем обслуживании трассы.

УДК 31.314

Яготинцева С. И.

студент 4 курса

Институт управления

ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный

исследовательский университет»

научный руководитель: Хашаева С. В., к.социол.н.

доцент

кафедра социологии и организации работы с молодежью

Россия, г. Белгород

ФЕНОМЕН СОЗНАТЕЛЬНОЙ БЕЗДЕТНОСТИ КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ

Аннотация: в данной статье рассматривается сущность понятия добровольной бездетности и тенденции ее распространения в России.

Ключевые слова: добровольная бездетность, чайлдфри, дети, аффексьонадо, реджсекторы, чайлдхейтеры, родительство.

Yagotintseva S. I.

4 course, Istitute of Managment

Student

Belgorod State University

Russia, Belgorod

Scientific adviser: Khashaeva S. V.

candidate of sociological Sciences, associate department of sociology and

organization of work with young people

THE PHENOMENON OF DELIBERATE CHILDLESSNESS AS A CURRENT PROBLEM

Abstract: this article analyses the notion of voluntary childlessness and trends of its distribution in Russia.

Keywords: voluntary childlessness, childfree, children, affectionate, rajjectory, childgallery parenting.

Не для каждого человека слово «дети» ассоциируется со счастьем. Людей может объединять как желание иметь потомство, так и нежелание быть родителями. В современном обществе многие люди добровольно выбирают бездетность, то есть становятся «чайлдфри» (англ. childfree – свободный от детей)¹⁵². Добровольное нежелание иметь детей может объясняться различными причинами: эгоистическими (нежелание брать ответственность за другого человека, менять распорядок жизни в ущерб личным интересам); экономическими (неуверенность в завтрашнем дне, боязнь не справиться с материальными затратами, связанными с ребёнком); идеологическими (незачем обрекать младенца на мучения);

¹⁵²Чайлдфри без паники: социологический взгляд. URL: http://www.chaskor.ru/article/chajldfri_bez_paniki_-_sotsiologicheskij_vzglyad_17446.

психологическими (отсутствие материнского инстинкта или боязнь повторить ошибки собственных родителей); медицинскими.

Чайлдфри-идеология сформировалась на волне феминизма и сексуальной революции 1960-х годов. Издревле существовало много сект, пропагандирующих безбрачие и бездетность. Во второй половине XX века появилась надёжная контрацепция и, как следствие, – светские «чайлдфри»¹⁵³. Добровольная бездетность становится популярным выбором людей, не склонных покоряться нормативному давлению общества. Государство всё меньше помогает растить детей, а семья при этом становится всё менее крепкой, и женщины понимают, что в реальности они сами будут полностью отвечать за детей, от которых в старости, вполне вероятно, ничего не получат.

В этом году исполняется 37 лет со дня выхода в 1980-м году книги канадского социолога Дж. Э. Виверс «Бездетные по собственному выбору». В этой работе она суммировала идеи и выводы, впервые опубликованные в ее более ранних статьях (начиная с 1973 года). Дж. Э. Виверс была одной из первых (и, наверное, самой яркой в своем поколении, ее книги цитируются рекомендуются для чтения до сих пор) исследовательниц так называемых «чайлдфри»¹⁵⁴.

Дж. Э. Виверс выделила два вида добровольно бездетных людей. Первый тип – реджекторы. Это те люди, кто испытывает физическое отвращение к биологической стороне беременности и детям. Возможно, именно из таких людей рекрутируются современные чайлдхейтеры. Второй тип – аффлексьонадо. Данный тип характеризуется тем, что этих людей привлекает отсутствие ответственности за другого и иные блага бездетного образа жизни. По мнению Дж. Э. Виверс, именно первые стремились оставаться бездетными в любую эпоху, хотя не обязательно об этом заявляли, а вот количество вторых может существенно меняться от поколения к поколению в зависимости от принятия обществом вариативности выбора в области деторождения, влиятельности общественно-политических идей и даже моды. При этом отвращение истинных реджекторов или чайлдхейтеров более глубинно и менее вероятно меняется с возрастом, в то время как аффлексьонадо могут передумать¹⁵⁵.

Приверженцы идеи добровольной бездетности существовали всегда, только раньше, пока медицина была недостаточно развита, им, как правило, приходилось, заодно с детьми, отказываться и от секса. Затем появилась возможность необратимой стерилизации, которая достаточно широко применялась в Западных странах, как минимум, с начала XX века. Те пары, которые прибегали к ней по собственному и обоюдному желанию в самом

¹⁵³ Там же.

² См. об этом: Исупова О. В. Добровольно бездетные или «свободные от детей». URL: <http://polit.ru/article/2010/10/15/childfree/>.

¹⁵⁵ Там же.

начале сексуальных отношений, тоже можно считать «чайлдфри».

Существуют разные объяснительные модели добровольной бездетности: от психологических (страх ответственности материнства) до социально-детерминированных. Чаще всего причины добровольной бездетности пытаются объяснить в рамках следующих теорий: второго демографического перехода, рационального выбора, постматериалистических ценностей, предпочтений, гендерного равенства, избегания рисков. Ряд исследователей видит истоки формирования модели добровольной бездетности в разделении родительства и супружества.

Существует точка зрения, согласно которой добровольно бездетным парам свойственно помогать друг другу с карьерой, так как у них больше энергии остается друг для друга. Они карьероориентированы, занимаются самообразованием, легко адаптируются в карьерном пространстве. Соответственно, среди них зафиксирован более высокий уровень удовлетворенности работой. Поскольку в чайлдфри-семьях оба супруга, как правило, работают, естественно, что они зарабатывают больше, чем люди, имеющие детей. Со стороны социального окружения добровольно бездетные подвергаются, как правило, давлению, поскольку дети считаются значимой ценностью.

В России движение «чайлдфри» появилось совсем недавно и еще не успело набрать популярность. Люди, сознательно отказавшиеся от мысли заводить детей, в основном общаются посредством сети интернет. Общее число их в процентном содержании пока мало. 20 декабря 2004 г. в России заявило о себе виртуальное сообщество чайлдфри, объединившее в своих рядах почти 500 человек. Их возраст 20-35 лет, 80% имеют высшее образование, у 75% есть постоянный партнер и 50% живут с ним вместе¹⁵⁶.

Большинство детей (70%) появляются в России в браке, но более половины молодых супругов не спешат как можно быстрее завести детей. К тому же многие намерены остановиться на одном ребенке.

По данным ВЦИОМа, чаще планируют завести ребенка 18-34-летние люди (12–13 %); среди граждан 35–44 лет только 2 % планируют ребенка¹⁵⁷.

Высокая доля бездетности и перенос деторождения на более поздние репродуктивные возраста – характерные черты нынешнего демографического развития России.

Однако структура бездетности неоднородна, что дает экспертам повод для оптимизма. Предварительный анализ показывает, что примерно лишь каждая десятая бездетная женщина действительно останется таковой при любых обстоятельствах.

Остальные женщины еще могут пересмотреть свое «антинатальное»

¹⁵⁶ Орлова А. А., Петровская О. А. Движение чайлдфри как явление современного общества. URL: <https://www.scienceforum.ru/2014/pdf/1410.pdf>.

¹ «Чайлдфри». ВЦИОМ. URL: <http://wciom.ru/?pt>.

решение, если изменятся обстоятельства или если они просто больше узнают о современных репродуктивных возможностях. Они нередко замечают, что теоретически могли бы родить, хотя и привыкли к своей бездетности.

Добровольная бездетность становится всё более распространенным и менее осуждаемым явлением, постепенно охватывая различные социальные слои и группы. Это явление имеет вполне рациональные основания, вписывающиеся в контекст ритма современного общества, когда дети порой превращаются в «непозволительную роскошь» или не вписываются в жизненные планы: «Работа для меня – более интересная игрушка, чем ребенок». Согласно проводимым исследованиям, позиция «добровольно бездетных» в российском обществе носит маргинальный характер, но одновременно она признается легитимной репродуктивной стратегией. С другой стороны, базовая социальная потребность – потребность в детях – остается одной из самых сильных.

В заключение Можно сказать, что рождение детей – это серьезный шаг, дети должны появляться не как следствие социального давления, а как безусловное желание обоих партнеров.

Использованные источники:

1. Исупова, О. В. Добровольно бездетные или «свободные от детей». [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://polit.ru> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
2. Орлова, А. А., Петровская, О. А. Движение чайлдфри как явление современного общества. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.scienceforum.ru> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
3. «Чайлдфри». ВЦИОМ. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://wciom.ru> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.
4. Чайлдфри без паники: социологический взгляд. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.chaskor.ru> – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.

УДК 378.4

*Яковлева А.Г.
магистрант 1 курса
финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
научный руководитель: Андреев А.П.
старший преподаватель
кафедра Всемирной истории и этнологии
исторический факультет
Россия, г. Якутск*

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
СЕВЕРО-ВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА С
«УНИВЕРСИТЕТОМ АРКТИКИ»**

Аннотация:

В статье рассматривается международное образовательное сотрудничество Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова с Университетом Арктики, которое в перспективе должно укрепить и способствовать развитию северных регионов. Посредством установления и укрепления связей с зарубежными университетами и учебными центрами за счет обменных программ между университетами и разработки совместных научно-исследовательских проектов, в том числе создания системы дистанционного обучения для устойчивого экономического развития на Севере.

Ключевые слова: образование, международное образование, дистанционные курсы, сотрудничество, развитие Арктики, Университет Арктики, народы севера.

UDC 378.4

*Iakovleva A.G.
Master student
1th course of the Institute of Finances and Economics
North-Eastern Federal University
Russia, Yakutsk
Scientific director: Andreev A.P.
Senior lecturer of the Department of World History and Ethnology of the
Faculty of History*

**INTERNATIONAL EDUCATIONAL COOPERATION OF THE
NORTH-EASTERN FEDERAL UNIVERSITY WITH THE UNIVERSITY
OF THE ARCTIC**

Annotation:

The article examines the international educational cooperation of the North-Eastern Federal university with the University of the Arctic, which in the future should strengthen and promote the development of the northern regions. Through the establishment and strengthening of links with foreign universities and

training centers through exchange programs between universities and the development of joint scientific research projects, including the creation of distance learning system for sustainable economic development in the north.

Keywords: education, international education, distance courses, cooperation, development of the Arctic, University of the Arctic, northern peoples.

Актуальность состоит в том, что развитие международного образования в нашей республике, на примере СВФУ, в партнерстве с международной сетью Университета Арктики является перспективным и ключевым элементом в устойчивом развитии Арктического региона. Делясь знаниями, как традиционными, так и основанными на современной научной базе, жители Арктического региона могут создать сильную Арктику и обеспечить яркое будущее для себя и региона, чье влияние в глобальном масштабе будет возрастать в будущем. Получать знания и обмениваться опытом об Арктике не только выгодно для самих жителей северных территорий, но и для студентов, преподавателей и исследователей в образовательных и научных учреждениях. Реализуемые совместные международные образовательные программы с Университетом Арктики предоставляют широкие возможности выбора учебных программ для студентов всего мира, заинтересованных в изучении арктического региона.

Новизна исследования состоит в том, что в нашем регионе нужно глубоко внедрить дистанционное обучение как Бакалавр северных исследований (Bachelor Northern Studies), которое даст возможность получить дополнительное образование, помимо основной учебы, не отрываясь и не выезжая за пределы республики.

В нашей Республике Саха (Якутия) давно стоит проблема сохранения малочисленных народов Севера, труднодоступности образования, нехватка высококвалифицированных кадров на Севере, дорогая транспортировка продуктов, высокие цены на билеты до северных улусов, несмотря на всевозможные социальные льготы, жители северных улусов недовольны управлением их территориями. Чтобы разрешить поставленные проблемы нужны мотивированные специалисты, у которых найдутся новые идеи и проекты по развитию сельских территорий Севера. Поэтому стоит обратить пристальное внимание на образование в нашей республике. У меня есть огромное желание внедрить дистанционное образование внутри республики по северным исследованиям, так как это даст жителям территории Севера легкий доступ получения образования без затрат на транспорт, а также понимание обучаемых о важности северного развития и его особенностях. А именно создать такую образовательную систему как ныне используется в Арктическом университете в Норвегии. То есть внедрить альтернативную версию дистанционного обучения Бакалавр северных исследований.

Цель: рассмотреть международное образовательное сотрудничество с Университетом Арктики как способ интеграции и популяризации развития

образовательных программ в арктических территориях.

Задачи:

- 1) рассмотреть роль Университета Арктики;
- 2) определить основные направления сотрудничества Арктических университетов;
- 3) выявить важность внедрения дистанционных курсов в нашей республике.

Роль Университета Арктики – глобальная, и она состоит в развитии Арктического региона в целом. Для достижения этой цели данная сеть ставит перед собой задачи по созданию и налаживанию устойчивых связей между университетами Арктического региона, которые вместе создают, распространяют знания и обмениваются опытом.¹⁵⁸ Членами Университета Арктики являются более 100 образовательных учреждений России, Канады, США (шт. Аляска), Финляндии, Норвегии, Швеции, Исландии, Гренландии.¹⁵⁹ Более того, в международную организацию Университет Арктики недавно был включен не арктический регион – Китай. Включены в состав 163 не арктических регионов, помимо восьми арктических стран.¹⁶⁰

Наш университет продолжает активно участвовать в реализации различных программ Университета Арктики, в частности, обучение по академической программе приполярного регионоведения и северных исследований (Bachelor of Circumpolar Studies и Bachelor Northern Studies), проведение лекций и семинаров в рамках программы «Cold Lands», а также совместных семинаров «Thematic Networks», активная реализация программы студенческой мобильности «Север - Север» и «Высокоширотный Север».¹⁶¹

Кроме того, в 2015 году закончила Бакалавр «Северных исследований» (программа BNS) в Арктическом университете Норвегии, кампус Альта. Проходила семестровую стажировку в Арктическом университете при Университете Тромсё. Исходя из этого опыта обучения у меня есть теоретические знания по региональной экономике и управлению и развитию северных сообществ. Благодаря международному образовательному сотрудничеству нашего университета с Университетом Арктики получила норвежский диплом северных исследований, который непременно пригодится в реализации данного проекта внедрения дистанционных курсов на базе нашего университета. По этой программе обучения должны пройти семь основных курсов, которые охватывают все знания о северном регионе.

158 Интервью с Заведующей сектором Арктического сотрудничества Управления международных связей СВФУ Бурнашевой Дарьей Васильевной. Дата и время: 02 сентября 2014 г., 9:15 – 9:40.

159 Erling Olsen. A key player in the Arctic. The university of the Arctic and the challenges ahead. – 9 с.

160 Интервью с Ведущим специалистом общеуниверситетской кафедры Североведения и координатором дистанционного обучения BNS (Bachelor Northern Studies) СВФУ Дранаевой Ириной Александровной. Дата и время: 29 августа 2014 г., 14:05 – 14:25.

161 Васильев В.И. Ежегодник Северо-Восточного федерального университета имени М.К. Аммосова 2011/ . Васильев В.И., Присяжный М.Ю. – Якутск, 2012. – 27 с.

Необходимо для этого создать единую образовательную систему, которая обеспечивала бы поддержку практического обучения, оперативный обмен знаниями, содействовало бы интегрированию республики в мировое образовательное пространство. Благодаря Интернету выходим на связь со всем миром. Надо, чтобы республика, имеющая обширную территорию, сокращала расстояние и время за счёт лучшей организации информационных систем¹⁶².

Таким образом, Университет Арктики развивает образование, которое имеет непосредственное отношение к приполярному региону и является междисциплинарным по своей природе, использует объединенные усилия членов Университетов Арктики для решения уникальных проблем Арктики. Если мы серьезно думаем втянуться в отношения с развитыми странами мира, то эту работу надо, несомненно, начинать с подготовки кадров по исследованию Арктики, способных на равных вести переговоры с деловыми людьми ведущих стран, компаний и фирм мира. С тем, чтобы решить сложные, злободневные вопросы и проблемы Арктических регионов и формировать устойчивую основу развития Арктики для этого нам необходимо построить международное образовательное сотрудничество, сохранить и укрепить международные связи с зарубежными университетами.

Использованные источники:

1. Erling Olsen. A key player in the Arctic. The university of the Arctic and the challenges ahead.
2. Outi Shellman. Shared Voices 2011. The University of the Arctic magazine / Outi Shellman, Lars Kullerud, Scott Forrest, Jan Henry Keskitalo, Barry Scherr. – Rovaniemi, 2011.
3. Васильев В.И. Ежегодник Северо-Восточного федерального университета имени М.К. Аммосова 2011/ . Васильев В.И., Присяжный М.Ю. – Якутск, 2012.
4. Николаев М.Е. Образование – наш общенациональный приоритет. Сборник выступлений Президента РС (Я) М.Е. Николаева. – Якутск, 1999.
5. Интервью с Заведующей сектором Арктического сотрудничества Управления международных связей СВФУ Бурнашевой Дарьей Васильевной. Дата и время: 02 сентября 2014 г., 9:15 – 9:40.
6. Интервью с Ведущим специалистом общеуниверситетской кафедры Североведения и координатором дистанционного обучения BNS (Bachelor Northern Studies) СВФУ Дранаевой Ириной Александровной. Дата и время: 29 августа 2014 г., 14:05 – 14:25.

¹⁶² Николаев М.Е. Образование – наш общенациональный приоритет. - Якутск, 1999. С.20.

*Яковлева А.Ю.
магистрант 1 курса
экономическое отделение
Набережночелнинский институт (филиал) федерального
государственного автономного образовательного учреждения высшего
профессионального образования
«Казанский (Приволжский) Федеральный университет»
Россия, г. Набережные Челны*

**ПРОЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В
РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН**

Аннотация: целью данной научной статьи является анализ и выявление проблем в развитии государственно-частного партнерства в Республике Татарстан.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), Республика Татарстан, государство и частный бизнес.

*Yakovleva A.U.
Graduate student of economics
Naberezhnye Chelny institute of «Kazan Federal University»
Naberezhnye Chelny*

**PROJECTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE
REPUBLIC OF TATARSTAN**

Abstract: The purpose of this research paper is to analyze and identify problems in the development of public-private partnership in the Republic of Tatarstan.

Keywords: state-private partnership (PPP), Republic of Tatarstan, state and private business.

В России государственно-частное партнерство все еще находится на стадии становления и развития соответствующих инструментов. Как правило, государственно-частное партнерство предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а, наоборот, государство приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов.

Среди федеральных округов РФ (см. рис.1) по количеству проектов ГЧП на первом месте Приволжский федеральный округ, на который приходится 176 проектов, в тройке лидеров также оказались Центральный и Сибирский федеральные округа. Среди субъектов РФ наивысший рейтинг имеет Татарстан, в пятерку лидеров также вошли Санкт-Петербург, Москва, Новосибирская и Нижегородская области, Свердловская область.

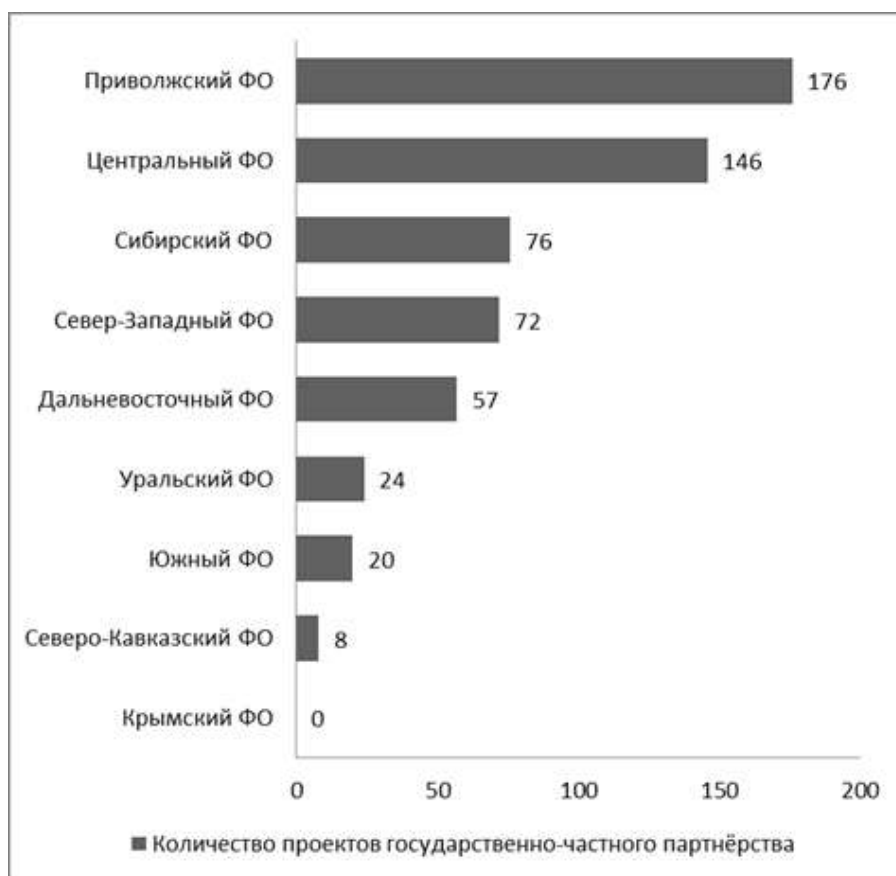


Рис.1. Распределение проектов государственно-частного партнерства по федеральным округам РФ (на май 2015 года) [1].

Татарстан уже не первый год считается самой динамично развивающейся республикой России. Это становится возможным благодаря реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП). Примером здесь могут служить Камский промпарк "Мастер", Свияжский межрегиональный логистический центр, завод "Аммоний", а также экономические зоны "Иннополис" и "Алабуга" [2].

Согласно результатам Национального рейтинга состояния инвестиционного климата регионов Российской Федерации за 2016 год, республика Татарстан имеет высшие результаты среди регионов России по регуляторной среде, по институтам бизнеса, а также по инфраструктуре и ресурсам [3].

Главная проблема, с которой сталкиваются предприниматели - отсутствие закона о ГЧП на федеральном уровне. Нормативно-правовая база Татарстана также требует определенных доработок.

Закон об участии субъектов России в ГЧП принят только в 68 регионах, нормативные правовые акты о порядке работы ГЧП действуют в 40 регионах. В Татарстане закон приняли в 2011 году, но до сих пор предприниматели сталкиваются с некорректными постановками некоторых пунктов и отмечают, что в закон нужно внести поправки.

В республике успешным опытом можно назвать проекты в сфере здравоохранения, в частности, концессионное соглашение, касающееся

Центра планирования семьи, строительство хосписа для детей и мн. др.

Большой проблемой является дефицит квалифицированных специалистов. Необходимо привлекать обученных специалистов с опытом реализации проектов. Если своих кадров недостаточно, нужно приглашать представителей международных управляющих компаний, у которых местные специалисты могли бы чему-то научиться [4].

Как сообщает пресс-служба Государственного совета РТ, имеется положительная динамика в передаче на аутсорсинг непрофильных функций государственных учреждений и организаций. Питание пациентов, прачечные услуги, содержание коммунального хозяйства, охрана помещений, бухгалтерское, кадровое и юридическое сопровождение теперь обеспечивают частные организации по заказу государственных учреждений. Только в 2016 году 156 медицинских организаций передали на аутсорсинг 27 видов услуг на сумму 1,7 млрд. рублей. Среди успешных практик в рамках ГЧП оказались совместный проект МУП «Департамент продовольствия и социального питания г. Казани» и РКБ «Таблет-питание» (объем инвестиций составил более 33 млн. рублей), межрегиональный центр ядерной медицины при республиканском онкологическом диспансере (проект рассчитан на 10 лет). Как отмечают в пресс-службе, в реестр медицинских организаций, участвующих в реализации Программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, было внесено 217 организаций, осуществляющих свою деятельность в Татарстане, из них 80 медицинских организаций – частной форм собственности, 6 медицинских организаций – федеральной формы собственности, т.е. налицо желание частных инвесторов работать по системе ГЧП в сфере здравоохранения [5].

В настоящее время ГЧП является основным инструментом достижения устойчивого экономического роста региона и страны в целом. Однако сегодня можно говорить лишь о начале формирования практики его применения. Но уже сейчас становится ясным, что реализовать значимые инфраструктурные проекты силами исключительно государства либо частного бизнеса невозможно. Проведение взвешенной сбалансированной политики с использованием сильных сторон государственного и частного секторов позволит достичь оптимальных результатов высокого качества [6].

Использованные источники:

1. Единая информационная система государственно-частного партнерства в РФ [электронный ресурс] // URL: <http://pppi.ru/>;
2. <http://kazan2013.ru/ekonom/393-gchp-formula-udachnogo-vzaimodeystviya-chastnogo-predprinimatelstva-i-vlasti.html>;
3. <https://asi.ru/investclimate/rating/>;
4. <http://kazan2013.ru/ekonom/393-gchp-formula-udachnogo-vzaimodeystviya-chastnogo-predprinimatelstva-i-vlasti.html>;
5. <http://www.rosinfra-awards.ru/2016-11-18.html>;
6. И.В. Кузнецов, Экономика и политика, Экономические науки, Опыт Татарстана в становлении и развитии ГЧП, 2012 г.

Якупова Э.И.
студент 3 курса
факультет «Экономико-математический»
Рафиков Р.И.
старший преподаватель
Нефтекамский филиал БашГУ
Россия, г. Нефтекамск

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотации: В статье анализируется современное состояние и динамика инвестиционных процессов, осуществляемых субъектами хозяйствования, на территории Республики Башкортостан. Исследование посвящено выявлению основных тенденций и закономерностей, проблем и перспектив инвестиционной деятельности на уровне региональной экономики.

Ключевые слова: инвестиции, экономическое развитие, капитал, накопление, конкурентоспособность региона.

Yakupova E.I.
Student
3 year, Faculty of Economics and Mathematics
Neftekamsk branch of BashGU
Rafikov R.I.
Senior Lecturer
Neftekamsk branch of BashGU
Russia, Neftekamsk

ANALYSIS OF INVESTMENT PROCESSES IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

Annotations: The article analyzes the current state and dynamics of investment processes carried out by business entities on the territory of the Republic of Bashkortostan. The study is devoted to identifying the main trends and patterns, problems and prospects for investment activity at the level of the regional economy.

Key words: investment, economic development, capital, accumulation, competitiveness of the region.

Инвестиционные процессы являются одними из важнейших составляющих в жизнедеятельности республики, не только Башкортостана, а также любой республики, страны, государства. За счет этих процессов появляется отличная возможность для упрочнения положения субъекта и его дальнейшего развития, что положительно в целом сказывается на всей экономике. Инвестиционные процессы позволяют сделать упор и обратить внимание на что-то важное, действительно стоящее и при этом способное не

только самоокупиться, но и принести прибыль. Поэтому Башкортостан, как и многие другие республики, регионы старается сделать все возможное, чтобы инвестиционные процессы протекали как можно более активнее и не останавливались на достигнутом.

Республика Башкортостан в своей деятельности активно реализует кластерную политику и использует инвестпроводящую систему не только для того, чтобы иметь возможность и средства для полноценного развития, но и для того, чтобы повысить свою конкурентоспособность, сформировать о себе определенное мнение среди других субъектов. Для этого республика ведет большую работу, где важнейшее значение имеет множество позиций. В первую очередь большое внимание уделяется индустриальным паркам, способным обеспечить поступательное устойчивое развитие региональной экономики. В этой связи созданию индустриальных парков в Башкортостане отводится приоритет. О том, что индустриализации в республике придается особое значение говорит и тот факт, что большая часть из отведенных затрат уходит на то, что бы способствовало развитию инфраструктуры региона. С помощью этих вложений становится возможной подготовка той или иной строительной площадки, в которой могут быть заинтересованы инвесторы самых различных инфраструктур от инженерной до социальной. Кроме того, всеми процессами, связанными и инновационным развитием экономики республики и стимулирующим к ним, координирует государственная власть Башкортостана и местное самоуправление муниципалитетов региона, что немаловажно, поскольку в силах данных органов оказать содействие этим процессам. Также республика широко привлекает различных бизнесменов, научные и проектные организации к осуществлению множественных процессов, понимая, что представители этих классов могут оказать реальную помощь. При этом максимально используется частно-государственное партнерство, а лучшие проекты отбираются на основе конкурса, дабы силы и средства вкладывались в действительно стоящее со всех точек зрения дело. Что еще немаловажно, программные мероприятия, как правило, долговременны, что позволяет обеспечить стабильное развитие на ближайшее будущее инфраструктуры Башкортостана. В результате всего этого республике удастся достичь немалого и значительного роста производства, и как следствие, поднятия уровня экономики.

На сегодняшний день в Башкортостане действует приличное число инвестиционных площадок, на многие из них возлагаются большие надежды и поэтому уделяется большое внимание их развитию. Вложение инвестиций в эти проекты способствует дальнейшему росту экономики и дает возможность улучшить уровень жизни жителей республики. Так, с помощью развитого машиностроения в регионе становится возможной реализация более десятка инвестиционных площадок в нескольких городах республики таких, как Уфа, Нефтекамск, Ишибай и других. Наличие инвестиционных зон в данных пунктах сделает наиболее эффективным не только экономический, но и социальный потенциал, обеспечит надежное

поступление инвестиций и позволит сформировать в Башкортостане полноценные машиностроительные кластеры, позволяющие выпускать сельскохозяйственную технику, новый транспорт и развивать авиационные технологии. Также большое внимание уделяется нефтеперерабатывающему и химическому кластерам, находящимся в четырех городах региона. Благодаря им становится возможным расширение инновационного производства химической и нефтехимической продукции, а также биотехнологий. Еще одна инвестиционная площадка, расположенная в Белорецке, может в значительной степени развить металлургический кластер Башкортостана, а новые инвестиционные зоны в Уфе, Уфимском районе и Октябрьском разовьют электротехнический кластер. Точно также логистические парки способствуют в Башкортостане развитию промышленного производства, а инвестиционные площадки в Кумертау и Стерлитамаке помогут решить многие социальные и экономические проблемы на этих территориях. Благодаря всем выше обозначенным инвестиционным зонам во многих отдельно взятых территориях республики Башкортостан активно развиваются инвестиционные процессы, которые в свою очередь способствуют экономическому развитию всего региона в целом.

Довольно развитые и активные в регионе инвестиционные процессы объясняются широкой заинтересованностью в этом большого круга лиц и широкой деятельностью, разворачивающейся в этом направлении. Башкортостан старается создать в своем регионе атмосферу, максимально благоприятную для инвестирования. С этой целью в республике идет развитие законодательной базы, направленной в первую очередь на то, чтобы стимулировать к инвестиционной деятельности. Помимо основ, заложенных российским законодательством в сфере инвестиций, регион имеет нормативно-правовое обеспечение, способствующее взаимодействию между всеми участниками инвестиционных процессов. Кроме того, республика прибегает к специфическому использованию инструментария, регулирующего инвестиционную политику, а также конкретизирует меры, предоставляющие государственную поддержку и направленные на развитие инфраструктуры в сфере инвестиций. В частности, на территории Башкортостана действует закон «Об иностранной инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан»¹⁶³. Данные меры не проходят бесследно. За счет поддержки инвестирования удается добиться положительных результатов в виде инвестиций в основной капитал, и причем довольно неплохих инвестиций. Так, в 2016 г. размер инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования составил 360,9 млрд.руб., в т.ч одной Уфы – более 57 млн.руб. По данному показателю среди

¹⁶³Федеральный закон «Об иностранной инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан» от 20 июня 2015 года № 305-ФЗ (ред. 20.06.2015) // справ. – правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф. [Москва,2015] – Электрон. текст.дан. – Послед.обновление 7.05.2015.

субъектов Российской Федерации республика занимает 9-е место (2,5% объема инвестиций, освоенных в России) и 2-е место среди регионов Приволжского федерального округа (15,0% объема инвестиций, освоенных в округе).

Что касается видов экономической деятельности, в которых поступают инвестиции, то наибольшей востребованностью пользуются обрабатывающие производства. Таковые в Башкортостане являются одними из важнейших, поскольку производят свою продукцию (пищевые продукты, обувь, текстиль, древесина и тому подобное) не только на регион, но и за его пределы. В том же 2016 г. инвестирование в эту сферу превысило 20 тыс.руб., что на несколько тысяч было больше суммы, вложенной в любую другую деятельность. Также значительный размер инвестиций отмечается в сферу транспорта и связи, каковые в республике так же входят в число особо значимых. Именно эта сфера позволяет связывать Башкортостан со многими другими субъектами. Третий по популярности среди инвесторов вид деятельности принадлежит операциям, производимым с недвижимостью, арендой и предоставлением услуг. На сегодняшний день эта сфера является во многих регионах одной из самых востребованных, а Башкортостан здесь не составляет исключения.

Помимо российских инвестиций в Башкортостан поступают и иностранные. Среди основных иностранных инвесторов выступают Великобритания и Австрия, процент инвестиций которых свыше двух десятков. Также значимый вклад вносят такие страны, как Ирландия, Турция и Кипр, вносящие более десяти процентов инвестиций. В большинстве своем инвестиции в республику поступают на реализацию таких проектов, которые располагаются на территории региона, но при этом являются иностранными как, например, нидерландский «Салаватнефтеоргсинтез» или кипрское «Крупнопанельное домостроение». Инвесторы заинтересованы не только в личной выгоде, но также в продвижении, развитии и распространении своих проектов на различных территориях.

Таким образом, анализ инвестиционных процессов в республике Башкортостан показывает, что инвестиции способствуют действительному развитию региона, улучшают его экономическое состояние и повышают уровень жизни населения. За счет инвестиций изменяются в лучшую сторону различные сферы деятельности, благодаря чему условия для жизни коренных граждан и гостей республики становятся более комфортными, что является, пожалуй, самым главным показателем в жизнедеятельности субъекта. Власть предпринимает определенные действия к тому, чтобы инвестиционная деятельность в республике не стояла на месте, а продвигалась и вместе с собой продвигала вперед весь регион. С помощью этого Башкортостан действительно выходит на хорошие экономические позиции, продолжая развивать инвестиционные процессы и уделять внимание наиболее значимым сферам жизнедеятельности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об иностранной инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан» от 20 июня 2015 года № 305-ФЗ (ред. 20.06.2015) // справ.-правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф. [М., 2016] – Электрон. текст.дан. – Послед.обновление 25.02.2017.
2. Бочаров, В.В. Инвестиции / В.В. Бочаров. – СПб.:Высшая школа,2013. – 134 с.
3. Галимова,Г.А., Сукиасан, А.А. Анализ инвестиционных процессов в республике Башкортостан / Г.А. Галимова,Сукиасан, А.А. // Проблемы современной экономики. – 2014.– №7. – С.16-20.
4. Янгиров, А.В., Юсупов, К.Н., Ахунов, Р.Р., Уразаев, Р.А., Рафиков, Р.И., Якупова, С.В. Проблемы развития регионов Приволжского федерального округа: государственная собственность, диспропорции, накопление капитала / ответственный редактор: А. В. Янгиров. – Уфа: БашГУ, 2013. – 75 с.

УДК 2964.330

Ян Янь

студент магистратуры

факультет ИСГО

Институт социально-гуманитарного образования

Московский Педагогический Государственный Университет

Россия, г. Москва

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: в статье приведены основные понятия инвестиционного проекта, рассмотрена его экономическая сущность. Также в статье представлена классификация инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиционный проект, инвестор, управление проектами.

Yang Yan, student of Master's program, Faculty of ISSO

Institute of Social and Humanitarian Education

Moscow State Pedagogical University

Russia, Moscow

KINDS OF INVESTMENT PROJECTS

Abstract: The article contains the main concepts of the investment project, its economic essence is considered. Also, the article presents a classification of investment projects.

Keywords: investment project, investor, project management.

Основой инвестиционного проектирования является инвестиционный проект, который может иметь разные формы и проявление. Инвестиционным проектом может быть строительство здания или внедрение новой производственной линии. То есть это любое вложение денежных средств с целью получения экономических выгод в будущем.

Разные авторы могут по-разному трактовать инвестиционный

проект. Так, В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиционный проект выступает в качестве обоснования экономической целесообразности капитальных вложений. Тем не менее, инвестиционные проекты не ограничиваются только капитальными вложениями или бизнес планами. Проекты могут самыми разными и иметь различный характер. Поэтому приведенное определение не совсем корректно.

Различные специалисты по финансовому анализу определяют инвестиционный проект как комплекс мероприятий, которые обеспечивают достижение тех или иных целей. В данном определении не выражена сущность инвестирования, что оно производится для получения прибыли в будущем. Или тогда нет смысла реализовывать проект и производить какие-либо действия.

Одно из емких определений инвестиционного проектирования предлагается в трудах Бланка. Автором под управлением проектом понимает методологию организации, планирования, руководства, координации человеческих и материальных ресурсов на протяжении жизненного цикла проекта (проектного цикла), направленную на эффективное достижение его целей путем применения системы современных методов, техники и технологий управления¹⁶⁴.

Бланком дается такое определение: проект - система сформулированных в его рамках целей, создаваемых или модернизируемых для их реализации физических объектов, технологических процессов, технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению. Тем не менее, данное определение также неполно, и не дает возможность понять сущностные характеристики данного понятия¹⁶⁵.

То есть в ходе проведенного анализа можно сделать вывод, что инвестиционный проект представляет собой сложное экономическое явление, которые нельзя понимать слишком узко. Следует понимать, что фактически любое вложение финансовых ресурсов в целях получения прибыли является инвестированием и приводит к реализации тех или иных инвестиционных проектов.

Обобщая разных авторов можно сказать, что инвестиционный проект представляет собой совокупность определенных элементов и связей между ними, обеспечивающая достижение поставленных целей.

При работе с проектом и оценке его эффективности возникает необходимость в сборе максимально полной информации о сфере реализации проекта, об участниках этого проекта, о правовом обеспечении нормального хода производственного процесса. На стадии разработки

¹⁶⁴ Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2016.-с.102

¹⁶⁵ Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2016.-с.201

проектной документации эта информация дополняется и становится комплексной, что позволяет с большей степенью обоснованности прогнозировать ход реализации эксплуатации проекта.

Одним из важнейших условий выбора рациональных методов обоснования проектных решений с целью повышения надежности результатов является знание классификационных признаков инвестиционных проектов. Они в известной мере перекликаются с признаками классификации инвестиций, обсуждавшихся выше. В специальной литературе предложено несколько классификаций инвестиционных проектов. Наиболее емкая классификация, охватывающая основные особенности проектов, предложена в работе. Она, с нашими дополнениями, представлена в табл. 1.4. Некоторые позиции классификации требуют комментариев.

Производственные инвестиционные проекты предполагают вложение ресурсов в создание новых, расширение, модернизацию или реконструкцию действующих основных фондов и производственных мощностей для различных сфер экономики.

Научно-технические инвестиционные проекты направлены на разработку и создание новой высокоэффективной продукции с новыми свойствами, новых высокоэффективных машин, оборудования, технологий и технологических процессов. Разработка и реализация научно-технических и производственных проектов часто связаны между собой, поскольку реализация первых создает условия для реализации последних.

Коммерческие инвестиционные проекты преследуют извлечение прибыли в результате закупки, продажи и перепродажи каких-либо продукции и услуг (перепродажа услуг по форме не может существовать исходя из самого определения услуги, но имеет место по содержанию, к примеру, при оказании услуг транспортной экспедиции). Доходность коммерческих инвестиционных проектов является результатом перераспределения вновь созданной в сфере материального производства стоимости.

Таблица 1.1 Классификация инвестиционных проектов

Признак Классификации	Тип проекта				
	Уровень	Проект	Программа		Система
Масштаб	Малый	Средний		Мегапроект	
Сложность	Простой	Организационно-сложный	Технически сложный	Ресурсно-сложный	Комплексно-сложный
Срок реализации	Краткосрочный		Среднесрочный	Долгосрочный	
Степень обязательности	Обязательные			Необязательные	
Ограниченность Ресурсов	Мультипроект		Монопроект		

Характер проекта	Международный (совместный)		Отечественный (государственный, региональный, муниципальный)			
Характер цели проекта	Антикризисный		Реформирование/реструктуризация			
	Маркетинговый		Инновационный			
	Образовательный		Чрезвычайный			
Объект инвестиционной деятельности	Финансовый		Реальный			
Главная причина возникновения	Открывшиеся возможности		Необходимость структур но функциональных преобразований			Реорганизация
	Чрезвычайная ситуация					Реструктуризация
						Реинжиниринг
Взаимосвязь с другими инвестиционным и проекты	Альтер на- тивный	дополня ющий	Незави -симый	Услов- ный	Замещаю -щий	Конкурирую- щий
Направления и цели реализации инвестиций	Производ ственный	Научно- техниче ски й	Комме рчески й	Финанс овый	Социально- экономиче ски й	Экологи ческий
Степень срочности	Неотложные			Откладываемые		

Финансовые инвестиционные проекты связаны с формированием портфеля ценных бумаг и их реализацией, а также с выпуском и реализацией ценных бумаг, причем последнее может являться составной частью осуществления другого проекта в части его финансирования.

Экологические проекты реализуются через строительство природоохранных объектов или уменьшение вредного эффекта на природу.

Социально-экономические инвестиционные проекты направлены на достижение определенной общественно полезной цели, в том числе, качественное улучшение состояния здравоохранения, образования и культуры.

Автор разделяет подход к классификации инвестиций исследователей, рассматривающих в качестве приоритетного классификационного критерия типологию процессов планирования инвестиций. Решения могут быть простыми производственными (к примеру, замена морально или физически изношенного оборудования) либо стратегическими, касающимися приобретения или ликвидации компаний, создания новых производств или расширения существующих мощностей.

Стратегические инвестиционные решения реализуются через запуск нового бизнеса и расширение уже существующего, производственные - через замену изношенного оборудования. Проекты, основанные на запуске нового бизнеса, в свою очередь подразделяются на проекты, предусматривающие начало совершенно новой, незнакомой для инвестора деятельности (абсолютно новый бизнес), и проекты, основанные на

осуществлении уже знакомой инвестору деятельности в рамках нового предприятия или вновь созданного структурного подразделения уже работающей компании (относительно новый бизнес).

Примерами абсолютно нового бизнеса выступают приобретение компании из другой, совершенно не связанной с инвестором отрасли или начало производства нового продукта, никак не связанного с существующим ассортиментом. Относительно новым бизнесом является приобретение компании из родственной отрасли либо начало производства продукта, дополняющего существующий ассортимент. Расширение уже существующего производства (без качественного изменения ассортимента производимой продукции) предусматривает приобретение оборудования, обладающего лучшими характеристиками по сравнению с уже функционирующим. Замена изношенного оборудования предполагает приобретение новой техники, имеющей сопоставимые с выбывающей характеристики.

Стратегические инвестиционные проекты - проекты, с помощью которых инвестиционная политика разбивается на блоки, обеспечивающие более эффективное управление реализацией инвестиционной политики в целом. Автор считает достаточно упрощенным подход к аналогии стратегических проектов с «мегапроектами», классифицированными по масштабу (размеру) проекта (таблица 1.4.), ограниченному конкретными значениями стоимости (более 1 млрд. долларов США), трудоемкости (15-20 млн. чел.-ч.), длительности реализации (57 и более лет), поскольку масштаб проекта определяется в первую очередь масштабом компании-инвестора, а глобальный экономический рост, периодически прерываемый региональными и мировыми кризисами, вынудит разработчиков классификации ввести систему эквивалентов либо фиксировать в качестве реальных выражений показателей значения периода разработки с необходимостью применения сложной системы дефляторов. Основная функциональная нагрузка стратегических инвестиционных проектов в предложенной классификации — инструмент таргетирования при работе с тактическими и транзакционными проектами. Пример стратегического проекта - приобретение / создание предприятия, выпускающего продукцию или оказывающего услуги (выполняющего работы), в рамках группы компаний или создание структурного подразделения основного или вспомогательного производства.

Использованные источники:

1. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент: Экспресс –курс 7-е изд. / Пер. с англ. под ред. Ливинская Н. А. / Юджин Ф. Бригхем, Джоэл А. Хьюстон – Изд. «Питер», 2016 г. – 592 с.
2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2016.-345 с.
3. Бочаров В.В. Леонтьев В.Е., Радковская Н.Н Финансовое моделирование. — СПб.: Питер, 2015.-445 с/

4. Варшамова В. Г. Управление рисками ответственности - М.: Проспект, 2017. – 80 с.

5. Вахорина М.В. Использование пояснительной информации в целях финансового анализа согласно требованиям МСФО // Экономический анализ: теория и практика, 2010, № 20, с.19-24

УДК 2964.330

Ян Янь

студент магистратуры

факультет ИСГО

Институт социально-гуманитарного образования

Московский Педагогический Государственный Университет

Россия, г. Москва

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация: в статье исследована сущность инвестиций, дается их определение, а также приведена классификация видов инвестиций, как реальных, так и иных.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, капитал, активы.

Yang Yan, student of Master's program, Faculty of ISSO

Institute of Social and Humanitarian Education

Moscow State Pedagogical University

Russia, Moscow

ESSENCE AND TYPES OF INVESTMENT

Annotation: the essence of investments is investigated in the article, their definition is given, as well as classifications of types of investments, both real and otherwise.

Key words: investment, investment, capital, assets.

Инвестиции представляют любое вложение финансовых ресурсов или капитала с целью получения будущих экономических выгод или прибыли. При этом, как правило инвестиции подразумевают вложение средств на определенны срок, за который ресурсы начнут работать и приносить доход. При этом, инвесторы могут вложить свои ресурсы куда- угодно. Это может быть прибыльный бизнес или какая-то отрасль экономики. То есть любая деятельность, которая принесет отдачу в будущем.

То есть из определения видно, что инвестициями можно назвать только те ресурсы, которые в будущем смогут приносить прибыли. То есть любое инвестирование приводит к приросту капитала для инвестора. Именно с этой целью и происходит вложение средств.

Следует отметить, что прирост капитала должен покрывать альтернативные издержки, отказ от текущего потребления ресурсов, возникающие риски, потери из изменения стоимости денег или иных факторов. То есть инвестор должен быть уверен, что вложенные средства будут работать и смогут принести доход больший, чем стоимость этих

затрат.

Для того, чтобы понять более точно сущность инвестиций следует сгруппировать их по различным признакам. Ниже приведена одна из классификаций инвестиций (рис 1)



Рисунок 1. Классификация форм инвестиций по отдельным признакам

Анализируя рисунок 1 можно сделать вывод, что инвестиции – многогранны и могут быть разных видов и классов.

Рассмотрим более подробно первую классификационную группу. Реальные инвестиции выступают в качестве вложения в реальные активы, материальные или нематериальные. То есть, это вложение средств с заводы, фабрики, основные фонды, машины и оборудование. То есть в данном случае имеется в виду, что финансовые ресурсы вкладываются в средства производства. Также можно вкладывать в нематериальные активы – это патенты, лицензии, ноу хау.

Вторым распространенным видом инвестирования в современных условиях выступают финансовые инвестиции, которые вкладываются в финансовые инструменты, такие как акции, облигации и прочие инструменты фондового рынка. Данный вид инвестирования называется портфельными инвестициями.

Распространенным видом портфельного инвестирования является слияние и поглощения. Данный рынок в России стал стремительно расти с 2003 года, в это время общая сумма объявленных сделок составила 18,51 млрд долл. США. Одной из крупнейших сделок стало объединение Тюменской нефтяной компании и British Petroleum в России и на Украине на сумму 6,4 млрд долл. США. Итогом данной сделки стало создание крупнейшей корпорации ТНК-ВР. До этого времени рынок слияний и поглощений в России только устанавливался, определялись условия игры, нормативная база. В те годы с 1996-2002 годах сумма сделки не превышала 5,1 млрд долл. США в год.

Рынок слияний и поглощений в России достигнул максимальных значений к 2007 году. Тем не менее, из-за мирового финансового кризиса, снижения курса рубля, наступила двухгодичная стагнация, когда снижалось общее количество сделок и суммы. При этом падение имело место как в России, так и в мире.

Затем, с 2009 года и до 2012 года продолжался рост рынка слияний и поглощений. В частности, в 2012 году стоимость сделки составила рекордных 56 млрд долл. США – тогда произошла покупка «Роснефтью» ТНК-ВР. В 2015 г., и по настоящее время наблюдается падение рынка слияний и поглощений, сокращение сделок и их общей стоимости. Немаловажную роль сыграло падение цен на нефть и санкционный режим.

По продолжительности можно выделить краткосрочные инвестиции (как правило, это спекуляции на фондовом рынке), среднесрочные и долгосрочные. Обычно два последних вида инвестирования носят продолжительный характер и направлены на реализацию тех или иных инвестиционных проектов.

Инвестиции могут быть инициированы частными предпринимателями, банковскими структурами, государственными органами. То есть любыми субъектами, у которых есть свободные финансовые ресурсы. Часто при реализации долгосрочных крупных проектов привлекаются разные формы инвестиций – как со стороны частного сектора, так и со стороны государственных структур.

По степени риска инвестиции могут быть безрисковые (в этом случае имеет место низкая доходность), с уровнем допустимого риска, с уровнем критического риска. Инвесторы сами должны принимать решение, какой уровень риска они готовы на себя взять.

Важная роль инвестиционного процесса вызывает необходимость управления всеми аспектами инвестиционной деятельности, включающее такие стандартные функции как:

- анализ и прогнозирование;
- стратегическое, текущее и оперативное планирование;
- мониторинг (контроль) и регулирование деятельности.

Конкретное содержание этих функций существенно различается в зависимости от уровня субъекта управления. Различают управление

инвестициями на уровне государства, в том числе субъектов Федерации, и управление инвестициями на уровне хозяйствующих субъектов предприятий.

Использованные источники:

1. Гинзбург А.И. Экономический анализ: Учебник. - СПб.: Питер, 2011. - 448 с.
2. Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник / В.Е. Губин, О.В. Губина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2016. - 336 с.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: КНОРУС, 2010. - 351 с.
4. Иванов И.Н. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник - М.: НИЦ Инфра- М, 2016. - 348 с.
5. Казакова Н.А. Управленческий анализ: комплексный анализ и диагностика предприн.: Учебник - 2 изд., доп. и перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016-261с.

УДК 316.346.32 – 053.6

*Янкина И.А., доктор социологических наук
доцент, зав.кафедрой управления*

ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики»

Россия, г. Таганрог

ФИНАНСОВЫЕ ПРАКТИКИ МОЛОДЁЖИ

Аннотация. Статья базируется на результатах социологического исследования социальных оценок молодёжи г. Таганрога в 2015, 2017 г.г.

В исследовании зафиксирован контраст мнений респондентов. Экономическая ситуация в стране оценивается негативно. Однако персональные финансовые практики молодежь оценивает позитивно.

Ключевые слова: социальные оценки, молодёжь, финансовые практики, денежные сбережения, экономическая ситуация.

Yankina IA, Doctor of Sociology, Associate Professor

Head of the department of management

Taganrog Institute of Management and Economics

Russia, Taganrog

FINANCIAL PRACTICES OF YOUNG PEOPLE

The article is based on the results of sociological researches of social assessments of the youth of Taganrog in 2015, 2017. The study revealed the contrast of opinions of the respondents. The economic situation in the country is assessed negatively. However, young people value their personal financial practices positively.

Key word's: social assessments, youth, financial practices, money savings, the economic situation.

Современными российскими исследователями молодежь рассматривается одновременно и как экономически уязвимая социальная группа (в силу особого финансового положения, обусловленного отсутствием профессионального опыта и должной квалификации) [1], и как источник творческой активности и предпринимательской гибкости (в силу концентрации в молодежной среде социальной энергии и оптимизма) [2]. Процесс всеобщей информатизации и высокий инновационный потенциал привели к тому, что российская молодежь наиболее быстро, чем когда-либо, адаптируется к внешней среде, впитывая все положительные и отрицательные социальные практики [3]. В связи с этим в финансовых практиках представителей молодого поколения особым образом преломляется вся многогранность экономических процессов, происходящих в российском обществе. Мнение респондентов данной группы по поводу своих финансовых практик позволяет зафиксировать основные тенденции, происходящие в российской экономике. Таки образом, анализ динамики оценок молодежи позволяет отразить изменения «финансового самочувствия», возникающие под влиянием внешней среды. В связи с этим обратимся к результатам исследования динамики оценки молодёжи, проведенного на основе данных, зафиксированных в процессе реализации проекта «Качество жизни студенческой молодежи среднего города России в социологическом измерении», который проводился при участии автора статьи в 2015 г. (опрошено 855 человек) и в 2017 г. (опрошено 835 человек). Исследование проводилось в городе Таганроге среди молодежи кампуса Южного федерального университета на основе стандартизированной выборки. В рамках исследования анализировались вопросы удовлетворенности количеством сбережений, сохранности денежных сбережений, состояния экономики страны, удовлетворенности материальным положением, прогнозирования и логики развития событий на будущее.

Таблица 1. Динамика оценок удовлетворенности количеством сбережений

№	Варианты ответов	2015	2017
1	Указали «Удовлетворены»	16%	15%
2	Указали «Скорее да, чем нет»	11%	15%
3	Указали «Затрудняюсь ответить»	13%	13%
4	Указали «Скорее нет, чем да»	19%	26%
5	Указали «Нет»	35%	30%

Согласно данным, количество сбережений устраивает меньше трети опрошенных. С течением времени растет число определившихся с ответом (см. таблицу 1). Сохранность сбережений для молодых людей является более устраивающей составляющей финансовой практики, чем все остальные, зафиксированные в исследовании. При этом число позитивных оценок растет с 58% в 2015г. до 66% до 2017г. Не устраивает сохранность своих средств 19% респондентов в 2017 г, в то время, как в 2015 г. такое

мнение поддерживало 25%. Таким образом, в социально-экономической среде уже сформированы экономические инструменты сохранения персональных сбережений. И, согласно данным, молодежь успешно их освоила. Остановившись на проблеме инфляции можно говорить о том, что в социальной среде выработали пути защиты своих денег от негативных финансовых тенденций на валютном рынке. При этом респонденты считают, что проблема сохранности денежных средств останется актуальной в будущем. Около трети опрошенных верят в позитивное будущее. В то же время для 43% ситуация однозначно неопределенна. В 2017г. было зафиксировано приблизительно равное количество опрошенных с позитивными (30%) и негативными прогнозами (28%). Безусловно, что подобное мнение молодежи было предопределено текущим состоянием экономики. Респонденты дают достаточно негативные оценки, которые выросли за последние два года с 56% в 2015г. до 62% в 2017г. Только каждый четвертый не делает однозначных оценок и не определился с ответом.

Таблица 2. Динамика оценок удовлетворенности общим состоянием экономики

№	Варианты ответов	2015	2017
1	Указали «Удовлетворены»	5%	4%
2	Указали «Скорее да, чем нет»	13%	10%
3	Указали «Затрудняюсь ответить»	26%	25%
4	Указали «Скорее нет, чем да»	29%	35%
5	Указали «Нет»	27%	27%

Рассматривая ситуацию в динамике нужно отметить, что половина опрошенных указывает на ухудшение экономической ситуации (см. таблицу 2). Вопреки негативным оценкам внешней среды представители молодого поколения склонны позитивно оценивать своё материальное положение.

Таблица 3. Динамика распределения ответов респондентов на вопрос: «Если вам понадобится в течении недели сумма денег порядка 30000 руб. по вашему мнению, где вы сможете получить эти деньги?»

№	Варианты ответов	2015	2017
1	Сниму со счёта в банке	21%	22%
2	Займу у других членов семьи	53%	51%
3	Займу у других родственников, друзей	48%	44%
4	Возьму заём в банке или другой организации	22%	16%
5	Попрошу материальную помощь на предприятии	6%	5%
6	Возьму деньги, отложенные на «чёрный день»	20%	23%
7	Возьму из других источников	15%	13%

Так, в 2015г. 44% указали, что их устраивает материальное положение, а в 2017г. эта цифра выросла до 49%. Только каждый третий неудовлетворен данной ситуацией. В целом, финансовая практика молодежи имеет достаточно сильные позитивные основания. Однако, в случае необходимости, за финансовой помощью представители молодого

поколения обратятся, прежде всего, к семье (51%) или ближайшим родственникам (44%). Надеется снять деньги со счета каждый пятый (см. таблицу 3).

Итак, приведенные данные позволили выявить контрастность мнений представителей молодого поколения. С одной стороны, экономическая ситуация в стране оценивается негативно и прогнозируются негативные тенденции во внешней среде. С другой стороны, когда идет оценка персональных финансовых практик, то молодежь их оценивает положительно. Очевидно, что в социально-экономической среде уже сформированы методы сохранения персональных сбережений. И, согласно данным, молодежь успешно их освоила.

Использованные источники:

1. Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодежь России: социологический портрет. – М:ЦСПиМ. – 2010. 592 с.
2. Рачипа А.В., Янкина И.А. Социальные установки молодежи среднего города России в экономической и политико-правовой сфере// Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2010. – №1. – С.13-15.
3. Самыгин С.И., Верещагина А.В., Кузнецова А.В. Информационная безопасность молодежи в современной России// Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2014. – №11-1. – С.140-144.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 004.4

*Абатов Н.Т., к.ф.-м.н.
и.о. профессора
кафедра «Информационные системы»
Абдулов А.Е.
студент 4 курса
специальность Информационные системы
КГУ имени А. Байтурсынова
Казахстан, г. Костанай*

*Abatov NT, Candidate of Physical and Mathematical Sciences
Professor of the Department "Information Systems"
KSU after A. Baytursynov
Kazakhstan, Kostanay city
Abdulov AE
Student
4 year, specialty Information systems
KSU after A. Baytursynov
Kazakhstan, Kostanay city*

ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Статья посвящена описанию особенностей автоматизации учета готовой продукции в хозяйственной деятельности предприятия. В условиях автоматизированных информационных систем бухгалтерский учет охватывает комплексы задач по всем разделам учета и синтетических счетов. Приводится пример программы, которая позволяет автоматизировать учет продукции на платформе 1С:Предприятие.

Ключевые слова: автоматизация учета, 1С:Предприятие, складской учет.

FEATURES OF AUTOMATION OF ACCOUNTING OF FINISHED PRODUCTS IN THE ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Annotation: The article is devoted to the description of the features of automation of accounting for finished products in the economic activity of the enterprise. In the context of automated information systems, accounting covers the complex of tasks for all sections of accounting and synthetic accounts. An example of a program that allows to automate the accounting of products on the 1С: Enterprise platform is given.

Keywords: accounting automation, IC: Enterprise, warehouse accounting.

В условиях автоматизированных информационных систем бухгалтерский учет охватывает комплексы задач по всем разделам учета и синтетических счетов. В их перечень входит также учет готовой продукции, ее отгрузки и реализация. Согласно характеристике комплекса задач внутрихозяйственного учета на предприятии комплекс задач по учету готовой продукции предназначается для составления отчетов по выпуску готовой продукции, движения на складах, по отгруженным товарам и объемом реализации.

Автоматизация складского учета обеспечивает получение:

- 1) данных аналитического учета остатков готовой продукции и ее поступления на склад в натуральном и стоимостном выражении;
- 2) данных о выпуске готовой продукции для принятия управленческих решений;
- 3) данных о фактической себестоимости другого поступления и расходов готовой продукции.

Схема работы склада представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Схема работы склада

Функция запроса остатка по складу представлена ниже:

Запрос1=новый Запрос;

Запрос1.Текст="

|ВЫБРАТЬ

| Остаток.КоличествоОстаток КАК Остаток

|ИЗ

| РегистрНакопления.ТоварыНаСкладах.Остатки(
| &Дата,

| Номенклатура = &Номенклатура

| И Склад = &Склад) КАК Остаток";

Запрос1.УстановитьПараметр("Дата",Дата);

```

Результат1 = Запрос1.Выполнить();
Если Не Результат1.Пустой() Тогда
    ВыборкаОстаток = Результат1.Выбрать();
    ОтборПоРезерву.Вставить("Номенклатура",
Таблица.Номенклатура);
КонецФункции

```

Код модуля движений в документе «Расходная накладная» в регистрах данных осуществляется следующим образом:

```

// Движение по ОстаткамНоменклатуры
    Движение = Движения.ТоварыНаСкладах.Добавить();
    Движение.ВидДвижения =
ВидДвиженияНакопления.Расход;
    Движение.Период = Дата;
    Движение.Склад = Склад;
    Движение.Партия = ПодборПартий.Партия;
    Движение.Номенклатура = ПодборПартий.Номенклатура;
    Движение.Количество = КоличествоСП;
    Движение.Сумма = СебестоимостьСП;
Если НадоСписать = 0 Тогда
    Прервать;
КонецЕсли;
КонецЦикла;
    Движение = Движения.Взаиморасчеты.ДобавитьПриход();
    Движение.Период = Дата;
    Движение.Контрагентезко = Контрагентезко;
    Движение.Сумма = Товар.Итог("Сумма");
КонецПроцедуры

```

Основное преимущество автоматизации – это сокращение избыточности хранимых данных, а следовательно, экономия объема используемой памяти, уменьшение затрат на многократные операции обновления избыточных копий и устранение возможности возникновения противоречий из-за хранения в разных местах сведений об одном и том же объекте, увеличение степени достоверности информации и увеличение скорости обработки информации; излишнее количество внутренних промежуточных документов, различных журналов, папок, заявок, повторное внесение одной и той же информации в различные промежуточные документы. Также значительно сокращает время автоматический поиск информации, который производится из специальных экранных форм, в которых указываются параметры поиска объекта.

Использованные источники:

1. Гладкий А. А. Учет складских операций в 1С 8.2. – М.: Феникс, 2011. –

160 с.

2. Ощенко Игорь 1С:Предприятие. Торговля и склад для начинающих. –М.: БХВ-Петербург, 2013. – 256 с.

3. Каргина Е. Н. Учет бизнес-процессов в системе "1С:Бухгалтерия 8.1". – М.: Феникс, 2010. – 192 с.

УДК 004.4

*Алексеев А.В.
студент 4 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара*

*Alexeev A.V.
Student
fourth-year, Faculty of Information Systems and Technologies
Volga State University of Telecommunications and Informatics
Russia, Samara*

АНАЛИЗ СИСТЕМ ОБНАРУЖЕНИЯ ВТОРЖЕНИЙ

Аннотация. В данной статье рассмотрены виды систем обнаружения вторжений. Проведен обзор и классификация систем обнаружения вторжений, а также видов сетевых атак.

Ключевые слова: Компьютерная безопасность, сетевая безопасность, системы обнаружения вторжений .

ANALYSIS OF INTRODUCTION SYSTEMS

Annotation. In this article, we consider the types of intrusion detection systems. A review and classification of intrusion detection systems and types of network attacks was conducted.

Keywords: Computer security, network security, intrusion detection systems.

Системы обнаружения вторжений (Intrusion Detection System) — это совокупность программных и/или аппаратных средств, служащих для выявления фактов несанкционированного доступа в компьютер или компьютерную сеть, а также предотвращения неавторизованного управления ими.

Системы обнаружения вторжений используются для обнаружения некоторых типов вредоносной активности, которая может нарушить безопасность компьютерной системы. К такой активности относятся сетевые атаки против уязвимых сервисов, атаки, направленные на повышение привилегий, неавторизованный доступ к важным файлам, а также действия вредоносного программного обеспечения (компьютерных вирусов, троянов и

червей)

В последнее время применение пользователями систем обнаружения вторжения активно набирает популярность. IDS — важнейший элемент информационной безопасности, необходимый каждому дальновидному пользователю. Система обнаружения вторжений позволит не только выявить компьютерную атаку и заблокировать ее, но и выполнить это в удобном графическом интерфейсе — от пользователя не потребуется специальных знаний о сетевых протоколах и возможных уязвимостях.

Host-based IDS (хостовая, или локальная) хостовая IDS теоретически может работать с любым типом трафика, включая изначально зашифрованный. Network-based IDS (сетевая) сетевая IDS не использует ресурсы процессора и память защищаемого объекта.

На сегодняшний день IDS принято классифицировать по нескольким параметрам, к числу которых можно отнести способ сбора информации, метод анализа информации, способ реагирования на угрозы и способ реализации.

В сетевой COB, сенсоры расположены на важных для наблюдения точках сети, часто в демилитаризованной зоне, или на границе сети. Сенсор перехватывает весь сетевой трафик и анализирует содержимое каждого пакета на наличие вредоносных компонентов.

Протокольные COB используются для отслеживания трафика, нарушающего правила определенных протоколов либо синтаксис языка (например, SQL). В хостовых COB сенсор обычно является программным агентом, который ведет наблюдение за активностью хоста, на который установлен. Также существуют гибридные версии перечисленных видов COB.

Сетевая COB (Network-based IDS, NIDS) отслеживает вторжения, проверяя сетевой трафик и ведет наблюдение за несколькими хостами. Сетевая система обнаружения вторжений получает доступ к сетевому трафику, подключаясь к хабу или свитчу, настроенному на зеркалирование портов, либо сетевое TAP устройство. Примером сетевой COB является Snort. Основанная на протоколе COB (Protocol-based IDS, PIDS) представляет собой систему (либо агента), которая отслеживает и анализирует коммуникационные протоколы со связанными системами или пользователями. Для веб-сервера подобная COB обычно ведет наблюдение за HTTP и HTTPS протоколами. При использовании HTTPS COB должна располагаться на таком интерфейсе, чтобы просматривать HTTPS пакеты ещё до их шифрования и отправки в сеть.

Основанная на прикладных протоколах COB (Application Protocol-based IDS, APIDS) — это система (или агент), которая ведет наблюдение и анализ данных, передаваемых с использованием специфичных для определенных приложений протоколов. Например, на веб-сервере с SQL базой данных COB будет отслеживать содержимое SQL команд, передаваемых на сервер. Узловая COB (Host-based IDS, HIDS) — система

(или агент), расположенная на хосте, отслеживающая вторжения, используя анализ системных вызовов, логов приложений, модификаций файлов (исполняемых, файлов паролей, системных баз данных), состояния хоста и прочих источников. Примером является OSSEC.

Гибридная СОВ совмещает два и более подходов к разработке СОВ. Данные от агентов на хостах комбинируются с сетевой информацией для создания наиболее полного представления о безопасности сети. В качестве примера гибридной СОВ можно привести Prelude.

Исходя из того, что в гетерогенной сети с высокой вероятностью могут присутствовать клиенты с различными ОС, заметным минусом сетевой IDS становится потенциальная уязвимость к атакам, учитывающим особенности реализации различных TCP/IP-стеков, например, при обработке фрагментированного сетевого трафика.

Известно несколько разновидностей таких атак:

1) FragmentationReassemblyTimeoutattacks — это атаки, базирующиеся на различии временных интервалов («тайм-аутов») стеков TCP/IP разных ОС при сборке фрагментов. Если значения тайм-аутов дефрагментатора IDS отличаются от соответствующих значений на стороне атакуемой системы, для последующего анализа будет собран неправильный поток.

2) TTL Basedattacks — в основном такие атаки реализуются путем генерации ложных фрагментов, которые по замыслу не будут получены жертвой, но будут перехвачены и ошибочно учтены дефрагментатором IDS для текущей сессии. Ситуацию легко воспроизвести, если IDS и атакуемый объект расположены в разных сетевых сегментах.

3) OverlappingFragments — при такой атаке происходит (либо не происходит) перезапись уже полученных фрагментов вновь поступающими дубликатами, имеющими аналогичный порядковый номер. В результате сессия на стороне IDS может быть дефрагментирована иначе, чем на стороне жертвы атаки.

Сетевая система обнаружения вторжений может защитить от атак, которые проходят через межсетевой экран во внутреннюю ЛВС. Межсетевые экраны могут быть неправильно сконфигурированы, пропуская в сеть нежелательный трафик некоторых приложений, который может быть опасным. Порты часто переправляются с меж сетевого экрана внутренним серверам с трафиком, предназначенным для почтового или другого общедоступного сервера. Сетевая система обнаружения вторжений может отслеживать этот трафик и сигнализировать о потенциально опасных пакетах. Правильно сконфигурированная сетевая система обнаружения вторжений может перепроверять правила меж сетевого экрана и предоставлять дополнительную защиту для серверов приложений.

Сетевые системы обнаружения вторжений полезны при защите от внешних атак, однако одним из их главных достоинств является способность выявлять внутренние атаки и подозрительную активность пользователей.

Активные IDS, помимо всего вышперечисленного, пытаются

противостоять вторжению. Их действия могут включать в себя как разрыв текущего злонамеренного соединения, так и полное блокирование атакующего путем изменения конфигурации межсетевого экрана или иным способом

Пассивные системы в случае идентификации вторжения обычно создают детальный отчет о произошедшем, включающий лог сетевой атаки, оповещают службу безопасности, например, по электронной почте, и предоставляют рекомендации по устранению выявленной уязвимости.

По способу реализации IDS можно разделить на программные и аппаратные. В настоящее время большинство производителей программных средств защиты для домашних и корпоративных пользователей предлагают интегрированные решения, куда включены такие компоненты, как антивирус, антиспам, проактивный модуль и межсетевой экран, в сочетании со встроенной системой обнаружения вторжений.

Подклассы сетевых систем обнаружения вторжений:

– Прозрачные сетевые IDS (Transparent Network IDS — TNIDS) устанавливаются в разрыв сетевого подключения.

– Сенсорные сетевые IDS (SensorNetwork IDS — SNIDS) подключаются к сегменту сети одним портом и прослушивают трафик, попадающий на этот порт. Если локальная сеть является коммутируемой, то подключение сенсорных IDS производят к зеркальным портам коммутаторов, на которые направляется необходимый для прослушивания трафик.

Системы обнаружения вторжений — эффективный инструмент защиты пользователя от разного рода несанкционированных атак, однако не стоит забывать, что, если мы говорим о полноценной безопасности, IDS — всего лишь элемент данной системы.

Использованные источники:

1. kompjuternye-terminologii https://elhow.ru/kompjutery/kompjuternye-terminologii/chto-takoeids?utm_source=users&utm_medium=ct&utm_campaign=ct
2. Виктор Сердюк “Вы атакованы — защищайтесь!” [HTML] (<http://inform.p-stone.ru/libr/nets/security/data/public7/>).
3. Проблема «нулевого дня» [HTML] (<http://itc.ua/article.phtml?ID=26845&IDw=38&pid=57>).
4. Intrusion Detection Systems (IDS) Part 2 — Classification; methods; techniques [HTML] (<http://www.windowsecurity.com/articles/IDS-Part2-Classification-methods-techniques.html>)

*Gagen M. S.
студент 4 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара*

*Gagen M. S.
Student
4 year, faculty «Information systems and technologies»
Povolzhsky State University of Telecommunications and informatics
Russia, Samara*

МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ СЦЕНАРИЯ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ

Аннотация. В работе исследуется обучающая программа и методика разработки сценария обучающей программы. Обучающая программа не может заменить человека-преподавателя, но оно не только может дополнить и усовершенствовать деятельность преподавателя, а в некоторых областях, в которых развиваются самостоятельность, творческое мышление, оно сыграет уникальную роль, которую мы сейчас не можем еще осознать в полной мере.

Ключевые слова: Обучающая программа, усвоение, средство, процесс.

THE METHODS OF DEVELOPING THE SCRIPT OF THE TRAINING PROGRAM

Annotation. We study training program and methodology of scenario development training program. The training program can't replace a person - a teacher, but it can not only complement and enhance the activities of the teacher, and in some areas, which have evolved independently, creative thinking, it will play a unique role, which we now can't even realize fully.

Key words: The training program, learning, agent process

В работе исследуется обучающая программа и методика разработки сценария обучающей программы. Обучающая программа не может заменить человека-преподавателя, но оно не только может дополнить и усовершенствовать деятельность преподавателя, а в некоторых областях, в которых развиваются самостоятельность, творческое мышление, оно сыграет уникальную роль, которую мы сейчас не можем еще осознать в полной мере.

Необходимо заметить, что до сих пор не существует четкого определения обучающей программы или электронного учебника, равно как и нет общепринятого названия для компьютерных обучающих систем. В литературе встречаются самые разнообразные варианты названия и соответствующие им определения.

Т.С. Буторин дает следующее определение: “Электронный учебник”

представляет собой сложный объект дидактического проектирования с использованием новых информационно-педагогических технологий”.

И.А. Калинин определяет электронное средство обучения как программное средство, содержащее некоторый материал по учебной теме или курсу и средства для проверки его усвоения. При этом изначально предполагается, что средство будет использоваться либо как дополнение к существующему учебнику (и проводимому обучению), либо выполняет задачи “репетитора”.

Таким образом, электронное средство обучения – это обучающая программная система комплексного назначения, которая обеспечивает непрерывность и полноту дидактического цикла процесса обучения, предоставляет теоретический материал, обеспечивает тренировочную учебную деятельность, осуществляет контроль уровня знаний, а также обеспечивает информационно-поисковую деятельность, математическое и имитационное моделирование с компьютерной визуализацией, сервисные услуги при условии интерактивной обратной связи.

В основе учебных пособий часто лежит методика программированного обучения, что налагает определённые требования на структуру и методику обучения с использованием этих средств. С технической точки зрения, такие учебные средства часто имеют характер презентаций и строятся как наборы слайдов.

Несмотря на неоспоримые достоинства, применение электронных обучающих средств не лишено определенных недостатков. В их числе недостатки, вызванные специфическими особенностями работы с информацией на электронных носителях (чтение с экрана менее удобно, чем с листа бумаги, вызывает повышенную утомляемость органов зрения, требует наличия соответствующих технических средств и т.д.). Гораздо более существенны недостатки, вызванные погрешностями в написании электронных учебников. Это выражается в отсутствии:

- учета психолого-педагогических требований;
- адресности (учета индивидуальных особенностей обучающегося, состояния его здоровья (например, инвалидности), профессиональной направленности в обучении и т.д.);
- унификации в использовании терминологии и обозначений;
- междисциплинарных связей и недостаточной преемственности материала;
- единого подхода к подбору иллюстративного материала.

Такая ситуация возникла вследствие того, что процесс интенсивного создания электронных учебников начался сравнительно недавно, и во многом он протекает стихийно, поэтому в коллектив разработчиков программных продуктов учебного назначения не всегда входят специалисты в области педагогики и психологии, эргономики, медицины и т.д.

Для устранения этих недостатков предлагается другой подход к

построению электронных учебников, основанный на понимании электронного учебника как открытой информационной системы. При этом подходе основу учебника составляет собственно информационное наполнение.

Информационные системы – система, предназначенная для хранения, поиска и обработки информации, и соответствующие организационные ресурсы (человеческие, технические, финансовые и т. д.

В обучающей системе должны быть предусмотрены следующие типы модулей учебного материала:

- Текстовые. Основу в таких модулях составляет текст с гиперссылками на другие модули.
- Статические иллюстрации в различных графических форматах.
- Видео и аудио фрагменты.
- Программные модули расширения, (в виде стандартных библиотек DLL).

Для выполнения задач поиска в системе предусмотрен механизм полнотекстового поиска, что позволяет искать нужный материал, по ключевым словам, или содержанию.

Система, спроектированная с учетом вышеизложенных критериев, позволяет реализовывать как традиционную схему построения учебных программных средств, так и практически любую другую. Она позволяет хранить и обрабатывать значительно больший массив информации, за счёт средств редактирования и индексации, работающих с тем же материалом, что и средства просмотра.

На этапах разработки и внедрения обучающей программы возникает вопрос о целесообразности применения этого средства обучения, а, следовательно, необходимость выявления преимуществ компьютерных обучающих технологий перед традиционными средствами обучения, которые успели зарекомендовать себя с лучшей стороны за долгие годы использования.

Традиционные способы обучения, такие как чтение научной литературы, прослушивание лекций, посещение семинаров, просмотр учебных видеофильмов, издавна зарекомендовали себя как эффективные средства получения знаний, на которых выросло не одно поколение школьников и студентов.

Каждое из перечисленных средств имеет ряд недостатков:

- информация представляется, как правило, только в одной форме, а отсюда – недостаточная иллюстративность классических учебников или, в случае видео- и аудиокассет, необходимость использования дополнительных носителей информации в виде пояснительных брошюр;
- поиск информации в любом из перечисленных видов обучения – длительный и трудоемкий процесс;
- отсутствие эффективных способов проверки знаний

обучающегося приводит к тому, что контроль над процессом усвоения материала может осуществляться только преподавателем.

Объединить все лучшее, что существует в традиционных способах обучения и устранить отмеченные недостатки можно, используя возможности электронной формы представления информации.

Таким образом, обучающие программы обладают следующими основными преимуществами:

- интерактивность, бесценная для образовательного процесса, позволяющая без усилий выполнять рутинные операции (поиск, вычисления) и индивидуализировать получение и усвоение информации;
- долговременная актуальность. Электронные издания практически вечны: основные затраты приходится на разработку первой версии, а текущие изменения, дополнения требуют сравнительно малых затрат.

Изучив различные средства обучения, можно сказать, что электронные средства обучения значительно превосходят традиционные средства по возможностям поиска и навигации, а также по наглядности, в то время как контроль знаний и обратная связь с преподавателем оставляют желать лучшего, представляя обширную область для дальнейших исследований и разработках.

Создание обучающих программ — творческий процесс, требующий не только логического мышления, но и интуиции. Этот процесс еще изучен недостаточно и не может быть описан с помощью жестких нормативов-предписаний.

Кроме того, следует иметь в виду, что разработка обучающих программ — это качественно иная, в сравнении с практической, деятельность педагога. Можно уметь решить задачу, но не уметь составить алгоритм. А ведь при разработке обучающей программы необходимо составить алгоритм работы компьютера, который отнюдь не копирует, а моделирует деятельность педагога и даже те же самые функции реализует иными способами.

Справедливости ради стоит отметить, что далеко не все обучающие программы, составленные специалистами в области обучения, оказались эффективными. Многие из них настолько скучные и неинтересные, что от них отказались как преподаватели, так и студенты.

Составление обучающих программ — это наука и искусство. Оно требует и глубоких знаний, и педагогического таланта.

Использованные источники:

1. <http://www.ito.su/2001/ito/II/II-4-7.html> Технология разработки и использования электронных учебников. Калинин Илья Александрович (МГПУ г.Москва)
2. <http://www.ict.edu.ru/ft/003622/4.html> Мультимедиа курсы: методология и технология разработки. Вымятин В.М., Демкин В.П., Можяев Г.В., Руденко Т.В., 2003 Томский Государственный университет.

3. Арестова О.Н., Бабанин Л.Н., Войскунский А.Е. Специфика психологических методов в условиях использования компьютера.- М.: МГУ, 1995.
4. Гуманитарные исследования в Интернете/ Под ред. А.Е. Вайскунского.- М.: «Можайск-Терра»,2000.- 432 с.

УДК 004.4

Гарбуз И.В.
студент 4 курса
факультет «Информационные системы и технологии»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара

Garbuz I.V.
Student
4 year, faculty «Information systems and technologies»
Povolzhsky State University of Telecommunications and informatics
Russia, Samara

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГЕОИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. Геоинформационные системы (ГИС) — системы сбора, хранения, обработки, доступа, анализа, интерпретации и графической визуализации пространственных данных. ГИС лежат в основе геоинформационных технологий (ГИС-технологий), т.е. информационных технологий обработки и представления пространственно-распределенной информации.

Ключевые слова: геоинформационная система, ГИС-технологии, база данных.

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE FUNCTIONING OF THE GEOINFORMATION SYSTEM

Annotation. Geographic Information Systems (GIS) - a system of collection, storage, processing, access, analysis, interpretation and graphical visualization of spatial dannyh. GIS form the basis of geoinformation technologies (GIS technology), ie, information technology processing and presentation of spatially distributed information.

Keywords: Geographic Information System, GIS technology, database.

ГИС-технологии являются мощным инструментом для работы и наглядного представления информации. Используя передовые возможности систем управления базами данных (СУБД), являясь уникальными редакторами растровой и векторной графики и обладая широчайшим инструментарием для проведения аналитических операций, ГИС зарекомендовали себя в качестве эффективного средства решения задач в

области картографии, геологии, муниципального управления, землеустройства, экологии, транспорта, промышленности, сельского и лесного хозяйства.

Эта технология объединяет традиционные операции работы с базами данных, такими как запрос и статистический анализ, с преимуществами полноценной визуализации и географического (пространственного) анализа, которые предоставляет карта. Эти возможности отличают ГИС от других информационных систем и обеспечивают уникальные возможности для ее применения в широком спектре задач, связанных с анализом и прогнозом явлений и событий окружающего мира, с осмыслением и выделением главных факторов и причин, а также их возможных последствий, с планированием стратегических решений и текущих последствий предпринимаемых действий.

Создание карт и географический анализ не являются чем-то абсолютно новым. Однако технология ГИС предоставляет новый, более соответствующий современности, более эффективный, удобный и быстрый подход к анализу проблем и решению задач, стоящих перед человечеством в целом, и конкретной организацией или группой людей, в частности. Она автоматизирует процедуру анализа и прогноза. До начала применения ГИС лишь немногие обладали искусством обобщения и полноценного анализа географической информации с целью обоснованного принятия оптимальных решений, основанных на современных подходах и средствах.

В настоящее время ГИС - это многомиллионная индустрия, в которую вовлечены сотни тысяч людей во всем мире. ГИС изучают в школах, колледжах и университетах. Эту технологию применяют практически во всех сферах человеческой деятельности - будь то анализ таких глобальных проблем как перенаселение, загрязнение территории, сокращение лесных угодий, природные катастрофы, так и решение частных задач, таких как поиск наилучшего маршрута между пунктами, подбор оптимального расположения нового офиса, поиск дома по его адресу, прокладка трубопровода на местности, различные муниципальные задачи.

Программное обеспечение ГИС содержит функции и инструменты, необходимые для хранения, анализа и визуализации географической (пространственной) информации. Ключевыми компонентами программных продуктов являются: инструменты для ввода и оперирования географической информацией; система управления базой данных (DBMS или СУБД); инструменты поддержки пространственных запросов, анализа и визуализации (отображения); графический пользовательский интерфейс (GUI или ГИП) для легкого доступа к инструментам.

Широкое применение технологии ГИС невозможно без людей, которые работают с программными продуктами и разрабатывают планы их использования при решении реальных задач. Пользователями ГИС могут быть как технические специалисты, разрабатывающие и поддерживающие систему, так и обычные сотрудники (конечные пользователи), которым ГИС

помогает решать текущие каждодневные дела и проблемы.

Методы. Успешность и эффективность (в том числе экономическая) применения ГИС во многом зависит от правильно составленного плана и правил работы, которые составляются в соответствии со спецификой задач и работы каждой организации.

ГИС хранит информацию о реальном мире в виде набора тематических слоев, которые объединены на основе географического положения. Этот простой, но очень гибкий подход доказал свою ценность при решении разнообразных реальных задач: для отслеживания передвижения транспортных средств и материалов, детального отображения реальной обстановки и планируемых мероприятий, моделирования глобальной циркуляции атмосферы.

Для многих типов пространственных операций конечным результатом является представление данных в виде карты или графика. Карта - это очень эффективный и информативный способ хранения, представления и передачи географической (имеющей пространственную привязку) информации. Раньше карты создавались на столетия. ГИС предоставляет новые удивительные инструменты, расширяющие и развивающие искусство и научные основы картографии. С ее помощью визуализация самих карт может быть легко дополнена отчетными документами, трехмерными изображениями, графиками и таблицами, фотографиями и другими средствами, например, мультимедийными.

ГИС тесно связана рядом других типов информационных систем. Ее основное отличие заключается в способности манипулировать и проводить анализ пространственных данных. Хотя и не существует единой общепринятой классификации информационных систем, приведенное ниже описание должно помочь дистанцировать ГИС от настольных картографических систем, систем САПР (CAD), дистанционного зондирования, систем управления базами данных (СУБД или DBMS) и технологии глобального позиционирования (GPS).

Используемые источники:

1. Симонов А.В. Геоинформационное образование в России: проблемы, направления и возможности развития. URL:<http://e-lib.gasu.ru/eposobia/gis/3.html>
2. Геоинформационные системы, математический анализ и моделирование: Рабочая программа для специалистов 020804 «Геоэкология» / разработ. В.В. Ершов, И.С.Соболев. Томск: Изд-во ТПУ, 2009. 16 с.

*Ермошин Р.В.
студент 4 курса
факультет «телекоммуникаций и радиотехники»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
научный руководитель: Кузнецов М.В., к.т.н.
доцент
Россия, г. Самара*

НЕПРЕРЫВНАЯ АУТЕНТИФИКАЦИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ ПО КЛАВИАТУРНОМУ ПОЧЕРКУ

Аннотация:

Статья посвящена проблеме аутентификации законного пользователя в цифровой системе. Рассматривается метод, использующий в себе наличие уникального знания у пользователя (пароль) и биометрическую характеристику, такую как: клавиатурный почерк. На основании этого и происходит проверка на подлинность, которая осуществляется в 2 этапа: обучение и проверка/идентификация. Данная процедура может проходить в дальнейшем и после входа в систему, а именно при обычном наборе текста, в это время происходит сравнение полученных значений с эталонными.

Ключевые слова: пользователь, почерк, клавиатурный, аутентификация, непрерывная.

*Ermoshin R.V.
student
4 year, faculty of "telecommunications and radio engineering"
Povolzhsky State University
Telecommunications and informatics
Russia, Samara
Scientific director: Kuznetsov M.V.
Candidate of Technical Sciences*

CONTINUOUS USER AUTHENTICATION BY KEYBOARD HANDWRITING

Annotation:

The article is devoted to the problem of authenticating a legitimate user in a digital system. We consider a method that uses the user's unique knowledge (password) and biometric characteristics, such as: keyboard handwriting. Based on this, the authenticity test is carried out, which is carried out in 2 stages: training and verification / identification. This procedure can take place later on after entering the system, namely, with the usual typing, at which time the obtained values are compared with the reference ones.

Keywords: user, handwriting, keyboard, authentication, continuous.

В настоящее время большую важность имеет проблема защиты

информации и разграничение доступа к ней, а так же доступ к управлению информационных систем и их ресурсам.

Данная задача в наши дни решается несколькими методами аутентификации:

1. Парольный метод – используется уникальное знание (пароль, пин-код);
2. Атрибутный – используется уникальный предмет (ключ, смарт-карта);
3. Биометрические – используется уникальная характеристика пользователя (отпечатки пальцев, сетчатка глаза, голос, почерк).

Парольный и атрибутный методы имеют некоторые недостатки, главным из них является факт того, что имеется возможность обмана/взлома системы, кражи ключа, имитации уникального предмета, поэтому стремительно развиваются новые идеи по управлению доступом.

Методы аутентификации по биометрическим параметрам личности, ввиду неотъемлемости биометрических характеристик конкретного человека, способны обеспечить повышенную точность. К таким характеристикам относится и клавиатурный почерк.

При работе с клавиатурой потенциально могут быть задействованы сто сорок мышц, исходя из предположения, что наибольшее влияние оказывают около 20% от общего числа мышц, получим число равно 28, то есть примерно 28-мерную задачу управления. Задача большой размерности позволяет сделать предположение об уникальности клавиатурного почерка пользователя.

Клавиатурный почерк – поведенческая биометрическая характеристика, описываемая несколькими параметрами, такими как:

1. Скорость ввода – количество введенных символов, деленное на время печати;
2. Динамика ввода – время между нажатиями клавиш и время их удержания;
3. Частота возникновения ошибок при вводе и их род;
4. Использование функциональных клавиш;
5. Сила нажатия на клавиши.

Идентификация пользователя по клавиатурному почерку может осуществляться как по набору парольной фразы, так и по набору произвольного текста. Оба способа включают в себя 2 этапа – обучение и анализ/идентификация.

На этапе обучения пользователю нужно некоторое число раз ввести предлагаемые ему тестовые фразы, при этом рассчитываются его биометрические характеристики, и создается эталон. На этапе идентификации рассчитанные оценки сравниваются с эталонными, на их основании делается вывод о подлинности пользователя. Предлагаемые тестовые фразы следует выбирать таким образом, чтобы используемые в них символы равномерно располагались на рабочем поле клавиатуры.

Характерной особенностью аутентификации пользователя по клавиатурному почерку при вводе логина или пароля является краткость вводимой фразы, что упрощает работу при анализе вводимых данных, так как не приходится проверять такие данные, как частота возникновения ошибок и использованные клавиши, потому как логин или пароль – это заранее известная фраза. Еще одной не менее важной характеристикой при анализе ввода текста является число перекрытий между клавишами, т.е. нажатие на клавишу в то время, когда нажата другая.

Эталонные характеристики пользователя, полученные на этапе обучения системы, позволяют сделать выводы о степени стабильности клавиатурного почерка пользователя и определить доверительный интервал разброса для последующей идентификации пользователя. Во избежание дискредитации работы системы можно отсеивать пользователей, клавиатурный почерк которых не обладает необходимой стабильностью.

Следует так же отметить, что не рекомендуется брать ключевые фразы длиннее 10 слов. Это объясняется тем, что короткие фразы пользователь вводит на подсознательном уровне. Подсознательные движения стабильны до тех пор, пока в них не вмешивается более высокий уровень мышления.

Надо сказать, что после продолжительного времени работы с такой системой система управления доступом должна вносить изменения в эталонные характеристики, поскольку клавиатурный почерк со временем имеет свойство меняться, особенно когда логин или пароль начинают вводиться на подсознательном уровне. Или же можно заставить систему раз от раза работать как в режиме настройки, так и в режиме анализа, т.е. при входе в систему пользователь вводит ключевую фразу, отклоняясь от эталона на допустимое значение, происходит анализ биометрических характеристик и тут же корректировка эталона.

Недостаток такой системы анализа клавиатурного почерка заключается в том, что если пользователь находится в возбужденном состоянии, под воздействием психотропных препаратов, алкогольного опьянения или просто болен, то стабильность параметров работы нарушается, и процесс сквозной аутентификации может стать серьезной проблемой.

Таким образом, для повышения достоверности аутентификации пользователя не только при входе в систему, а так же в процессе работы, необходимо использовать комбинированный метод, сочетающий в себе стандартные процедуры ввода паролей на начальном этапе и анализа характерного поведения зарегистрированного пользователя на всём протяжении работы в защищённой системе.

Использованные источники:

1. И. А. Ходашинский, М. В. Савчук «Технология усиленной аутентификации пользователей», доклады ТУСУРА, декабрь 2011 информационных процессов
2. В. Задорожный «Обзор биометрических технологий» 2003

*Зуева М.С.
студент 4 курса
институт Экономики и управления
Ярыгина А.А.
студент 4 курса
институт Экономики и управления
Самарский национальный исследовательский университет
Россия, г. Самара*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕН АКЦИЙ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОННОЙ СЕТИ

В статье произведено прогнозирование цены акции GAZP с помощью нейронной сети. Рассмотрено определение нейронной сети. Произведена оценка адекватности построенной модели.

***Ключевые слова:** нейронная сеть, акция, прогнозирование, коэффициент детерминации.*

*Zueva M.S.
4-th year student of the Institute of Economics and Management
Yarygina A.A.
4-th year student of the Institute of Economics and Management
Samara University
Russia, Samara*

FORECASTING THE PRICE OF SHARES WITH THE NEURON NETWORK

In this article prognosis for prices of GAZP shares is made with the help of neural network. The definition of neural network is reviewed. Assessment of adequacy for built-in model is made.

***Keywords:** neural network, share, prognostication, determination coefficient*

Для прогнозирования финансовых показателей в последнее время все большую популярность приобретают нейронные сети.

Искусственная нейронная сеть – это существенно параллельно распределенный процессор, который обладает способностью к сохранению и репрезентации опытного знания. Она сходна с мозгом в двух аспектах:

- 1) знание приобретается сетью в процессе обучения;
- 2) для сохранения знания используются силы межнейронных соединений, называемые также синаптическими весами [1].

Для прогнозирования цены акции GASP был использован пакет прикладных программ Matlab и следующая архитектура нейронной сети (рисунок 1):

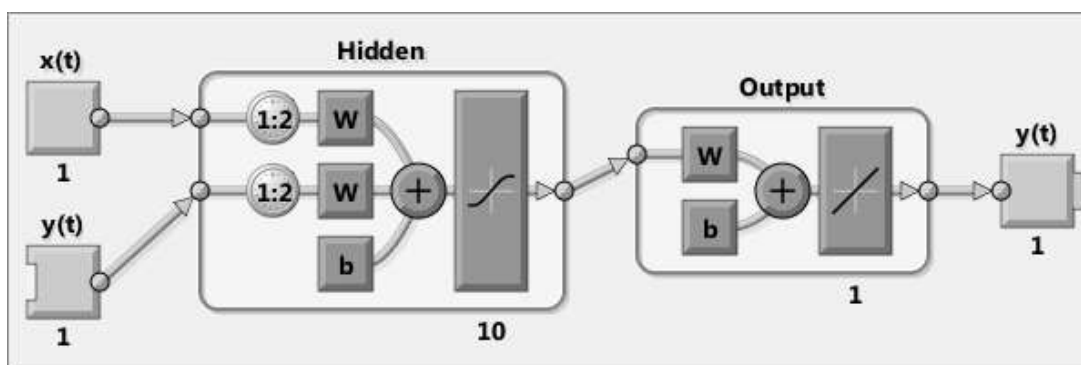


Рисунок 1. Архитектура нейронной сети

Данная нейросеть является рекуррентной. Рекуррентные нейронные сети – вид нейронных сетей, в которых имеется обратная связь. При этом под обратной связью подразумевается связь от логически более удалённого элемента к менее удалённому.

На скрытом слое нейросети 10 нейронов с сигмоидальной функцией активации, а на выходном слое – функция активация ReLU.

Такая модель позволяет делать краткосрочный прогноз. Краткосрочный прогноз – одношаговый прогноз, прогноз только на один шаг вперёд.

Для обучения нейросети использовался алгоритм Левенберга-Марквардта.

В результате обучения была получена цена акции GAZP на 01.01.2017, она составила 154,79 рублей, так же были получены значения цены для периода обучающей выборки. Они в достаточной мере совпадают с реальными, но в тоже время и отличаются. На рисунке 2 представлен график цены акции и ее спрогнозируемых значений, построенных с помощью нейросети.



Рисунок 2. Цена акции GAZP

Оценку адекватности построенной модели экспериментальным наблюдениям даёт коэффициент детерминации [2].

Долю дисперсии, объясняемую регрессией, в общей дисперсии результативного признака у характеризует коэффициент детерминации:

$$R^2 = \frac{\sum(\tilde{y}_x - \bar{y})^2}{\sum(y_x - \bar{y})^2}$$

Коэффициент корреляции составляет 0,97, что является достаточно высоким значением.

Таким образом, в пакете прикладных программ Matlab была получена нейронная сеть, дающая краткосрочный прогноз. С помощью данной нейросети был получен прогноз на шаг вперед.

Использованные источники:

1. Искусственная нейронная сеть [Электронный ресурс] - <http://kursak.net/iskusstvennaya-nejronnaya-set-ins/> (дата обращения: 25.05.2017)
2. Котенко А.П. Эконометрика [Электронный ресурс]// интерактив. мультимед. пособие; система дистанц. обучения «Moodle» – электрон. текстовые и граф. дан. (983 Кбайт). –2012. – 1 эл. опт. диск (CD-ROM).

УДК 004.4

*Иванов А.Р.
студент 4 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара*

*Ivanov A. R.
Student
4 year, faculty «Information systems and technologies»
Povolzhsky State University of Telecommunications and informatics
Russia, Samara*

ПРИМЕНЕНИЕ СРЕДСТВ WOLFRAM MATHEMATICA ДЛЯ СОЗДАНИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ ИЛЛЮСТРАЦИЙ

Аннотация. В данной работе рассмотрены преимущества использования интерактивных иллюстраций и основные способы их разработки при помощи пакета компьютерной алгебры WolframMathematica.

Ключевые слова: Wolfram Mathematica, система компьютерной алгебры, интерактивная компьютерная графика, .NET Framework, Wolfram|Alpha, Computable Document Format, Wolfram.NET/Link, MathLink.

APPLICATION WOLFRAM MATHEMATICA FOR CREATING INTERACTIVE ILLUSTRATIONS

Annotation. In this paper, the advantages of using interactive illustrations and the main ways of their development using the WolframMathematica computer algebra package are considered.

Keywords: Wolfram Mathematica, computer algebra system, interactive computer graphics, .NET Framework, Wolfram | Alpha, Computable Document Format, Wolfram.NET/Link, MathLink.

Введение

Наглядность представления материала — одно из необходимых требований для его корректного понимания. Особенно, если этот материал изложен в научном труде или используется в образовательном процессе. Применение в данном случае интерактивной компьютерной графики позволяет обеспечить максимальную наглядность, так как позволяет взглянуть на проблему с разных сторон.

Нередко для подобных иллюстраций необходимы сложные математические, геометрические, статистические и аналитические расчёты. В данном случае огромную пользу принесут программы математического моделирования и системы компьютерной алгебры, примерами которых являются Mathcad, Wolfram Mathematica и Matlab.

Возможность создания интерактивной графики широко обеспечивается в системе компьютерной алгебре Wolfram Mathematica. Это позволяет объединить всю вычислительную и алгоритмическую мощь Wolfram Mathematica для расчёта и прорисовки динамически изменяющихся элементов интерактивной графики: символьных и числовых вычислений или графиков функций.

Wolfram Mathematica

Система компьютерной алгебры Wolfram Mathematica была разработана компанией Wolfram Research. Она содержит множество функций, как для аналитических преобразований, так и для численных расчётов.

Кроме того, программа поддерживает работу с графикой и звуком, включая построение двух- и трёхмерных графиков функций, рисование произвольных геометрических фигур, импорт и экспорт изображений и звука. Кроме того, Mathematica это интерпретируемый язык функционального программирования. Mathematica поддерживает и процедурное программирование с применением стандартных операторов управления выполнением программы (циклы и условные переходы), и объектно-ориентированный подход. Mathematica допускает отложенные вычисления. Также в систему Mathematica можно задавать правила работы с теми или иными выражениями.

Основа Mathematica гибкий символьный язык, поддерживающий множество парадигм программирования, продвинутые инструменты отладки, автоматическое проектирование интерфейса и многое другое. Он упрощает весь процесс разработки от дизайна до внедрения. Mathematica всё данные, программы, формулы, графики, документы представляет в виде символьных выражений.

Wolfram Mathematica это программное обеспечение, не только для математических вычислений, это гораздо больше: от моделирования

и симуляции, визуализации, документации, до создания веб-сайтов. Wolfram Mathematica обладает возможностью осуществлять вызовы функций и принимать вызовы с C, .NET, Java и других языков, генерировать C код, компилировать автономные библиотеки и исполняемые файлы.

Все вычисления в Wolfram Mathematica находятся в блокнотах и имеют расширение .nb. В блокнотах находятся как и код, так и результаты вычислений. Блокноты разбиты на ячейки различного типа: ячейки ввода (в них задаются команды, которые будут вычислены), ячейки результата (в них выводится результат вычислений) и другие ячейки (ячейки с текстом, заголовки и все остальное).

Wolfram|Alpha API

Система Wolfram|Alpha является базой знаний и набором вычислительных алгоритмов. Wolfram|Alpha не возвращает перечень ссылок, основанный на результатах запроса, а вычисляет ответ, основываясь на собственной базе знаний, которая содержит данные о математике, физике, астрономии, химии, биологии, медицине, истории, географии, политике, музыке, кинематографии, а также информацию об известных людях и интернет-сайтах. Он способен переводить данные между различными единицами измерения, системами счисления, подбирать общую формулу последовательности, находить возможные замкнутые формы для приближенных дробных чисел, вычислять суммы, пределы, интегралы, решать уравнения и системы уравнений, производить операции с матрицами, определять свойства чисел и геометрических фигур. В основе Wolfram Alpha лежит программа компьютерной алгебры Wolfram Mathematica.

Разработчиками Wolfram|Alpha было создано API для обеспечения возможности встраивания результатов выполнения запросов к системе в веб-сайты, прикладные и развлекательные приложения. Для некоммерческого использования данное API бесплатно. К сожалению, возможно выполнение только одной команды, что, в свою очередь, делает невозможным использование модулей и функций. При использовании же API, ответ возвращается в виде XML.

Computable Document Format

Формат вычисляемых документов (Computable Document Format или CDF) — это электронный формат документов, созданный с целью облегчения создания динамически сгенерированного интерактивного контента. Формат разработан компанией Wolfram Research. Формат вычисляемых документов предусматривает такие графические элементы пользователя как ползунки, меню и кнопки. Содержимое документа обновляется с использованием встроенной вычислительной подсистемы при взаимодействии с графическими элементами пользователя. В документе могут использоваться текст, таблицы, изображения, звуки и анимации. Формат CDF предусматривает использование печатной вёрстки и технических обозначений системы Wolfram Mathematica. Также поддерживаются компоновки документа с разбивкой на страницы, со

структурной детализацией и режим слайд-шоу. Стилистическое оформление документа можно контролировать с использованием каскадных таблиц стилей.

CDF файлы можно просматривать с помощью бесплатной программы CDF Player, которую можно загрузить с сайта компании Wolfram Research. В отличие от статических форматов, таких как PDF и предварительно сгенерированного информационного материала в форматах, таких как Adobe Flash, и благодаря тому, что программа CDF Player целиком содержит библиотеку времени исполнения системы Wolfram Mathematica, содержимое документа может генерироваться в ответ на действие пользователя с помощью любых алгоритмов или визуализационных функций, которые можно описать в системе Wolfram Mathematica. Это делает CDF особенно уместным для научного, инженерного и другого технического материала, а также электронных учебников.

Файлы формата CDF могут быть созданы из существующих блокнотов Wolfram Mathematica или с нуля. Они могут содержать абсолютно все, что может быть создано в блокноте Wolfram Mathematica. Основное отличие между блокнотом Wolfram Mathematica и файлом формата.cdf заключается в возможности взаимодействия с документом при его просмотре в CDF Player. Файлы блокнота в Wolfram Mathematica (файлы с расширением .nb) при просмотре в CDF Player отображаются как статичные документы, однако в файле формата.cdf любой объект, созданный с помощью функции Manipulate, обладает полной интерактивностью при просмотре в CDF Player.

Wolfram.NET/Link

Для обмена данными между Wolfram Mathematica и другими программами существует специально разработанный протокол MathLink. Модуль .NET/Link позволяет программисту избегать низкоуровневых деталей этого процесса и позволяет программисту писать высокоуровневый код под .NET Framework. Этот набор библиотек позволяет с помощью одной команды отправить какой-либо запрос ядру Wolfram Mathematica и получить ответные данные с помощью другой. В данном случае, возможно использовать любой язык программирования, поддерживаемый .NET Framework. Разработка кода возможна и на языке Си без использования технологий .NET Framework, но уже с применением самого MathLink.

Основной недостаток применения .NET/Link состоит в том, что хотя сама библиотека занимает всего один файл (Wolfram.NETLink.dll), программа, без предустановленной среды Wolfram Mathematica, успешно функционировать не будет. Плюсом же данного подхода является возможность исполнения любых команд и, даже, групп команды языка Mathematica и возвращение результата вычислений. В том числе и графического. Для работы с ядром Wolfram Mathematica проще всего использовать компонент MathKernel из пространства имён Wolfram.NETLink: По умолчанию свойство CaptureGraphics этого компонента задано как false. Если результат вычислений ожидается

графический, то это свойство необходимо инвертировать. Передача команд ядру Wolfram Mathematica осуществляется методом Compute компонента MathKernel. Результат вычислений помещается в свойство Result компонента. Графический результат — в свойство Graphics. Таким образом, код под .NET Framework сводится к минимуму.

Заключение

В результате данной работы были рассмотрены возможности системы компьютерной алгебры Wolfram Mathematica для создания и внедрения интерактивной компьютерной графики. Так же были рассмотрены примеры их реализации. Wolfram Mathematica может стать хорошим инструментом для студентов и молодых учёных для иллюстрации своих работ. К сожалению, основные минусы Wolfram Mathematica — высокая цена и плохая мобильность — могут препятствовать активному использованию данного программного пакета.

Использованные источники:

1. Mathematica [Электронный ресурс]: Википедия. — США: wikipedia.org, 2013. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Mathematica>, свободный. — Дата обращения 01.06.2017.
2. Wolfram Mathematica: знакомство [Электронный ресурс]: Хабрахабр. — Россия: habrahabr.ru, 2011. — Режим доступа: <http://habrahabr.ru/post/113588/>, свободный. — Дата обращения 01.06.2017.
3. Введение в Wolfram Mathematica [Электронный ресурс]: Хабрахабр. — Россия: habrahabr.ru, 2013. — Режим доступа: <http://habrahabr.ru/post/180925/>, свободный. — Дата обращения 01.06.2017.
4. WolframAlpha [Электронный ресурс]: Википедия. — США: wikipedia.org, 2013. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/WolframAlpha>, свободный. — Дата обращения 01.06.2017.
5. Создание файла формата CDF (Computable Document Format) [Электронный ресурс]: Kobrin IQ. — Россия: www.kobriniq.ru, 2013. — Режим доступа: <http://www.kobriniq.ru/mathematica/rukovodstvo-sozdanie-fayla-formata-cdf-computable-document-format>, свободный. — Дата обращения 01.06.2017.
6. Используем возможности Wolfram Mathematica в .NET приложениях [Электронный ресурс]: Хабрахабр. — Россия: habrahabr.ru, 2012. — Режим доступа: <http://habrahabr.ru/post/154169/>, свободный. — Дата обращения 01.06.2017.

**СРЕДСТВА ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ: КАТАЛОГИ И ПОИСКОВЫЕ
МАШИНЫ. ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
НА ПРИМЕРЕ РАБОТЫ ОТДЕЛА ЗАКУПОК НА РЫНКЕ
ЭЛЕКТРОННЫХ КОМПОНЕНТОВ**

Ключевые слова: информация, поиск информации, каталоги, поисковые машины, рынок электронных компонентов

Аннотация:

Статья посвящена вопросу поиска информации в сети, и рассмотрению данного вопроса в разрезе работы отдела закупок на рынке электронных компонентов. Поиск различной информации в сети сейчас является наиболее распространенной и важной задачей. Если для обычного пользователя интернета и других ресурсов навыки поиска информации не являются обязательными, то для профессий, чья деятельность завязана на поиске и отборе нужных данных, эти навыки являются ключевыми и наиболее востребованными. К примеру, хороший закупщик просто обязан превосходно ориентироваться в различных ресурсах, обладать навыками по эффективному и быстрому поиску нужной информации.

**MEANS OF INFORMATION SEARCH: CATALOGS AND
SEARCHING MACHINES. EFFECTIVE SEARCH FOR BUSINESS
INFORMATION ON THE EXAMPLE OF THE WORK OF THE
PURCHASING DEPARTMENT IN THE MARKET OF ELECTRONIC
COMPONENTS.**

Annotation:

The article is devoted to the search for information in the network, and the consideration of this issue in the context of the work of the purchasing department in the electronic components market. Searching for various information on the network is now the most common and important task. If for the average user of the Internet and other resources the skills of information retrieval are not obligatory, then for the professions, whose activities are tied to the search and selection of the necessary data, these skills are the key and most needed. For example, a good purchaser simply has to excel in navigating different resources, possessing skills to efficiently, and quickly find the right information.

Keywords: information, information retrieval, catalogs, search engines, electronic components market

- **Общие инструменты поиска в сети.**

Постоянные изменения данных в сети, происходящие одновременно с добавлением огромного количества информационных ресурсов сильно усложняют поиск и учет имеющихся данных. Проблема поиска в сети привела к созданию целой отрасли, направленной на оказание помощи пользователям и навигации в киберпространстве. Образуют эту отрасль многочисленные поисковые сервисы и службы.

В целом можно классифицировать данные сервисы и службы по двум типам: поисковые системы и каталоги. Данные разновидности внешне являются очень схожими. Практически все поисковые системы обладают собственными, внедренными в них каталогами (справочниками), а неотъемлемой частью каждого каталога является собственная, локальная поисковая система. Однако, стоит заметить, что принцип работы данных систем базируются на кардинально отличающихся технологиях и методах.

В основе работы поисковых систем лежит принцип индексирования максимально больших объемов данных (web-страницы в Интернете). Также в основу работы данных систем положен принцип полной автоматизации. Все поисковые системы состоят из двух частей. Первая часть представляет собой поискового робота (обычно называется "паук", или "сканер"). Данный робот находит страницы в сети, после чего происходит их декодировка и дальнейшая фрагментация, которая позволяет пользователям быстро получить доступ к необходимой информации. Найденные роботом страницы индексируются второй частью поисковой системы. На данный момент индексации подлежат информационные ресурсы, хранящиеся во всех более-менее востребованных форматах. Гигантские файлы, образованные в процессе индексации, включающие в себя информацию о том, какой ресурс, на каких серверах использовался и в каком количестве, как раз составляют базу данных, к которой происходит обращение пользователей.

Выдача результатов производится при помощи специализированного модуля, производящего интеллектуальное распределение полученных результатов. Для расчета используются такие параметры как положение объекта в ресурсе, количество повторений, процентное отношение к остальной части ресурса, а также количество и авторитетность ссылок, ведущих на данный ресурс.

Можно выделить основные параметры поисковых систем:

- Объем файлов индексации
- Оперативность обновления баз данных
- Наличие возможностей для составления запросов
- Качество интеллекта системы ранжирования результатов поиска
- Наличие интуитивно понятных систем, упрощающих работу

пользователей

На данный момент время отклика поисковых систем составляет

меньше секунды. Это стало возможно благодаря созданию колоссальных центров обработки данных (ЦОД). Данные центры представляют собой огромные хранилища информации, включающие в себя множество серверов, находящихся в различных точках планеты. На данный момент идет постоянное совершенствование ЦОД. К примеру компания Google в ближайшем будущем планирует запуск огромного плавучего дата-центра. Данное решение в первую очередь обосновано уменьшением затрат примерно на 45-50%. В основном такое снижение издержек достигается при помощи водяной системы охлаждения, находящейся как раз "под рукой" и снижении энергопотребления.

Каталоги в отличие от поисковых систем не полагаются на полную автоматизацию процесса индексирования информации, они сделаны вручную. Подразделения, занимающиеся редакцией каталога, постоянно анализируют содержимое появляющихся серверов, а также следят за изменениями существующих. Полученные данные подлежат анализу и дальнейшему занесению в разделы каталога в соответствии с его классификацией.

Описание серверов, при представлении самостоятельными блоками, включает в себя небольшую аннотацию в которой содержатся общие сведения об хранимой на данных серверах информации. Подобным образом можно описать лишь малую часть ресурсов сети, в основном крупные объекты. Из-за трудоемкости данного процесса, каталоги отражают очень небольшую долю информации, содержащейся в сети и как правило являются специализированными на одной, или нескольких категориях.

Основными плюсами каталожной системы можно назвать:

- Большой объем специализированной информации
- Высокую логику и последовательность иерархической системы классификации
- Наличие перекрестных структур

Каталоги, по сравнению с поисковыми системами, обладают очень высокой надежностью информации. Информационная безопасность каталога достигается за счет постоянного мониторинга содержащейся в нем информации. В большинстве каталожных систем существует механизм, который с определенной периодичностью проверяет доступность ресурса и исключаящий его из перечня при определенных условиях. Каталоги, также обладают высоким уровнем логичности применяемых в них схем классификации. Логичность определяет степень простоты, с которой пользователи каталога могут найти нужную им информацию. Система перекрестных ссылок представляет собой механизм, благодаря которому пользователи могут находить нужную информацию вне зависимости от выбранного ими пути поиска.

Возможности составления запроса никак не влияют на успех поисковых операций в каталоге. В основном из-за того, что сложные операции, которые требуют большей детализации запроса не проводятся с

помощью каталогов.

Использование каталогов на рынке электронных компонентов.

На рынке электронных компонентов использование каталогов весьма распространено. Можно выделить два основных типа каталогов в данной отрасли.

К первой категории относятся компании, консолидирующие информацию о складах с электронными компонентами. В качестве примера можно привести компанию Netcomponents. Данная компания имеет каталожную базу данных, которая включает в себя огромное количество складов по всему миру. Netcomponents является международной компанией, объединяющей информацию по самым разнообразным электронным компонентам со складов Китая, Тайвани, Европы, США и многих других стран. Количество наименований в таких каталогах измеряется сотнями тысяч. Также примером компаний, использующих такого рода каталоги можно отнести: Arrow, Avnet, Farnell, Mouser, DigiKey и многие другие.

В настоящий момент данные компании представляют собой каталоги, содержащие широкую номенклатуру электронных компонентов с использованием различных современных инструментов консолидации и поиска информации. Благодаря столь эффективной каталожной системе, эти компании получили возможность стать глобальными (мировыми) дистрибьюторами электронных компонентов.

Главное преимущество онлайн-каталогов - их доступность по всему миру. С его помощью можно оперативно обновлять номенклатуру. Помимо складов, онлайн-каталоги включают в себя различные новости и виртуальные витрины, чтобы клиенты всегда были в курсе новинок. Стоит заметить, что ни одна из этих компаний не отказалась от выпуска печатных изданий. Некоторые компании настолько доверяют хорошо отлаженной системе каталогов, что полностью осуществляют свои продажи через интернет. Они нацелены на минимизацию личного контакта с клиентами, и полную автоматизацию бизнес процессов с минимальным учетом человеческого фактора. Огромная база компонентов и реальных складов в таких каталогах сильно облегчает поиск информации и значительно упрощает процесс закупок. Помимо наглядной базы данных с компонентами такие каталоги отличаются надежностью и достоверностью, представленной в них информации. Практически всегда информация о наличии того, или иного компонента является актуальной и подлежит ежедневному обновлению. В тоже время возможность практически мгновенно осуществить покупку помогает сильно сократить временные и финансовые издержки процесса снабжения. Деловая репутация для крупных каталожных компаний стоит на первом месте, по этому неточности с ценами и количествами компонентов бывают крайне редко. Хотя не смотря на это, в последнее время все чаще случаются просрочки, или сбой поставок в связи с санкциями, наложенными на ту, или иную продукцию, а также проблемами с таможенным оформлением.

Ко второй категории, можно отнести каталоги с основной классификацией не по складам, а по компаниям, которые занимаются продажей электронных компонентов на B2B рынке. Такие каталоги содержат списки из тысяч реальных компаний, работающих в данной сфере. Очень часто компании выгружают туда номенклатуру своих складов. Даже каталожные компании из первого типа, или их дистрибьюторы могут "загружать" часть склада в данные каталоги. Можно сказать, что данные каталоги предоставляют рекламу предприятиям, которые в них зарегистрированы. К примеру, чтобы оставаться на верхней позиции данного каталога (по определенным типам товарных позиций) нужно платить в день порядка 600-700 долларов. К таким компаниям на российском рынке можно отнести: Efind, ChipFind, Einfo. На мировых рынках можно выделить компанию Findchips.

В отличие от компаний первого типа, актуальность и частота обновления баз данных оставляет желать лучшего. В первую очередь это связано с другой направленностью каталогов (не на продажи, а на рекламу). Занесение контрагентов в такой каталог, как и обновление номенклатуры складов происходит исключительно на добровольной основе. Например, при поиске можно найти микросхемы, которые были в наличии в 2010 году по цене 3,5\$. При этом их реальная цена может составлять 10-15\$, и они будут сняты с производства. В общем, можно сказать, что для поиска конкретных товарных позиций с актуальными ценами, количествами и сроками поставки данные сервисы не подходят. С их помощью можно находить компании, которые когда-либо занимались поставками нужных нам компонентов и уже при непосредственном контакте с последними обговаривать цены и сроки. Данные каталоги очень хорошо подходят для расширения базы возможных поставщиков и поверхностного анализа рынка электронных компонентов.

Рынок электронных компонентов является очень специфичным и сильно отличается, к примеру, от рынка электроники. Хотя, казалось бы, это смежные отрасли и различия в реализации их продукции должны быть минимальны. К примеру, популярные сейчас во всем мире торговые площадки практически никак не влияют на конкуренцию на рынке электронных компонентов. Они разве что добавляют еще один канал для получения информации. И нередко через торговые площадки потребители выходят именно на каталожные компании, о которых велась речь выше.

Потенциал развития b2b рынка электронных компонентов.

На данный момент существует компания SAP, которая занимается разработкой бизнес платформ, целью которых является улучшение процессов закупки и продажи товаров и услуг на b2b рынке. Данная платформа довольно популярна и уже включает в себя около 2 миллионов компаний. С недавнего времени в России была запущена SAP Ariba - бизнес сеть для поиска поставщиков, клиентов и партнеров. Пока что данной системой по большей части пользуются представители зарубежных компаний в РФ. Данная платформа показывает себя довольно неплохо и в

условиях нашего рынка имеет огромные преимущества.

Оптимизация цепочки поставок для многих российских компаний является больной темой. Низкий уровень ответственности поставщиков и недостаточно хорошо функционирующая система закупок приводят к тому, что закупщики большую часть своего времени (до 80%) тратят на попытки уменьшить потери от срывов сроков поставок и других проблем. Помимо оптимизации процессов поиска клиентов и продаж такие платформы предоставляют доступ к большой базе поставщиков, что значительно уменьшает временные затраты процесса закупок. Это, в свою очередь, ведет к уменьшению общих сроков поставки.

На мой взгляд будущее рынка электронных компонентов именно за такими платформами. Не обязательно это будет SAP, или какая-либо другая известная компания. В целом концепция "связывания" всех российских поставщиков и потребителей электронных компонентов смотрится весьма эффективной и конкурентоспособной. Создание такой платформы приведет к усилению конкуренции. Потребители смогут выбирать поставщика нужного им компонента из сотен компаний, которые будут отличаться между собой ценами, сроками поставок и другими аспектами. Рынок будет максимально открыт, что сильно упростит задачу эффективного поиска информации. Бизнес процессы, связанные с закупками, продажами и логистикой будут протекать значительно быстрее, что приведет к росту продаж компаний. Но с другой стороны это приведет к разорению мелких или, просто не очень эффективных компаний, которые существуют только за счет продаж в своем регионе, или городе. В целом отсутствие большинства таких компаний благоприятно повлияет на рынок.

Использованные источники:

1. Абрамов Е.Г. О проблеме совершенствования учета хозяйственной деятельности современных предприятий // Российское предпринимательство. — 2003. — № 4 (40). — с. 101-104. [Электронный ресурс]. URL: <http://bgscience.ru/lib/944/> (дата обращения 08.04.2017)
2. Кузнецов С.Б. Современные проблемы торгово-хозяйственной деятельности российских предприятий (на примере ЗАО "ГУМ-Прага") // Российское предпринимательство. — 2000. — № 10 (10). — с. 85-92. [Электронный ресурс]. URL: <http://bgscience.ru/lib/258/> (дата обращения 08.04.2017)
3. Новоточинова Е.В. О месте и роли инвестиций в инновационном развитии предприятия в рамках воспроизводственного процесса // В сборнике «Проблемы развития инновационно-креативной экономики». — 2009 — с. 191-207. [Электронный ресурс]. URL: <http://bgscience.ru/lib/10579/> (дата обращения 08.04.2017)
4. Плещенко В.И. Процесс закупок, его роль и место в хозяйственной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 6 (6). — с. 18-29. [Электронный ресурс]. URL: <http://bgscience.ru/lib/8833/> (дата обращения 08.04.2017)

5. Кузнецов, К. Конкурсные закупки: торги, тендеры, конкурсы. – СПб: Питер, 2005. - 368 с.

УДК 004.4

*Латыпов Э.Ф.
студент 4 курса
факультет информационных систем и технологий
научный руководитель: Никульников Н.В., к.э.н.
доцент
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара*

*Latypov E.F. 4 year student
Faculty of Information Systems and Technologies
Volga State University of Telecommunications and Informatics
Russia, Samara city*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАБОТЫ ВЕБ-СЕРВЕРОВ APACHE И NGINX

Аннотация: В рамках данной статьи рассматривается один из методов тестирования производительности веб-серверов Apache и Nginx на примере нескольких режимов работы PHP(mod_php, FastCGI, php_fpm, Apache/Nginx).

Ключевые слова: Nginx, Apache, Веб-сервер, PHP, запрос.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE WORK OF WEB SERVER APACHE AND NGINX

Annotation: Within the framework of this article, one of the methods for testing the performance of Apache and Nginx web servers is considered using several PHP operating modes (mod_php, FastCGI, php_fpm, Apache / Nginx).

Keywords: Nginx, Apache, Web-server, PHP, inquiry.

В настоящее время ввиду активного развития технологий стоит проблема выбора наиболее подходящего веб-сервера для обеспечения наилучшей работы готовых веб-проектов.

В связи с этим вводится множество методов их тестирования на примере различных режимов работы PHP, помогающие подобрать наиболее подходящую конфигурацию веб-сервера в зависимости от производительности и других факторов.

В данной статье рассматривается один из таких методов тестирования веб-серверов Apache и Nginx на примере нескольких режимов работы PHP, а также рассматривается их внутреннее устройство.

На сервере используется операционная система Centos.

Веб-серверы были установлены с начальными настройками, командами:

```
[root@testserver]# yum install httpd
[root@testserver]# yum install nginx
```

Также была произведена настройка конфигурационных файлов для работы PHP в режимах mod_php, FastCGI(Apache), php_fpm(Nginx), Apache+Nginx(backend+frontend). Дополнительные модули, кроме необходимых для работы данных режимов, подключены не были.

Для тестирования нагрузки используется утилита Apache Benchmark. Главная задача Apache Benchmark - генерировать запросы к указанному URL. Для использования Apache Benchmark необходимо установить пакет apache2-utils:

```
PC:~/$ sudo apt-get install apache2-utils
```

Процесс тестирования

Для тестирования были изменены некоторые директивы в конфигурационных файлах Apache и php-fpm:

Для php-fpm - /etc/php-fpm.d/pool.d/www.conf:

```
pm.max_children = 100
pm.start_servers = 5
pm.min_spare_servers = 5
pm.max_spare_servers = 10
pm.max_requests = 0
```

Для Apache - /etc/httpd/conf/httpd.conf:

```
<IfModule mpm_prefork_module>
  StartServers      5
  MinSpareServers   5
  MaxSpareServers   10
  MaxClients        100
  MaxRequestsPerChild 0
</IfModule>
```

В директории сайта был создан файл index.php со следующим содержанием:

```
<?php for($i = 0; $i < 1000; ++$i) { echo "Hello, World! $i "; }
```

Параметры, использованные для тестирования нагрузки:

- общее количество запросов в течение одной сессии(-n);
- количество параллельных запросов в единицу времени(-c);

- максимальное время ожидания ответа (-s). По умолчанию используется параметр со значением 30 секунд. Увеличили его до 120 секунд для избежания ошибок вида “apr_poll: The timeout specified has expired (70007)”;

Конечный запрос на примере site1.ru(при значении Concurrency Level=10):

```
PC:~/$ ab -c 10 -n 1000 -s 120 http://site1.ru/index.php
```

Тестирование проводилось с изменением значения параллельных

запросов(10, 50, 100, 200) при использовании утилиты ab. По каждому из них было произведено пять замеров, после замеров вычислялось среднее арифметическое.

№	Name	Concurrency Level:10	Concurrency Level: 50	Concurrency Level: 100	Concurrency Level: 200
1	mod_php(Apache)	1345	1228	1213	1062
2	FastCGI(Apache)	1322	1204	1199	1073
3	php_fpm(Nginx)	1051	1017	1007	967
4	Apache+Nginx	1009	993	975	941

Рис. 1 Результаты тестирования

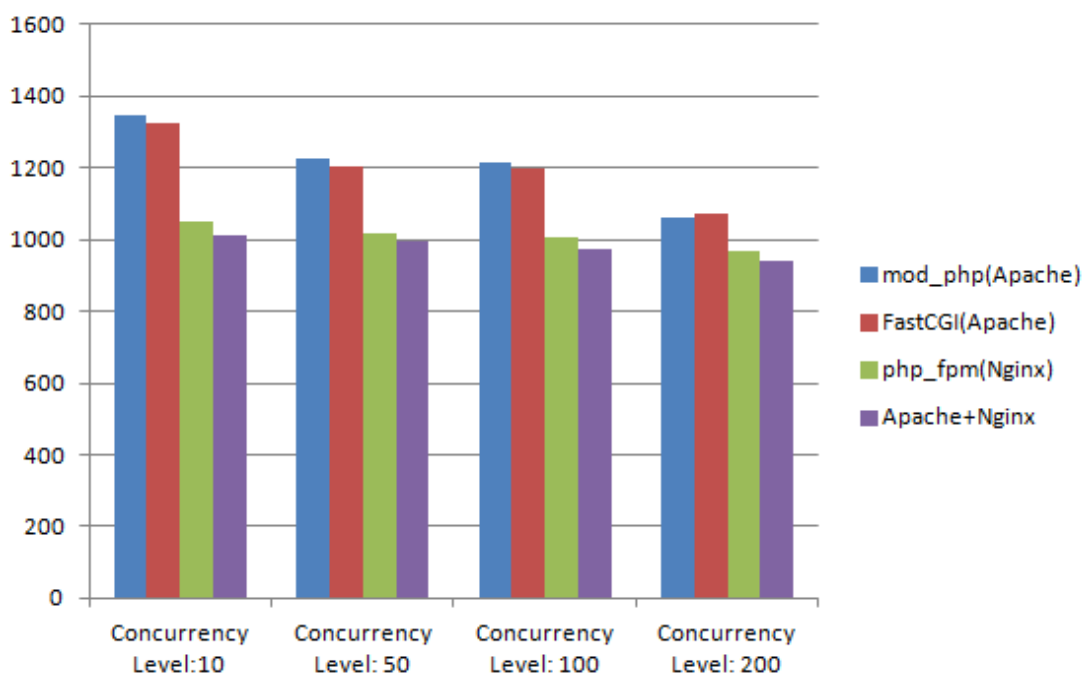


Рис. 2 Гистограмма результатов

По результатам тестирования можно сделать следующие выводы:

1. при повышении количества одновременных запросов уменьшаются разница в результатах, а также скорость ответа;
2. nginx при небольшом и среднем количестве одновременных запросов медленнее apache;
3. nginx+apache работает практически сопоставимо с php_fpm(Nginx).
4. Разница между mod_php(Apache) и FastCGI(Apache) практически отсутствует.

В отличие от mod_php(Apache) и FastCGI(Apache), при режиме php_fpm(Nginx) на порту 80 используется веб-сервер Nginx, а порт 9000 используется FastCGI-сервером FPM. Nginx проксирует запросы для FPM, т.е. принимает запрос, перенаправляя его FPM по протоколу FastCGI.

При использовании mod_php(Apache) запросы обрабатываются непосредственно веб-сервером без проксирования. Данная система состоит из двух звеньев - Клиент(Apache Benchmark) и Apache. В случае с php_fpm(Nginx) система состоит из трех звеньев - Клиент(ab), Nginx(порт 80) и FPM(порт 9000), что влияет на производительность. Ситуация со связкой Apache+Nginx аналогична, поэтому разница в результатах между

Apache+Nginx и php_fpm(Nginx) практически незаметна.

Однако, преимущество Nginx перед другими веб-серверами состоит в обработке и отдаче статического контента (html, css, js, картинки и т.п). Кроме того, Nginx способен обслуживать одновременно очень большое количество подключений, что также недоступно в случае использования Apache.

Поэтому роль Nginx как правило заключается в балансировке нагрузки, отдаче статического контента, проксированию запросов к PHP на внутренние сервера, а самое главное - к работе с медленными клиентами. В этом случае лучшим вариантом будет настройка php-fpm для обработки php запросов через него.

В случае, если требуется работа со сложными перенаправлениями, дополнительными модулями Apache, фильтрами содержимого, то в данной ситуации логично выбрать Apache в режиме mod_php или FastCGI.

Использованные источники:

1. Хоккинс, С. Администрирование Web-сервера Apache и руководство по электронной коммерции [текст]/ С. Хоккинс - Вильямс, 2000. - 330 с.
2. Айвалиотис Д. Администрирование сервера Nginx [текст]/ Д. Айвалиотис. - ДМК Пресс 2013. - 288 с.
3. Аулдс Ч. Администрирование веб-сервера Apache Linux, второе издание [текст]/ Ч. Аулдс. - Крэйг Хант лаборатория Линукс, 2002. - 624 с.
4. Колиснеченко Д. Администрирование Unix-сервера и Linux-станций [текст]/ Д. Колиснеченко. - Питер, 2011. - 400 с.

УДК 004.42

*Латыпов Э.Ф.
студент 4 курса
факультет информационных систем и технологий
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара*

*Latypov E.F. 4 year student
Faculty of Information Systems and Technologies
Volga State University of Telecommunications and Informatics
Russia, Samara city*

ОБЗОР ТЕХНОЛОГИИ COMPONENT OBJECT MODEL

Аннотация

В статье представлен краткий обзор технологии Component Object Model. Были рассмотрены основные концепции и преимущества данной технологии.

Ключевые слова: Microsoft, Windows, COM, DCOM, клиент, сервер.

COMPONENT OBJECT MODEL TECHNOLOGY REVIEW

Annotation: The article provides a brief overview of the Component Object Model. The main concepts and advantages of this technology were considered.

Keywords: Microsoft, Windows, COM, DCOM, client, server.

Пытаясь расширить возможности Windows, компания Microsoft столкнулась с необходимостью создания технологии, которая обеспечивала бы доступ приложений к объектам, расположенным вне приложения. Другими словами, приложения должны работать с внешними объектами с помощью методов, которые используются для работы с внутренними объектами. Кроме того, объекты не должны зависеть от языка программирования, к ним должен быть открыт доступ со стороны приложений не только локального, но и удаленного компьютера.

В качестве решения проблемы, связанной с доступом к объектам в пределах отдельного компьютера (приложение—приложение) и локальной сети (компьютер—компьютер), компания Microsoft разработала модели составных объектов, которые называются COM (Component Object Model) и DCOM (Distributed COM).

Технология объектно-ориентированного программирования основана на том, что приложение разбивается на объекты, которые взаимодействуют друг с другом внутри программы (рис. 1.1).

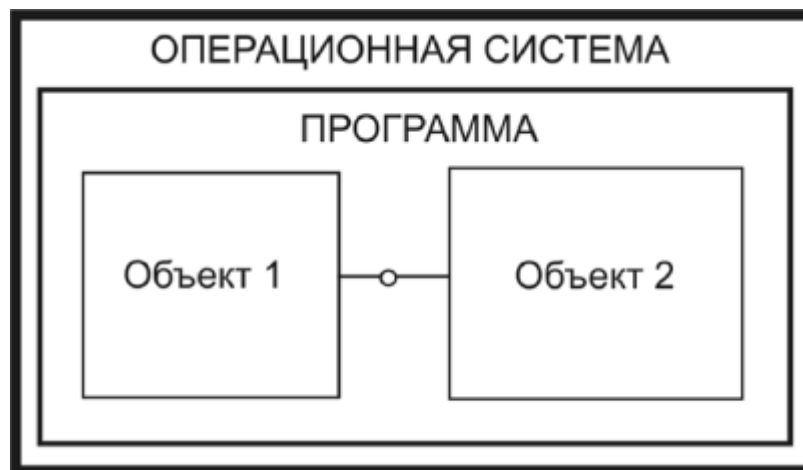


Рис. 1.1. Программа, сконструированная в ООП

Это дает возможность быстрой разработки и модификации программных продуктов с избежанием ошибок, так как программный код разбивается на отдельные блоки (объекты), связь между которыми осуществляется по установленным правилам (свойства и методы).

В COM-технологии объекты помещаются в отдельные исполняемые блоки, которыми могут являться динамически компоуемые библиотеки (DLL) или приложение (EXE).

Модель COM представляет собой инструкцию по созданию совместимых компонентов программного обеспечения и не является языком программирования, библиотекой программного кода или компилятором.

Технология COM основана на следующих основных концепциях.

1. Уникальность и контекстная независимость компонент. В системе не должно быть компонентов с одинаковым способом обращения и разными смысловыми назначениями.

2. Инкапсуляция. Реализация компонентов СОМ должна быть скрыта. Это необходимо для того, чтобы была независимость от языков программирования.

3. Портативность и коммуникабельность. Нужный компонент можно быстро найти динамически, где бы он ни находился.

Преимущество СОМ заключается в том, что это позволяет каждому разработчику сконцентрироваться на разработке своих компонент, которые могут обмениваться информацией независимо от языка программирования или инструментальных средств реализации. Более того, технология СОМ дает гибкие возможности динамической настройки и модификации программного продукта с учетом желаний пользователя и особенностей операционной системы.

При разработке технологии СОМ создатели пришли к следующему выводу - необходимо существования некоторого механизма запроса интерфейса для определения его возможностей. Этот запрос также должен существовать для того, чтобы обеспечить обновление клиентскими программами значения счетчика ссылок на данный интерфейс. Этот счетчик определяет доступность интерфейса, то есть то, сколько времени интерфейс будет доступен до удаления его из памяти. Интерфейс IUnknown как раз таки и создан для этой цели. Основной принцип СОМ требует, чтобы все СОМ-объекты поддерживали интерфейс IUnknown. При этом каждый определенный интерфейс должен происходить от IUnknown или от интерфейса, происходящего от IUnknown. Данный принцип называется наследованием интерфейсов. В интерфейсе IUnknown реализовано три метода: Queryinterface(), AddRef() и Release(). Метод Queryinterface() определяет, является ли полученный интерфейс нужным. Методы AddRef() и Release() используются для подсчета ссылок на данный интерфейс при его применении многими программами. Перед началом использования СОМ-объекта клиент вызывает метод СОМ, увеличивая количество ссылок на интерфейс на единицу. После окончания работы с интерфейсом клиент должен вызвать функцию Release(), уменьшающую количество ссылок на единицу. Когда счетчик ссылок дойдет до нуля, это будет означать, что объект больше не используется и его можно выгрузить из памяти.

В настоящее время технология СОМ используется практически во всех серьезных программах. Это отчетливо видно на примере использования продуктов Microsoft. Например, текстового редактора Word и редактора таблиц Excel. При помощи технологии СОМ можно применять функции электронной таблицы(Excel) прямо в текстовом редакторе(Word) и автоматически форматировать полученный результат.

Использованные источники:

1. Тенцер А. Delphi и технология СОМ / А. Тенцер, С. Трепалин, Н.

Елманова, 2003

2. Кудрук М.И. КОМПАС-3D V10 на 100 % / М.И. Кудрук, 2009

Артемов М.А. Основы СОМ-технологий / М.А. Артемов, А.А. Вахтин, Г.Э. Вошинская, В.Г. Рудалев, 2007

УДК621.396

*Лихтциндер Б.Я., д.т.н.
профессор, преподаватель*

Музыкантов К.В.

магистрант 2 курса

факультет «Аспирантуры и магистратуры»

Поволжский государственный университет

телекоммуникаций и информатики

Россия, г. Самара

ОБОБЩЕННАЯ ФОРМУЛА ХИНЧИНА- ПОЛЛЯЧЕКА

Аннотация: в данной статье рассматривается обобщенная формула Хинчина-Поллячека как универсальное уравнение для анализа среднего размера очереди с большой интенсивностью.

Ключевые слова: анализ трафика, мультисервисная сеть, уравнение Хинчина-Поллячека.

*Lichtzkinder B.Y., D.Sc., professor
teacher*

State University of Telecommunications and Informatics

Russia, Samara

Muzykantov K.V., graduate student

2 course, faculty of "Postgraduate and graduate courses"

Povolzhsky State University of Telecommunications and Informatics

Russia, Samara

THE GENERALIZED FORMULA KHINTCHINE- POLLACZEK

Abstract: in this article the generalized Khintchine- Pollaczeka formula as the universal equation for the analysis of the average extent of turn with big intensity is considered.

Keywords: analysis of a traffic, multiservice network, equation of Khintchine- Pollaczeka.

В современном мире количество передаваемой информации ежегодно растет, к примеру, компания Cisco в 2016 году прогнозировала ежегодный прирост трафика на 22%, что может впечатлить даже не вовлеченного в мир высоких технологий пользователя. Передача основной части информации происходит по каналам мультисервисных сетей связи поскольку они способны передавать различные виды трафика.

Различные виды трафика характеризуются различными задержками в коммутаторах и другом сетевом оборудовании мультисервисных сетей. Задержки обусловлены возникновением очередей из-за неравномерности

трафика.[2]

На графиках приведены зависимости среднего размера очередей $\overline{q(\rho)}$ от коэффициента загрузки ρ , для видео, аудио и пуассоновского потока данных.[1, 3]

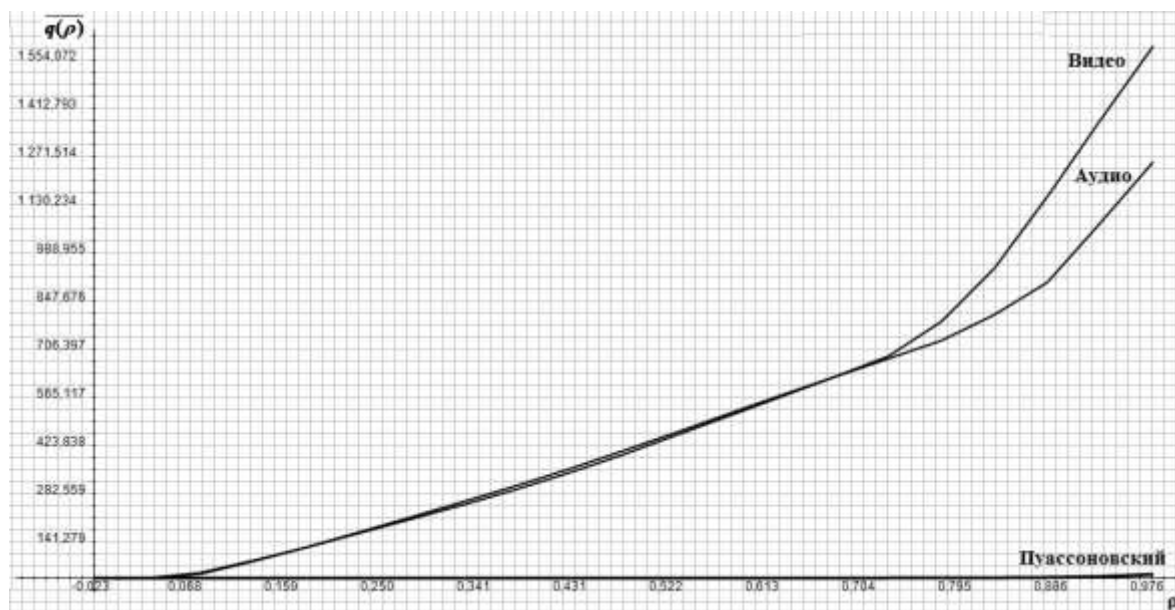


Рисунок - Зависимость среднего размера очереди $\overline{q(\rho)}$, от коэффициента загрузки ρ , для пуассоновского потока, для потока аудиотрафика и потока видеотрафика

При анализе пуассоновского потока, при значении коэффициента загрузки ρ равном 0,5, средний размер очереди $\overline{q(\rho)}$ составляет 0,25 заявки, что соответствует вычислениям по формуле Хинчина - Поллячека (1).

$$\overline{q(\rho)} = \frac{\rho^2}{2(1-\rho)} \quad (1)$$

При анализе трафика с большей интенсивностью поступления пакетов, такого как видеотрафик, его средняя очередь, при таком же коэффициенте загрузки, составляет 400 заявок, что в 1600 раз больше чем у пуассоновского потока. Это указывает на невозможность применения формулы Хинчина - Поллячека для анализа трафика мультисервисных сетей, в то время в то время как обобщенная формула (2) полностью соответствует нашим требованиям.

$$\overline{q(\rho)} = \frac{D_m(\rho) + 2C_0 \text{var}_{q_{i-1}, m_i}(\rho)}{2(1-\rho)} - \frac{\rho}{2} \quad (2)$$

Определяющее воздействие на размер очереди оказывают

корреляционные свойства потока, значение которых превосходит более 30 раз значение дисперсии. Таким образом, можно утверждать, что при расчете размеров очередей для потоков с значительной корреляционной зависимостью, пренебрегать ее воздействием нельзя. Однако, во многих трудах, направленных на анализ очередей, рассматриваются только распределения вероятностей интервалов между заявками, не принимая во внимание корреляционные связи.

Использованные источники:

1. Лихтциндер Б. Я. Интервальный метод анализа трафика мультисервисных сетей // Самара – 2015. – с. 86-121.
2. Клейнрок Л. Вычислительные системы с очередями. Том 2. Пер. с англ. – М.: Мир. – 1979.
3. Карташевский В.Г. Основы теории массового обслуживания [Текст] : учеб.пособие для вузов / В. Г. Карташевский. - М. : Радио и связь, 2006. - 107 с.

УДК 004.72

*Мухутдинова Д.Т.
студент 4 курса*

факультет «Информационные системы и технологии»

*Штанько А.О.
студент 4 курса*

факультет «Телекоммуникаций и радиотехники»

Поволжский государственный университет

телекоммуникаций и информатики

Россия, г. Самара

ИЕРАРХИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СЕТИ

Аннотация: Статья посвящена иерархической модели сети, которая используется во многих решениях построения сети.

Ключевые слова: модель сети, уровень доступа, уровень распределения, уровень ядра.

Mukhutdinova D.T. student

4 course, faculty of "Information Systems and Technologies"

Povolzhsky State University of Telecommunications and Informatics

Russia, Samara

Shtanko A. O., student

4 course, faculty of "Telecommunications and Radio engineering"

Povolzhsky State University of Telecommunications and Informatics

Russia, Samara

HIERARCHICAL INTERNETWORKING MODEL

Annotation: The article is devoted to a hierarchical network model that is used in many network building solutions.

Keywords: internetworking model, access layer, distribution layer, core

layer.

Для оптимизации пропускной способности корпоративной сети необходимо организовать ее таким образом, чтобы обеспечить локализацию трафика и предотвратить его распространение в областях сети, где данный трафик не требуется. В последние годы специалисты в области локальных сетей все чаще склоняются к тому, что сети с сотнями, тысячами или даже десятками тысяч узлов должны быть структурированы в соответствии с иерархической моделью, которая имеет много достоинств по сравнению с “плоской сетью”:

- упрощается понимание организации сети;
- модель подразумевает модульность, что означает простоту наращивания мощностей именно там, где необходимо;
- легче найти и изолировать проблему;
- повышенная отказоустойчивость за счёт дублирования устройств и/или соединений;
- распределение функций по обеспечению работоспособности сети по различным устройствам.

Иерархическая модель определяет подход к проектированию сетей и включает в себя до трех логических уровней (Рис. 1):

- уровень доступа (*access layer*);
- уровень распределения/агрегации (*distribution layer*);
- уровень ядра (*core layer*).

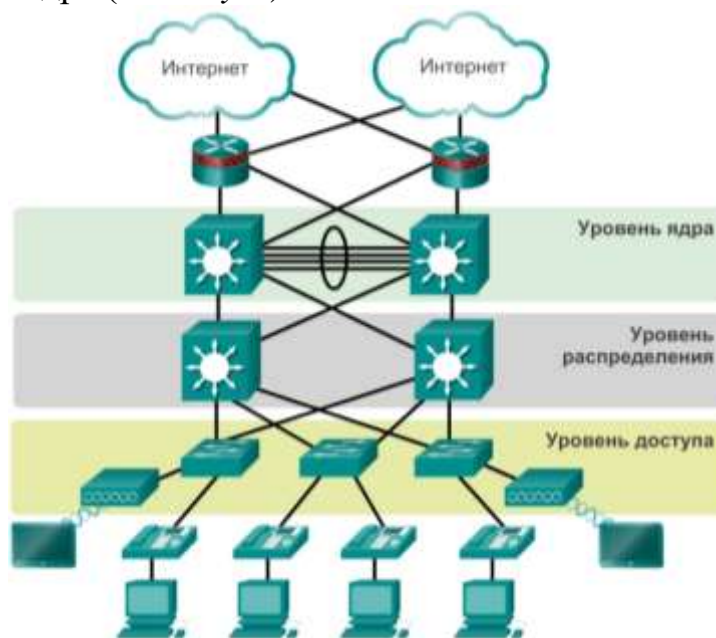


Рис. 1 Трехуровневая иерархическая модель сети

На уровне доступа реализовано управление пользователями и рабочими группами при обращении к ресурсам объединенной сети. Иногда уровень доступа называют уровнем настольных систем. Наибольшая часть необходимых пользователям сетевых ресурсов должна быть доступна локально.

Обычно на уровне доступа применяются технологии DDR или

коммутация Ethernet. Здесь же можно увидеть статическую маршрутизацию (вместо протоколов динамической маршрутизации).

Уровень распределения иногда называют уровнем рабочих групп. Основные функции уровня распределения состоят в маршрутизации, фильтрации и доступе к региональным сетям, а также в определении правил доступа пакетов к уровню ядра. Уровень распределения обязан устанавливать наиболее быстрый способ обработки запросов к службам. После определения на уровне распространения наилучшего пути доступа, запрос может быть передан на уровень ядра, где реализован скоростной транспорт запроса к нужной службе.

Уровень ядра отвечает за быструю и надежную пересылку больших объемов трафика. Единственным предназначением базового уровня является быстрая коммутация трафика. Трафик передается на базовом уровне совместно для нескольких пользователей. Однако на уровне распределения обрабатываются пользовательские данные, что может привести к дополнительным запросам в базовый уровень.

Сети крупных корпораций строятся по трехуровневой схеме, а сети средних предприятий используют построение по двухуровневой схеме, которую называют моделью со свернутым ядром (Рис. 2). Основное отличие между данными архитектурами является то, что в двухуровневой архитектуре уровни распределения и ядра совмещены, что позволяет снизить затраты и упростить сеть ввиду меньшего количества устройств.

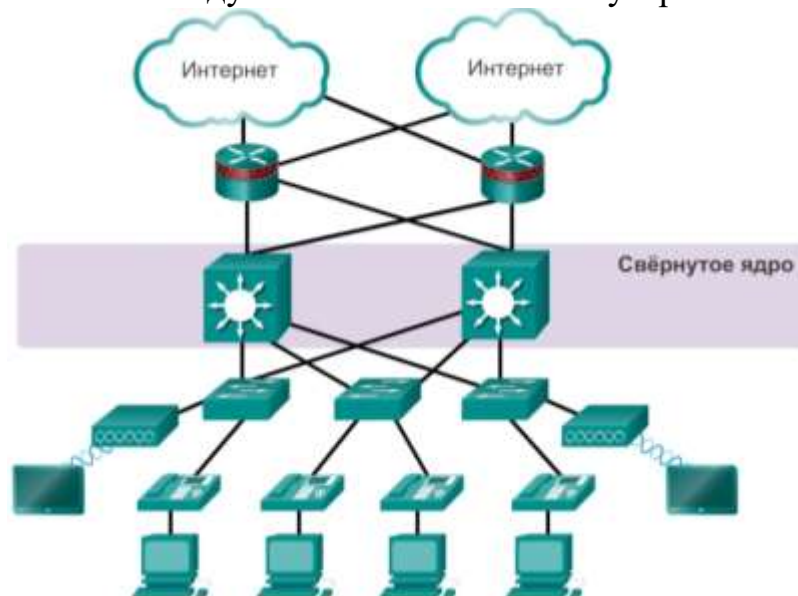


Рис. 2 Двухуровневая иерархическая модель сети

Использованные источники:

1. Поляк-Брагинский, А. В. Сеть своими руками [Текст] / А. В. Поляк-Брагинский. – 3-е изд. перераб. и доп. /СПб. : БХВ-Петербург, 2008. – 640 с.
2. НОУ «ИНТУИТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.intuit.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

*Мухутдинова Д.Т.
студент 4 курса*

*факультет «Информационные системы и технологии»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара*

ОБЗОР NG-SDH ТЕХНОЛОГИИ

Аннотация: В данной статье предлагается рассмотреть модернизацию существующей сети SDH и превращение ее в сеть SDH следующего поколения NG SDH.

Ключевые слова: SDH, NG-SDH.

*Mukhutdinova D.T. student
4 course, faculty of "Information Systems and Technologies"
Povolzhsky State University of Telecommunications and Informatics
Russia, Samara*

HIERARCHICAL INTERNETWORKING MODEL

Annotation: This article proposes to consider upgrading the existing SDH network and converting it into a next-generation SDH network NG SDH.

Keywords: SDH, NG-SDH.

Технология SDH используется во всем мире и получила широкое распространение при строительстве транспортных сетей у операторов мобильной и фиксированной связи региональных, национальных и международных масштабов. Системы SDH прекрасно зарекомендовали себя в качестве транспортной среды для передачи традиционного TDM-трафика.

Основу NG SDH, второго поколения SDH, составляет интеллектуальная коммутация (сочетающая коммутацию каналов и пакетную коммутацию) и технология передачи данных поверх SDH. Наиболее популярным вариантом последней стала технология Ethernet поверх SDH (EoS, или EoSDH). Она основана на трех стандартных средствах: виртуальном сцеплении (Virtual Concatenation — VCAT, ITU-T G.707), общей процедуре формирования кадра (Generic Framing Procedure — GFP, ITU G.7041) и схеме корректировки пропускной способности канала (Link Capacity Adjustment Scheme — LCAS, ITU-T G.7042).

Оборудование NG SDH включает в себя традиционную функциональность SDH, а также возможность использования WDM и других технологий. Современные мультиплексоры NG SDH представляют собой мультисервисные транспортные платформы (MSTP), которые способны работать на канальном уровне модели OSI (L2). В качестве протокола второго уровня используют Ethernet, как наиболее популярный протокол в сетях TCP/IP. Для соединения узлов Ethernet посредством SDH существует несколько вариантов — от частных каналов Ethernet (Ethernet Private Line, EPL) в конфигурации «точка-точка» до виртуальных коммутаторов Ethernet.

Архитектура современных мультиплексоров NG SDH с отдельными шинами TDM и шиной данных предполагает использование двух независимых матриц коммутации для обработки трафика SDH и пакетного трафика. Такой подход позволяет не отображать трафик данных в виртуальные контейнеры VC и является следующим шагом на пути к миграции транспортных сетей от передачи традиционного голосового трафика к полностью пакетной передаче данных в будущем. Являясь по сути гибридной платформой, оборудование NG SDH позволяет при сохранении инвестиций в существующее оборудование и прибылей от услуг TDM получать дополнительные источники доходов.

В заключение хотелось бы отметить, какие преимущества можно извлечь, планируя развитие сети NG SDH:

- Одновременная передача TDM и Ethernet трафика;
- Время защитного переключения с рабочего направления на резервное не более 50 мс.
- Поддержка QoS, RSTP;
- Функция встроенного коммутатора второго уровня (switch layer 2) с поддержкой технологии виртуальных ЛВС (VLAN).

Использованные источники:

1. Бернадский Ю.И. Моделирование распределения сетевых задержек в пакете OMNET++ [Текст] / Ю. И. Бернадский, Д.Ю. Полукаров // Дистанционные и виртуальное обучение. – 2013. – № 1. – С.48-52.
2. New systems telecom [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.nstel.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Халиулин, Р.Р. Моделирование сетевого оборудования с произвольным алгоритмом маршрутизации в среде OMNET++ [Текст] / Р.Р. Халиулин, Д.Ю. Полукаров // Междунар. науч.-техн. конф. «Перспективные информационные технологии» : тр. конф. – Самара, 2016. – С. 957-959.

*Николаев А.А.
студент магистратуры 2 курса
Чернобров Б.С.
студент магистратуры 2 курса
факультет экономики и управления
Дырдонова А.Н., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой экономики и управления
Нижекамский химико-технологический институт
ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский
технологический университет»
Россия, г. Нижнекамск*

ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ И АКТИВИЗАЦИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

С ростом потребления тепловой энергии все больше промышленных предприятий начинает задумываться о вопросах ее сбережения и связано это с постоянным ростом ее стоимости. Модернизация предприятия в направлении контроля расхода количества используемых теплоносителей ведет к повышению энергоэффективности. В данной статье рассматривается проект разработки автоматизированной системы регулирования температуры теплоносителя в системе отопления промышленного предприятия и экономическое обоснование целесообразности создания данной системы.

Ключевые слова: *энергосбережение, модернизация, автоматизированные системы, энергоэффективность.*

*Nikolaev A.A.
Chernobrov B.S.
students of magistracy
2 year, faculty of economics and management
Dyrdonova AN, candidate of economic sciences, associate professor,
Head of the Department of Economics and Management
Nizhnekamsk chemical technology institute
FSBEI HE «Kazan national research technological university»
Russia, Nizhnekamsk*

INCREASE OF ENERGY EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

With the increase in the consumption of thermal energy, more and more industrial enterprises begin to think about the issues of its saving and this is due to the constant increase in its cost. Modernization of the enterprise in the direction of controlling the consumption of the amount of heat carriers used leads to an increase in energy efficiency. This article is devoted to the project of developing an automatic system for regulating the temperature of the coolant in the heating system and the economic justification for the feasibility of creating this system.

Key words: energy efficiency, modernization, automated systems, energy saving.

Внедрение интеллектуальных методов автоматического регулирования для систем теплоснабжения является наиболее перспективным, энергетически и экономически выгодным способом реализации систем отопления для промышленных предприятий. Такие методы предназначены для контроля и автоматического управления значениями параметров теплоносителя, подаваемого в систему отопления (СО), горячего водоснабжения (ГВС), вентиляции, кондиционирования с целью оптимизации теплоснабжения.

Задачи, решаемые при автоматизации тепловых пунктов:

1. подача теплоты обеспечивается путем поддержания регулятором отопления заданного графика температур теплоносителя;
2. управление теплоснабжением здания осуществляется с учетом температуры наружного воздуха и динамики ее изменения ;
3. обеспечение качественного регулирования подачи теплоносителя в СО потребителей ;
4. улучшение функционирования системы теплоснабжения в целом;
5. не создаются аварийные ситуации в системе отопления здания, как в штатном режиме работы теплового пункта, так и при пропадании электропитания. Обеспечивается аварийная сигнализация и защита систем теплоснабжения при превышении и понижении допустимых параметров теплоносителя по давлению и температуре.

При автоматизации АТП (автоматизированный тепловой пункт) становится возможным контроль величины расхода теплоносителя из теплосети, и его ограничение в соответствии с договором на теплоснабжение. Наличие этой функции позволяет при дефиците температуры в тепловой сети сохранять её жизнеспособность без ущерба для потребителей, находящихся в конце этой сети и выровнять тепловую нагрузку.

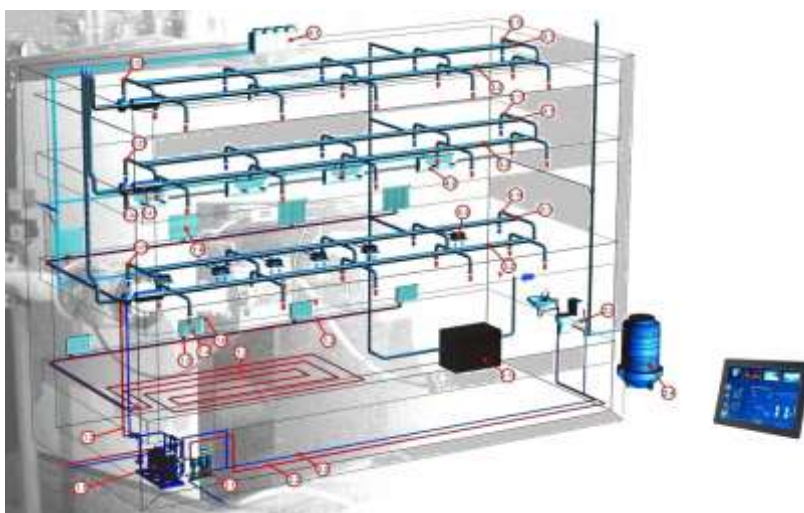


Рис. 1 — Автоматизированная система управления отоплением

В качестве аппаратных средств предлагается использовать оборудование фирмы «Взлет», так как они предлагают широкий спектр оборудования, связанный с теплоэнергетикой. Фирма занимается продажей, в первую очередь, внутри страны, и цена, по сравнению с ценой на аналоги зарубежных производителей, является подходящей. В качестве программного обеспечения рабочей станции оператора предлагается использовать бесплатную SCADA систему Rapid Scada. Использование бесплатной SCADA системы позволит снизить затраты на внедрение автоматизированной системы. Несмотря на доступность, Rapid Scada предоставляет большие возможности для разработчиков.

В таблице 1 представлено экономическое обоснование внедрения автоматизированной системы регулирования температуры теплоносителя в системе отопления промышленного предприятия.

Таблица 1 – Экономический эффект при применении АТП

Основные факторы экономии при применении АТП	Экономический эффект в % от общего теплопотребления
Снижение температуры воздуха в помещениях зданий в часы отсутствия там людей — выходные и праздничные дни, ночное время	10-30 %
Снятие вынужденных перетопов в переходные, межсезонные периоды	2-6%
Снятия влияния на потери тепла инерции тепловой сети	3-5%
Экономический эффект за счёт применения графика качественного регулирования	3-4%
Наличие алгоритма управления температурой отопления	-
Возможность нормированного снижения нагрузки на отопление в часы максимальной нагрузки на горячее водоснабжение	-

Коррекция температурного графика по фактической производительности приборов отопления и с учётом мероприятий по энергосбережению архитектурно-строительного характера	7-15%
Суммарная средняя экономия	от 25 до 60 %

Таким образом, предложенный проект внедрения автоматизированной системы регулирования отопления промышленного производства является экономически эффективным и выгодным для предприятия и может быть рекомендовано к внедрению.

Использованные источники:

1. Мезенцев К.Н. Автоматизированные информационные системы. – СПб.: Академия, 2011. – 176 с.
2. Системы диспетчерского управления и сбора данных (SCADA-системы) // Мир компьютерной автоматизации. – 1999. – № 3. – С. 4-9.

УДК 004

*Поддубнов И.В.
студент 3 курса
факультет «Телекоммуникаций и Радиотехники»
Завьялов А.В.
студент 3 курса
факультет «Телекоммуникаций и Радиотехники»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара*

*Poddubnov I.V.
Student
3 year, Faculty of Telecommunications and Radio Engineering
Povolzhsky State University of Telecommunications and
Of Informatics Russia, Samara
Zavyalov A.V.
Student
3 year, Faculty of Telecommunications and Radio Engineering
Povolzhsky State University of Telecommunications and
Of Informatics Russia, Samara*

**РАБОЧИЙ СТОЛ КАК УСЛУГА (DAAS)
THE WORKING TABLE AS A SERVICE (DAAS)**

Аннотация:

Статья посвящена облачной технологии «Рабочий стол как услуга». В ней рассматривается область применения данной технологии в различных сферах жизни. Приводятся требования для обеспечения надлежащего

качества услуги.

Ключевые слова: IT-услуги, Quality of Service, Quality of Experience, виртуальная среда, облачные сервисы

Annotation: The article is devoted to the cloud technology "Desktop as a Service". It covers the area of application of this technology in various spheres of life. The requirements for ensuring the proper quality of service are given.

Keywords: IT services, Quality of Service, Quality of Experience, virtual environment, cloud services

1. Рабочий стол – облачная структура.

В нынешнее время облачные технологии активно развиваются направлением сетевых технологий. Они окружают нас буквально повсеместно: дома, на работе и т.д. В реальности мы видим, что на рынке телекоммуникационных и IT-услуг выживают услуги, пользующиеся постоянным спросом у пользователей. Это надёжные, простые в использовании услуги «из облака», которые доступны всегда и везде: с домашнего ПК, планшета, телефона, рабочего компьютера и тонкого клиента. Однако за видимой простотой интерфейса стоят сложнейшие технологии, стабильная работа которых на различных уровнях сетевого взаимодействия и в различных сетевых условиях, обеспечивает надёжность и качество услуги. Такие облачные сервисы имеют конкурентное преимущество в домашнем или бизнес сегменте и в сферах медицины, развлечения, наукоемких технологий, образования, промышленности.

Облачные услуги делятся на несколько направлений, по типу предоставляемого ими функционала:

1. Услуги хранения пользовательских данных и предоставления доступа к ним по запросу.

2. Предоставление платформы, на которой пользователь разворачивает свои программы или конкретные приложения.

3. Предоставление пользователю из облака полностью готового рабочего места либо в продвинутом случае – гибкой среды, т.е. некоего пространства, «заточенного» под конкретного пользователя, доступного 24/7, имеющего почти неограниченные объемы памяти, открывающего доступ к всевозможным мультимедиа контенту.

Видно, что третий тип услуг включает в себя функционал первого и второго типов. Кроме этого, такой тип услуг, является наиболее широким и самым сложным в реализации. Именно на нём нужно сосредоточить внимание. В частности, на качестве восприятия таких услуг конечным пользователем, выраженным в строгих объективных и субъективных показателях.

Этот вид облачных услуг называется DaaS (Desktop as a Service, рабочий стол, как услуга). Она реализуется на облачных платформах, т.е. запатентованных решениях крупных производителей. Например, Google, Microsoft и некоторых других, продаваемых под их товарным знаком.

Обычно выделяют два вида оценки качества обслуживания: качество обслуживания (Quality of Service, QoS) и воспринимаемое качество (Quality of Experience, QoE).

QoS – совокупность всех характеристик телекоммуникационного сервиса, влияющие на его способность удовлетворить установленные и предполагаемые потребности пользователя услуг.

QoE – общая приемлемость приложения или сервиса, в восприятии субъективного конечного пользователя. При этом воспринимаемое качество включает в себя все системные эффекты «из конца в конец». В целом, приемлемость может зависеть от ожиданий пользователей и контекста. В этой связи воспринимаемое качество определяется, как совокупная мера удовлетворения пользователя, работающего с какой-либо услугой или мультимедиа.

Исходя из приведенных определений, делаем вывод о том, что в целом эти понятия имеют схожий смысл – качество, но различие их заключается в категориях объективности и субъективности. Разница в том, что QoE включает эффекты, лежащие за пределами ответственности провайдера (клиент, терминал). Но провайдер для обеспечения QoE должен думать и о них, например, давать клиенту рекомендации по выбору терминала.

Требования к инфраструктуре DaaS:

1. Воспринимаемое качество (QoS).
2. Быстрая загрузка.
3. Конфигурируемость виртуальной среды.
4. Контроль доступа.

Главной проблемой для услуги DaaS остаётся величина общего времени отклика, которая складывается из задержки сети, времени обработки запроса сервером, времени визуализации пользовательской картинки. Так же, важную роль играет время процессорной обработки входящего потока клиентским устройством. Исходя из рекомендации Y.3503 МСЭ-Т для сервиса DaaS, можно сказать, что ключевым фактором, определяющим приемлемость воспринимаемого качества услуги, являются транспортные задержки.

Для обеспечения нормальной работы услуги DaaS, необходимо поддерживать качество обслуживания в телекоммуникационных сетях на необходимом уровне. Таким образом, требования, описанные Y.3503 МСЭ-Т, указывают, что критический порог времени задержки, не вызывающий дискомфорта при работе, должен находиться в пределах 150 мс – 1 с. В зависимости от величин задержки доставки пакетов, вариации задержки пакетов, коэффициентов потери пакетов и коэффициентов ошибок, прибегают к классам качества обслуживания, описанными в рекомендации Y.1541 МСЭ-Т. Отметим, что пользователю необходимо иметь процессоры, которые будут должным образом обеспечивать обработку получаемой информации.

Данная тема требует более масштабных и глубоких исследований.

Задача заключается в том, чтобы сформулировать разбиение общего времени отклика оптимальным образом, а основываясь на этом – в построении метода, позволяющего учитывать все влияющие факторы на этапе проектирования сетевой архитектуры, а также оперативно сигнализировать оператору связи обо всех изменениях в сети до того момента, когда ухудшение качества станет заметно пользователям.

Использованные источники:

1. ITU-T Y.3503 (05/14) Cloud computing framework and high-level requirements.
2. ITU-T Y.1541 (12/11) Network performance objectives for IP-based services.
3. Сулейманов А.А. Качество облачных услуг типа "Виртуальный рабочий стол" // Т-Сотт: Телекоммуникации и транспорт. – 2015. –Том 9. – №7. – С. 31-35.

УДК 004.42

*Свиридов А.А.
студент магистратуры 2 курса
факультет "Информационные системы и технологии"
Поволжский государственный университет
телекоммуникации и информатики
Россия, г. Самара*

*Sviridov AA
graduate student
2 year, Faculty "Information Systems and Technologies"
Povolzhsky State University of Telecommunications and Informatics
Russia, Samara*

**МЕТОДЫ И СРЕДСТВА РАЗРАБОТКИ СИСТЕМ ПРОВЕДЕНИЯ
ОЛИМПИАД. ТЕХНОЛОГИЯ DJANGO ДЛЯ ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЙ НА
ЯЗЫКЕ PYTHON**

**METHODS AND TOOLS OF DEVELOPMENT OF OLYMPIAD'S
SYSTEMS. DJANGO TECHNOLOGY FOR WEB APPLICATIONS ON
PYTHON.**

Аннотация:

Статья посвящена актуальности использования информационных систем в учебном процессе, в том числе в организации и проведении олимпиад. К тому же, рассматриваются некоторые существующие системы, а также современные методы и средства разработки информационных систем.

Ключевые слова: информационная система, Django, python, фреймворк, веб-приложение.

Abstract:

The article is devoted to the relevance of the use of information systems in the educational process, including in the organization and holding of the

Olympiads. In addition, deal with some existing systems, as well as modern methods and tools for developing information systems.

Keywords: *information system, Django, python, framework, web-application.*

В настоящее время бурно развивается и возрастает применение информационных систем, целью которых является обеспечение организации учебного процесса. Этому способствует активное внедрение информационных технологий в образование, и, как следствие, понимание достоинств и преимуществ их использования не только в роли средств образовательной деятельности, но и в качестве инструмента, позволяющего автоматизировать процесс проведения разного рода работ, в частности, проведения олимпиад по различным предметам[1]. Автоматизация проверки является самым большим плюсом, что в свою очередь позволяет организатору экономнее распоряжаться временем. Другим не менее важным аспектом использования информационно-управляющей системы является сбор и накопление информации: данных об учащих, их решений и заданий. Эти данные могут потребоваться при составлении аналитических обзоров, выявлении сложных или плохо сформулированных заданий, ведению статистики прошедших олимпиад.

Существующие системы автоматического тестирования делятся на два класса: системы проведения интернет-олимпиад и системы проведения очных соревнований. Их существенное отличие заключается в том, что первые работают круглосуточно, практически без поддержки администратора, а вторые используются эпизодически, только во время проведения очного тура и только под наблюдением администратора.

Ejudge.

Система написана на языке C, состоит из нескольких модулей и утилит. Поддерживается почти любым современным дистрибутивом Linux.

Основной интерфейс системы реализован с помощью веб-технологий, имеет большое количество настраиваемых возможностей. Доступ к веб-интерфейсу обеспечивается веб-сервером Apache при специальных настройках. Утилиты командной строки и программы с текстовым интерфейсом позволяют реализовать дополнительные административные возможности.

Contester.

«Contester» разработан на Delphi и FreePascal. В системе используется сервер баз данных Firebird, компоненты Indy.Sockets и библиотека ZLib. Работает на Windows и Linux. Поддерживает языки: C++, ObjectPascal, Java и языки.NET: C#, J# и VisualBasic.

В основу «Contester» заложены правила АСМ-соревнований. Турнирная система содержит HTTP-сервер, тестирующий модуль, и располагается в системном трее. Работа с системой, чтение текстов задач и отправка решений происходит через веб-браузер.

Сегодня, на рынке технологий создания WEB-приложений существует множество различных средств разработки. Одним из них является технология под названием RubyonRails, которая все больше и больше завоевывает внимание людей.

RubyonRails — объектно-ориентированный программный каркас для создания WEB-приложений, написанный на языке программирования Ruby.

RubyonRails предоставляет архитектурную концепцию MVC (ModelViewController) для WEB-приложений, а также обеспечивает их интеграцию с WEB-сервером и сервером базы данных. Rails предоставляет однородную среду разработки для множества функций — динамичный AJAX-интерфейс, обработка запросов и выдача данных в контроллерах, предметная область, отраженная в базе данных. Всего лишь База данных и WEB – сервер необходимы для того, чтобы начать разработку.

Rails используют многие — от недавно созданных мелких организаций до крупного бизнеса. Rails — это, прежде всего, инфраструктура, поэтому среда подходит для любого типа WEB-приложений.

Rails работает со многими WEB-серверами и СУБД. В качестве WEB-сервера рекомендуется Apache, lighttpd, с FastCGI, SCGI. В качестве СУБД можно использовать MySQL, PostgreSQL, SQLite, Oracle, SQL Server, DB2 или Firebird. Использовать Rails можно на практически любой операционной системе, однако для развертывания рекомендуется использовать систему семейства *nix.[2]

С помощью Django легко выстраиваются масштабируемые и легко расширяемые приложения для Web с дизайном любой степени сложности.

Django позволяет разработчикам быстро создавать основанные на базах данных динамичные Web-сайты. Одним из основных преимуществ Django является переносимость созданных на ее основе продуктов в силу переносимости их базиса — языка высокого уровня Python.

Django включает в себя ModelViewController (MVC) — инструмент, позволяющий разделить общую архитектуру на отдельные части. При этом управляющая логика разделена на три отдельных компонента так, что модификация одного из них оказывает минимальное воздействие на другие части. К таким компонентам относят разделяемые данные, логику и слой визуализации (viewlayers). В общем случае такая концепция позволяет разделить разработку информационного наполнения на уровне базы данных и разработку Web-страниц.

Архитектура Django основывается на технологии ORM, то есть модель данных Django-приложения описывается классами Python, и по ней генерируется схема базы данных.

ORM — технология программирования, которая связывает базы данных с концепциями объектно-ориентированных языков программирования, создавая «виртуальную объектную базу данных».

Административное приложение позволяет создавать, изменять и

удалять любые объекты наполнения сайта, фиксируя все совершенные действия, а также предоставляет интерфейс для управления пользователями и группам. [3]

Django проектировался для работы под управлением Apache с модулем modpython и с использованием PostgreSQL в качестве базы данных.

В составе Django присутствует собственный WEB-сервер для разработки. Сервер автоматически определяет изменения в файлах исходного кода проекта и перезапускается, что очень ускоряет процесс разработки на Python. Но при этом он работает в однопотоковом режиме и пригоден только для процесса разработки и отладки приложения. [4]

Использованные источники:

1. Исаев А.Н., Сныткин Д.С., Юлин Д.В., Полукаров Д.Ю. Опыт проведения олимпиад по программированию на платформе проверяющей системы ПГУТИ // Российская научно-методическая конференция профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов: материалы конференции / ПГУТИ - Самара, 2013. - С. 19-20.
2. Горбачевская Е. Н., Марфин С. Г. Мониторинг виртуальной вычислительной системы // Вестник Волжского университета им. ВН Татищева. – 2010. – №. 16.
3. Ковалев Д. А. Методы и средства разработки электронных учебников. Технология Django для веб-приложений на языке Python // Вестник Волжского университета им. ВН Татищева. – 2009. – №. 13.
4. Django - это... Что такое Django? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/112537>, свободный. – Загл. с экрана.

УДК 004.657

*Терин М.В.
студент 4 курса
факультет информационных систем и технологий
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара*

*Terin M.V., 4th year student
Faculty of Information Systems and Technologies
Volga State University of Telecommunications and Informatics
Russia, Samara*

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАПРОСОВ В СУБД MYSQL

Аннотация:

В работе рассматриваются различные методы оптимизации запросов, как предоставляемые самой СУБД, так и реализуемые пользователем самостоятельно. Рассмотрены такие методы, как кэширование запросов, индексирование, реструктуризация запроса, декомпозиция запроса.

Ключевые слова: СУБД, MySQL, база данных, оптимизация запроса, индекс, оператор.

QUERY OPTIMIZATION IN DBMS MYSQL

Annotation:

The paper considers various methods of query optimization, both provided by the DBMS itself, and implemented by the user independently. Considered methods such as query caching, indexing, query restructuring, query decomposition.

Key words: DBMS, MySQL, database, query optimization, index, operator.

В современном мире существует большое количество задач, в рамках которых приходится обрабатывать значительные массивы однотипных данных. Яркими примерами являются системы для анализа биржевых котировок, погодных условий, статистики сетевого трафика. Многие из этих систем используют различные реляционные базы данных, в таблицах которых содержатся такие объемы данных, что правильное составление и оптимизация запросов к этим таблицам становятся просто необходимым для нормального функционирования системы.

Язык SQL, как основной инструмент работы с базами данных, играет первостепенную роль в вопросе разработки СУБД, а также администрирования баз данных. Так как базы данных во многих сферах могут достигать очень больших объемов (как по количеству таблиц, записей и полей, так и по общему объему хранимой информации), то естественно встает вопрос об эффективной, с точки зрения быстродействия, работы с этими данными.

К сожалению, многие разработчики не так часто задумываются о оптимизации SQL-запросов, напрасно полагая, что современное аппаратное обеспечение поможет компенсировать лишние затраты, возникающие при выполнении неэффективных SQL-запросов. Современные СУБД имеют встроенные средства оптимизации запросов, перед их непосредственным выполнением. Понимание принципов работы этих средств необходимо для написания эффективных запросов. Поэтому изучение данного вопроса является актуальным на сегодняшний момент.

Для того чтобы эффективно взаимодействовать с СУБД MySQL, необходимо понимать принципы функционирования сервера, а также иметь представление о совместной работе различных компонентов MySQL.

На самом верхнем уровне содержатся службы, которые не являются уникальными для MySQL. Эти службы необходимы абсолютному большинству сетевых клиент-серверных инструментов и серверов: они обеспечивают поддержку соединений, идентификацию, безопасность и т. п.

Второй уровень представляет гораздо больший интерес. Здесь сосредоточена значительная часть интеллекта MySQL: синтаксический анализ запросов, оптимизация, кэширование и все встроенные функции

(например, функции работы с датами и временем, математические функции, шифрование). На этом уровне реализуется любая независимая от подсистемы хранения данных функциональность, например, хранимые процедуры, триггеры и представления.

Третий уровень содержит подсистемы хранения данных. Они отвечают за сохранение и извлечение всех данных, хранимых в MySQL. Подобно различным файловым системам GNU/Linux, каждая подсистема хранения данных имеет свои сильные и слабые стороны. Сервер взаимодействует с ними с помощью API (интерфейса прикладного программирования) подсистемы хранения данных. Этот интерфейс скрывает различия между подсистемами хранения данных и делает их почти прозрачными на уровне запросов. Кроме того, данный интерфейс содержит пару десятков низкоуровневых функций, выполняющих операции типа «начать транзакцию» или «извлечь строку с таким первичным ключом». Подсистемы хранения не производят синтаксический анализ кода SQL и не взаимодействуют друг с другом, они просто отвечают на исходящие от сервера запросы. MySQL поддерживает различные подсистемы хранения данных: MyISAM, MyISAM Merge, InnoDB, Memory, Archive и некоторые другие.

Существует великое множество методов оптимизации запросов. В этой статье будут рассматриваться только самые распространенные и эффективные из них.

При конструировании запросов часто приходится отвечать на важный вопрос: не лучше ли будет разбить сложный запрос на несколько более простых? Традиционно при проектировании базы данных стараются сделать как можно больше работы с помощью наименьшего числа запросов. Исторически такой подход был оправдан из-за высокой стоимости сетевых коммуникаций и накладных расходов на разбор и оптимизацию. Но к MySQL данная рекомендация относится в меньшей степени, поскольку эта СУБД изначально проектировалась так, чтобы установление и разрыв соединения происходили максимально эффективно, а обработка небольших простых запросов выполнялась очень быстро.

Другой способ уменьшить сложность запроса состоит в применении тактики «разделяй и властвуй», когда выполняется по существу один и тот же запрос, но каждый раз из него возвращается меньшее число строк. Отличный пример – удаление старых данных.

На многих высокопроизводительных сайтах применяется техника декомпозиции соединений (join decomposition). Смысл ее заключается в том, чтобы выполнить несколько однотабличных запросов вместо одного запроса к нескольким объединенным таблицам, а соединение выполнить уже вне СУБД.

О переменных, определяемых пользователем в MySQL, часто забывают, хотя они могут оказаться мощным инструментом при написании эффективных запросов. Особенно хорошо они работают для запросов, где

можно получить выигрыш от сочетания процедурной и реляционной логики. В чистой реляционной теории все таблицы рассматриваются как неупорядоченные множества, которыми сервер как-то манипулирует целиком. Подход MySQL более прагматичен. Это можно было бы назвать слабой стороной, но, если вы знаете, как ей воспользоваться, то сумеете обратить слабость в силу. И тут могут помочь переменные, определяемые пользователем. Определяемые пользователем переменные – это временные контейнеры, хранящие некоторые значения. Их существование ограничено временем жизни соединения с сервером.

Также перечислим некоторые конкретные типы запросов, которые можно оптимизировать.

Оптимизация запросов с COUNT(). Это особая функция, которая решает две очень разные задачи: подсчитывает значения и строки. Если указать имя столбца или какое-нибудь другое выражение в скобках, то COUNT() посчитает, сколько раз это выражение имеет значение. Вторая форма COUNT() просто подсчитывает количество строк в результирующем наборе. Так MySQL поступает, когда точно знает, что выражение внутри скобок не может быть равно NULL.

Оптимизация запросов с JOIN. При работе с этим оператором следует придерживаться следующих правил:

- Строить индексы по столбцам, используемым во фразах ON или USING.
- По возможности делать так, чтобы в выражениях GROUP BY и ORDER BY встречались столбцы только из одной таблицы.

Оптимизация UNION. MySQL всегда выполняет запросы с UNION путем создания и заполнения временной таблицы. К подобным запросам MySQL может применить не так уж много оптимизаций. Однако есть возможность упростить работу оптимизатору, «опустив вниз» фразы WHERE, LIMIT, ORDER BY и другие условия (то есть переместить их из внешнего запроса в каждый SELECT, входящий в объединение).

Использованные источники:

1. MySQL. Оптимизация производительности, 2-е издание. [Текст] / Шварц Б.[и др.] – СПб: Символ-Плюс, 2010. – 832 с.
2. М. Грабер. SQL для простых смертных [Текст] /М.Грабер–М: Лори, Москва, 2014. – 378 с.

*Терин М.В.
студент 4 курса
факультет информационных систем и технологий
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара*

*Terin M.V., 4th year student
Faculty of Information Systems and Technologies
Volga State University of Telecommunications and Informatics
Russia, Samara*

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОРПОРАТИВНЫХ СЕТЯХ

Аннотация:

В работе рассматривается важность защиты информации в корпоративных сетях, сложность которой проистекает как из сложности и многообразия современных информационных систем, так и из необходимости комплексного подхода к безопасности с привлечением самых разнообразных мер: и программно-технических, законодательных, административных и др.

Ключевые слова: защита информации, безопасность, аутентификация, программно-технические средства.

INFORMATION SECURITY IN CORPORATE NETWORKS

Annotation:

The paper discusses the importance of information security in corporate networks, the complexity of which stems from both the complexity and diversity of modern information systems, and of the need for a comprehensive approach to security involving a variety of measures: the program-technical, legislative, administrative and others.

Key words: Data protection, security, authentication, program-technical.

Безопасность данных – одна из важнейших задач, решаемых отделами информационной безопасности в любой компании, даже не связанной с IT-индустрией. Важность проблемы защиты информации в настоящий момент, к сожалению, понятна далеко не каждому человеку. Однако даже при поверхностной оценке можно понять, что обеспечение защиты информации – крайне сложная задача, сложность которой проистекает как из сложности и многообразия современных информационных систем, так и из необходимости комплексного подхода к безопасности с привлечением самых разнообразных мер: и программно-технических, законодательных, административных и др.

Под защитой информации понимается комплекс мер, предназначенных для обеспечения информационной безопасности. На практике под этим

понимается поддержание целостности, доступности и конфиденциальности информации и ресурсов, используемых для работы с данными.

Целостность – это гарантия того, что информация останется неизменной, правильной и аутентичной.

Доступность – это гарантия того, что пользователи имеют доступ к информации в любой момент времени, и при этом обеспечивается определенная производительность.

Конфиденциальность – это гарантия того, что информация может быть получена и интерпретирована только теми людьми и процессами, которым разрешен доступ к этой информации.

На практике приходится искать баланс между этими тремя сервисами, так как усиление одного из них может негативно влиять на другие. Так, например, повышенное внимание к конфиденциальности может привести к тому, что пострадает доступность, так как процесс аутентификации будет занимать длительное время.

Перед рассмотрением средств обеспечения информационной безопасности необходимо выделить наиболее распространенные угрозы, которым подвержены современные компьютерные системы. Знание возможных угроз, а также уязвимых мест защиты, которые эти угрозы обычно используют, необходимо для того, чтобы выбирать наиболее экономичные средства обеспечения безопасности.

Выделим основные виды угроз безопасности - это угроза раскрытия, потери целостности и отказа в обслуживании.

Угроза раскрытия заключается в том, что информация становится известной тому, кому не следовало об этом знать, то есть получен доступ к некоторой конфиденциальной информации, хранящейся в вычислительной системе или передаваемой от одной системы к другой.

Угроза целостности включает в себя любое умышленное изменение (модификацию или даже удаление) данных хранящихся в вычислительной системе или передаваемых по сети. Обычно считается, что угрозе раскрытия в большей степени подвержены государственные структуры, а угрозе целостности деловые или коммерческие.

Угроза отказа в обслуживании возникает, когда в результате некоторых действий блокируется доступ к некоторому ресурсу вычислительной системы

Возможность реализации тех или иных угроз зависит от наличия в системе уязвимых мест. Количество и специфика уязвимых мест определяются видом решаемых задач, характером обрабатываемой информации, аппаратно-программными особенностями, наличием средств защиты и их характеристик.

Защита информации в информационной системе в общем случае обеспечивается средствами защиты информации, представляющими собой комплекс административных, программно-технических методов и средств защиты.

Административные методы. Это меры безопасности, которые ориентированы на людей, а не на технические средства. Именно люди формируют режим информационной безопасности, и они же оказываются главной угрозой, поэтому “человеческий фактор” заслуживает первостепенного внимания. При формировании комплекса защитных мероприятий необходимо рассматривать следующие направления:

15. управление персоналом;
16. физическая защита;
17. поддержание работоспособности;
18. реакция на нарушения режима безопасности;
19. планирование восстановительных работ.

Программно-технические методы образуют последний и самый важный рубеж информационной защиты. Основную часть ущерба наносят действия легальных пользователей, по отношению к которым административные методы не могут дать решающего эффекта.

Рассмотрим следующие основные сервисы безопасности:

20. идентификацию и аутентификацию,
21. управление доступом,
22. протоколирование и аудит,
23. криптографию,
24. экранирование.

Средства защиты информации:

1. Аппаратные шифраторы сетевого трафика
2. Методика Firewall реализуемая на базе программно-аппаратных средств
3. Защищенные сетевые криптопротоколы
4. Программно-аппаратные анализаторы сетевого трафика
5. Защищенные сетевые OS
6. Проxy-сервера

Использованные источники:

1. Хорев, П. Б. Организационно-технические мероприятия по защите локальной рабочей станции [Текст] / П. Б. Хорев // Методы и средства защиты информации в компьютерных системах. – М., 2005. – С. 215-225 .
2. Юсупова, Н. И. Методы и средства обеспечения безопасности современных информационных систем [Текст] / Н. И. Юсупова // Защита информации в вычислительных системах. - Уфа., 2000. – С 125- 153.

УДК 004.9

*Цейтлина Н.Е.
студент 3 курса
Институт инженерных технологий и естественных наук
НИУ «БелГУ»
научный руководитель: Игрунова С.В.
доцент
Россия, г. Белгород*

*Natalya Tseytlina
Student
3 Course, Institute of Engineering Technology and Natural Sciences
BSU
Russian Federation, Belgorod
Supervisor: Igrunova S.V.
Assistant professor*

**РАЗРАБОТКА ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСА ДЛЯ УЧЕТА ПРОДАЖ
АВИАБИЛЕТОВ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДРУГИХ УСЛУГ В
АЭРОПОРТУ
DEVELOPMENT OF INTERNET RESOURCE FOR SALES
RECEIVING AIR TICKETS AND PROVIDING OTHER SERVICES AT
AIRPORT**

Аннотация:

Статья посвящена разработке интернет-ресурса для учета продаж авиабилетов и предоставления других услуг в аэропорту.

Ключевые слова: HTML, CSS, javascript, jquery, frontend.

Annotation:

The article is devoted to the development of the Internet resource for accounting sales of air tickets and the provision of other services at the airport.

Key words: HTML, CSS, javascript, jquery, frontend.

Данная статья посвящена разработке интернет-ресурса для учета продаж авиабилетов и предоставления других услуг в аэропорту г. Белгород.

Актуальность данной работы заключается в возможности изучить логическое и физическое проектирование баз данных, данную предметную область, попытаться ее структурировать, разработать приложение, автоматизирующее учет на соответствующих предприятиях.

Практическая значимость полученных результатов заключается в возможности быстрого ведения работы в соответствующей предметной области. Так как расчеты всех количественных значений при постоянном поступлении заказов бывает затруднительным из-за большого количества математических операций, пользователь часто может допускать ошибки, учитывая человеческий фактор. Учитывая вышеприведенное, имеет смысл

реализовать информационную систему, хранящую все данные, необходимые для работы и производящее все расчеты количественных значений.

Для достижения поставленной цели необходимо знать предметную область, реализовать проект на стороне SQL-сервера. В первую очередь была создана база данных в соответствии с схемой, получившейся на этапе физического проектирования. Для этих целей была использована СУБД MySQL и утилита для работы с ней phpMyAdmin.

На рисунке ниже представлен список всех таблиц базы данных.

Таблица ▲	Действие	Строки	Тип	Сравнение	Размер	Фрагментировано
<input type="checkbox"/> Airlines	★ [иконки]	6	InnoDB	utf8_general_ci	16 КИБ	-
<input type="checkbox"/> Cities	★ [иконки]	6	InnoDB	utf8_general_ci	16 КИБ	-
<input type="checkbox"/> Flights	★ [иконки]	6	InnoDB	utf8_general_ci	16 КИБ	-
<input type="checkbox"/> Sales	★ [иконки]	10	InnoDB	utf8_general_ci	16 КИБ	-
<input type="checkbox"/> Users	★ [иконки]	10	InnoDB	utf8_general_ci	16 КИБ	-
5 таблиц	Всего	38	InnoDB	utf8_general_ci	80 КИБ	0 Байт

Рисунок 1 – Таблицы базы данных

Далее следует разработку сервера, который обрабатывает запросы и отдает данные из базы данных, а также выполняет ввод, редактирование и удаление данных.

Обращение к серверу с запросами на выполнение ввода данных осуществляется следующим образом:

```
<?php
include "db.php";
$db = new DB();
$db->insertAirline();
$db->Close();
?>
```

Для работы с самой базой данных реализован отдельный класс, выполняющий подключение к базе данных, и посылающий к ней DML-запросы.

Далее была выполнена разработка самого сайта. Она заключалась в создании html-страниц, использовании css для оформления страниц, использовании javascript для связи с сервером.

Пример запроса для связи с сервером представлен ниже:

```
$.ajax({
    type: "POST",
    url: "insertAirline.php",
    data: $('#form').serialize(),
    success: function(html){
        $("#content").html(html);
    }
});
```

После того, как закончена разработка интернет-ресурса, следует провести тестирование полученного приложения.

Главная страница приложения представлена на рисунке 2.

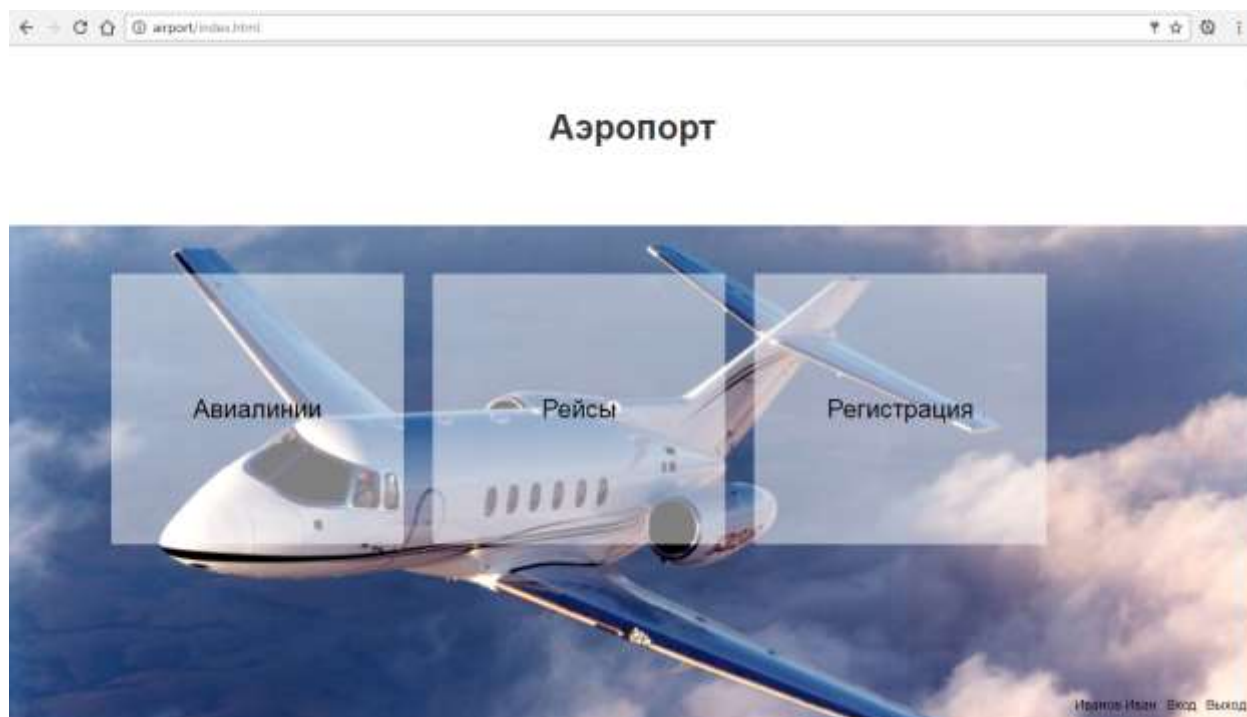


Рисунок 2 – Главная страница
Страница отображения рейсов представлена на рисунке 3.

Номер	Дата полета	Название авиакомпании	Место вылета	Место посадки	Цена		
1	2016-01-04	Авиакомпания 1	Москва	London	120	Редактировать	Удалить
2	2001-01-20	Авиакомпания 1	London	Москва	150	Редактировать	Удалить
8	2015-04-12	Авиакомпания 1	Москва	Санкт-Петербург	300	Редактировать	Удалить
11	2015-05-12	Авиакомпания 1	Москва	London	200	Редактировать	Удалить
12	2016-03-13	Новая авиакомпания 2	London	Санкт-Петербург	400	Редактировать	Удалить
13	2016-03-13	Новая авиакомпания 3	London	Санкт-Петербург	300	Редактировать	Удалить

Рисунок 3 – Вывод рейсов

Проектирование информационной системы было подробно описано, для разработки информационного обеспечения была выбрана соответствующая система управления базами данных, было создано приложение, автоматизирующее учет в выбранном виде предприятий.

Использованные источники:

1. Печников В.Н. Самоучитель Web-страниц и Wrb-сайтов. – М.: Триумф, 2006
2. Фрэйи, Б. HTML5 и CSS3. Разработка сайтов для любых браузеров и устройств / Б. Фрэйи ; [перевод с английского В. Черник]. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2014.

3. Гаевский, А. Ю. 100% самоучитель по созданию Web-страниц и Web-сайтов: HTML и JavaScript / Триумф, 2008.

4. Никсон, Р. Создаем динамические веб-сайты с помощью PHP, MySQL и JavaScript / Р. Никсон ; [пер. с англ. Н. Вильчинский]. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013.

УДК 004.9

Цейтлина Н.Е.

студент 3 курса

Институт инженерных технологий и естественных наук

НИУ «БелГУ»

научный руководитель: Игрунова С.В.

доцент

Россия, г. Белгород

Natalya Tseytlina

Student

3 Course, Institute of Engineering Technology and Natural Sciences

BSU

Russian Federation, Belgorod

Supervisor: Igrunova S.V.

Assistant professor

**УСТАНОВКА И КОНФИГУРИРОВАНИЕ СЕРВЕРА ПРИЛОЖЕНИЙ
GLASSFISH
INSTALLATION AND CONFIGURATION OF THE GLASSFISH
APPLICATION SERVER**

Аннотация:

Статья посвящена установке и конфигурированию сервера приложений WildFly.

Ключевые слова: сервер приложений, GlassFish, сервер, конфигурирование, инсталляция.

Annotation:

The article is devoted to the installation and configuration of the GlassFish application server.

Keywords: application server, GlassFish, server, configuration, installation.

Данная статья посвящена организации сервера приложений.

Практическая значимость полученных результатов заключается в возможности правильно организовать работу сервера с помощью детальных настроек работы с приложениями. Так как разработка собственного программного обеспечения, выполняющего роль сервера приложений крайне затруднительна, а также существует множество различных видов

программного обеспечения, реализующего данный функционал, использование серверов приложений становится необходимостью. Учитывая вышеприведенное, имеет смысл реализовать настроенный под определенные нужды, прозрачно организованный сервер приложений.

Сервер приложений — это программная платформа (фреймворк), предназначенная для эффективного исполнения процедур (программ, скриптов), на которых построены приложения. Сервер приложений действует как набор компонентов, доступных разработчику программного обеспечения через API (Интерфейс прикладного программирования), определённый самой платформой.

GlassFish — сервер приложений с открытым исходным кодом, реализующий спецификации Java EE, изначально разработанный Sun Microsystems. В настоящее время спонсируется корпорацией Oracle. Актуальная версия платформы называется Oracle GlassFish Server.

В основу GlassFish легли части кода Java System Application Server компании Sun и ORM TopLink (решение для хранения Java объектов в реляционных БД, предоставленное Oracle). В качестве сервлет-контейнера в нём используется модифицированный Apache Tomcat, дополненный компонентом Grizzly, использующим технологию Java NIO.

Для запуска сервера приложений GlassFish следует запустить файл `startserv.bat`, тогда GlassFish запустится и привяжется стандартно к порту 8080. Если существует необходимость запустить GlassFish на каком-либо другом порту, то необходимо изменить номер порта в конфигурационном файле `domain.xml`. Необходимо изменить номер порта для GlassFish на какой-либо свободный. В данном случае это 9813. В конфигурационный файл нужно внести следующие изменения:

```
<network-listener protocol="http-listener-1" port="9813" name="http-listener-1" thread-pool="http-thread-pool" transport="tcp"></network-listener>
```

Приветственное окно GlassFish представлено на рисунке ниже.

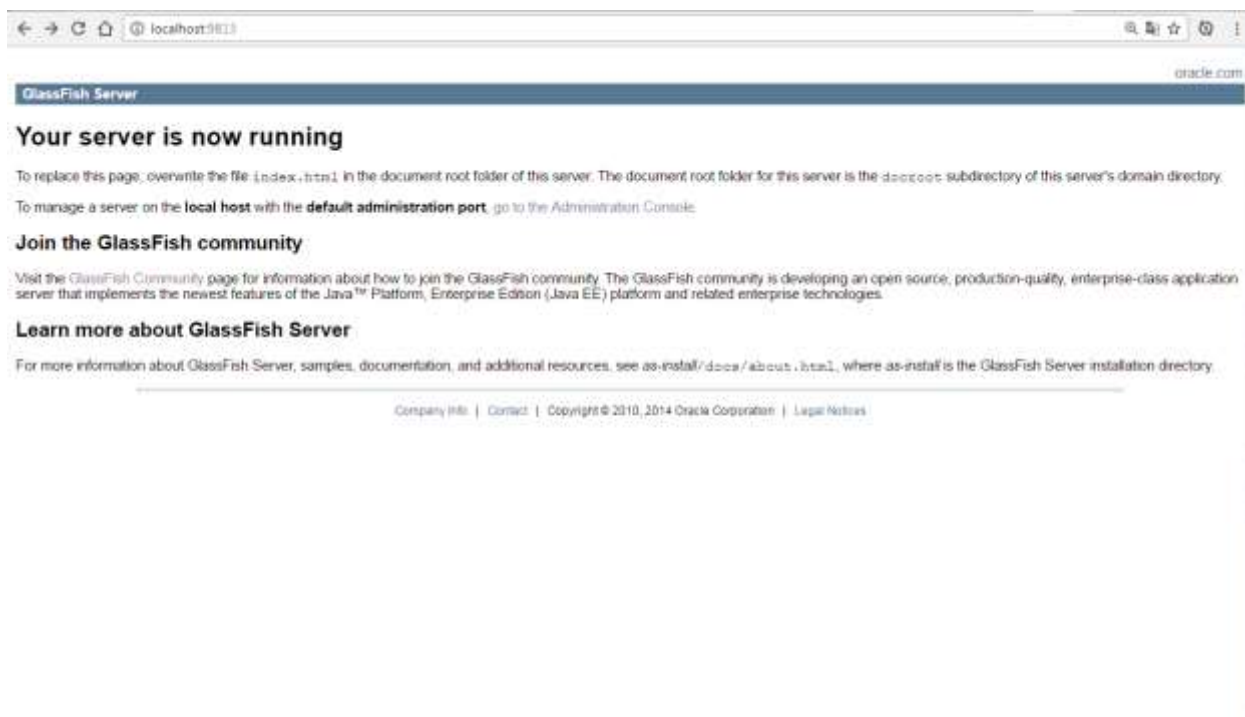


Рисунок 1 – Приветственное окно GlassFish

Из этого окна можно перейти в консоль администратора, которая по умолчанию прикреплена к порту 4848.



Рисунок 2 – Консоль администратора GlassFish

Следует изменить стандартный пароль администратора, выбрав команду `change-admin-password`.



Рисунок 3 – Окно смены пароля администратора

Одним из способов развертывания приложений на GlassFish является загрузка с помощью команд в консоли. Чтобы выполнить загрузку необходимо запустить файл `asadmin.bat`. В консоли нужно выполнить команду `asadmin deploy`. Теперь в консоли администратора появится это приложение в соответствующем списке `list-application-refs`.

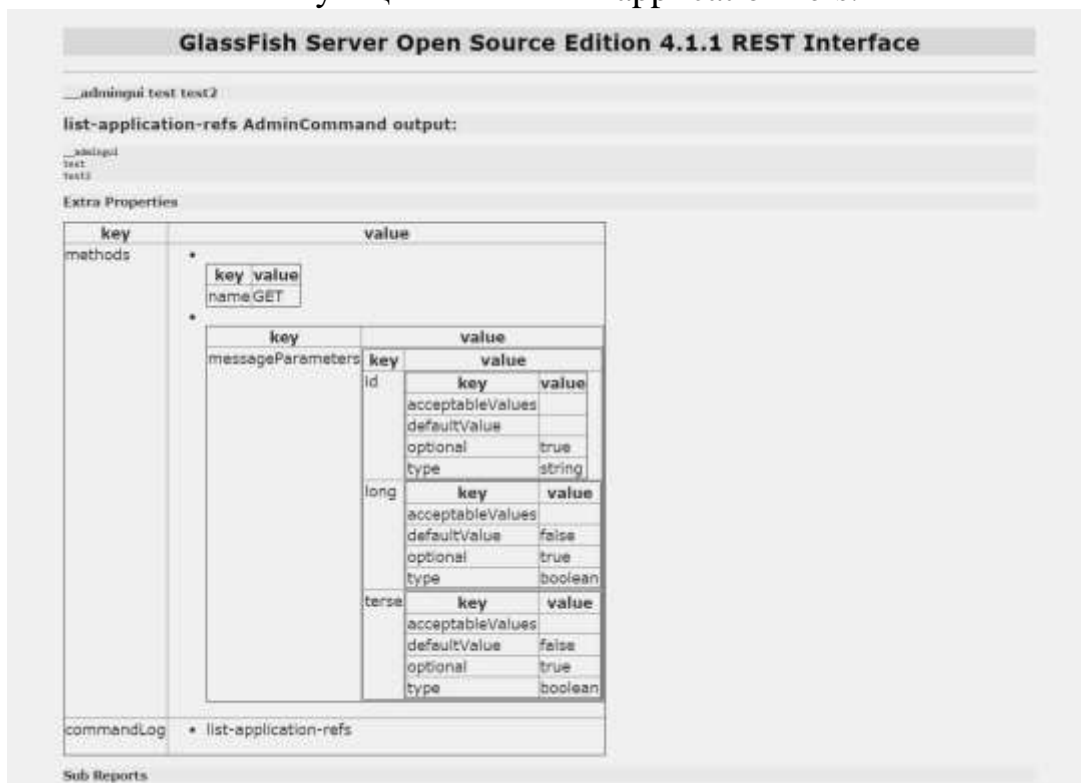


Рисунок 4 – Список развернутых приложений

Результатом обращения к приложению в обоих случаях будет следующая страница:

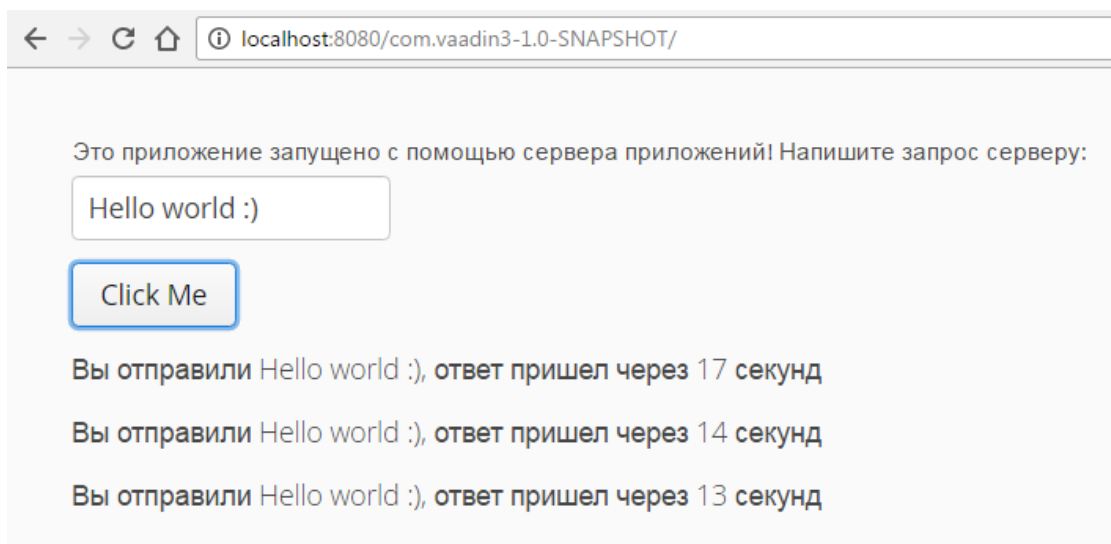


Рисунок 5 – Приложение, развернутое на сервере

Проектирование сервера приложений было подробно описано и структурировано на разделы, были подобраны программные продукты, необходимые для реализации проектов.

Использованные источники:

1. Терри Оглтри. Модернизация и ремонт сетей — 4-е изд. — М.: «Вильямс», 2005. — С. 1328.
2. Дуглас Камер. Сети TCP/IP, том 1. Принципы, протоколы и структура — М.: «Вильямс», 2003. — С. 880
3. Семенов Ю. А. Протоколы Internet. — 2-е изд., стереотип.. — М.: Горячая линия - Телеком, 2005. — 1100 с. — 1150 экз. — ISBN 5-93517-044-2.

*Шемануев И.Ю.
студент 3 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара*

*Shemanuev I.Y.
student
3rd year student, faculty «Information systems and technologies»
Povolzhskiy State University
of Telecommunications and Informatics
Russia, Samara*

РАЗРАБОТКА ИГРЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ UNITY 3D DEVELOPMENT OF THE GAME WITH USING UNITY 3D

Аннотация: в статье рассматривается создание заготовки для дипломной работы.

Ключевые слова: Unity 3D, игра, разработка

Abstract: In the article the creation of a blank for the thesis work is considered.

Keywords: Unity 3D, game, development

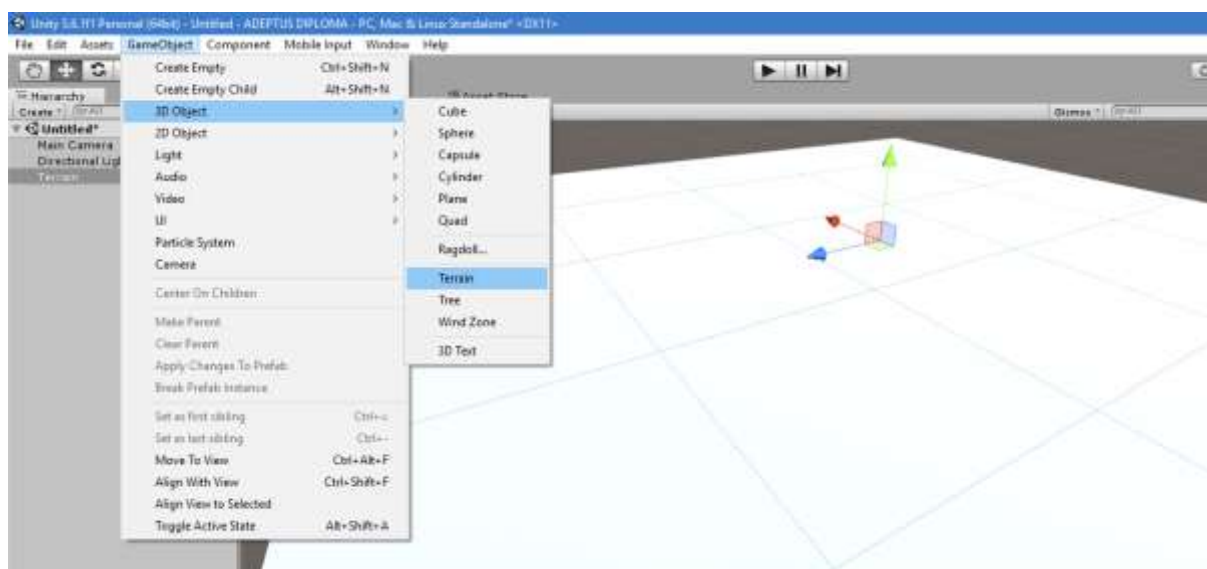
Преддипломная практика – это важная часть образовательного процесса в высшем или средне-специальном учебном заведении. Практика призвана закрепить полученные знания и навыки, необходимые для присвоения квалификации и итоговой аттестации учащегося как специалиста. В ходе преддипломной практики создается основа диплома, которая дорабатывается вплоть до самой его защиты.

В статье будут рассмотрены способы создания локаций с помощью редактора Unity 3D.

В редакторе Unity 3D достаточно удобный интерфейс и способы создания локаций. Основная сложность, это найти красивые и подходящие текстуры для всех моделей и террейна.

Террейн – это объект, являющий собой огромное полотно, высоту каждой точки которого, можно настроить с помощью специального редактора. С помощью того же редактора наносятся текстуры и высаживается растительность.

Рисунок 1 Способ создания террейна



Красивые горы, реки и леса создаются с помощью этого объекта, он автоматически оптимизирует отображение объектов относительно игрока, тем самым, не загружая в память далекие объекты, а ближайшие модели рисует с наивысшим качеством. На рисунке 3.1 проиллюстрирован способ создания террейна и сам объект на сцене, пока что гладкий, не тронутый.

Для создания ландшафта существует панель в правой части редактора Unity 3D. На ней размещены кисти для различных операций повышения/уменьшения высоты, выравнивания по высоте, нанесения текстур и размещения растительности (Рисунок 2).

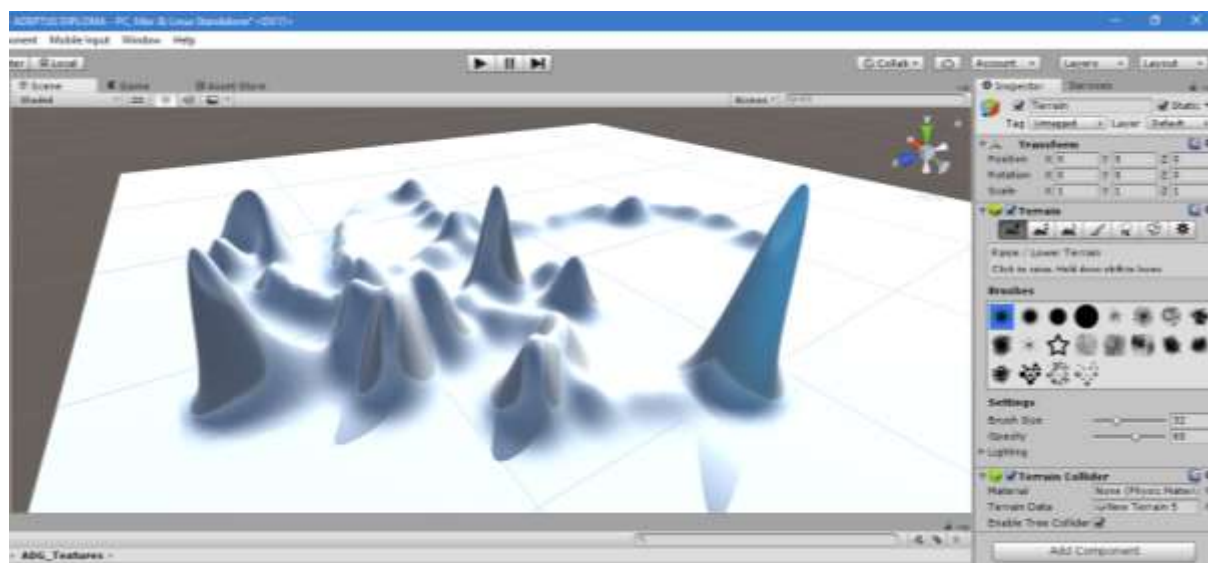
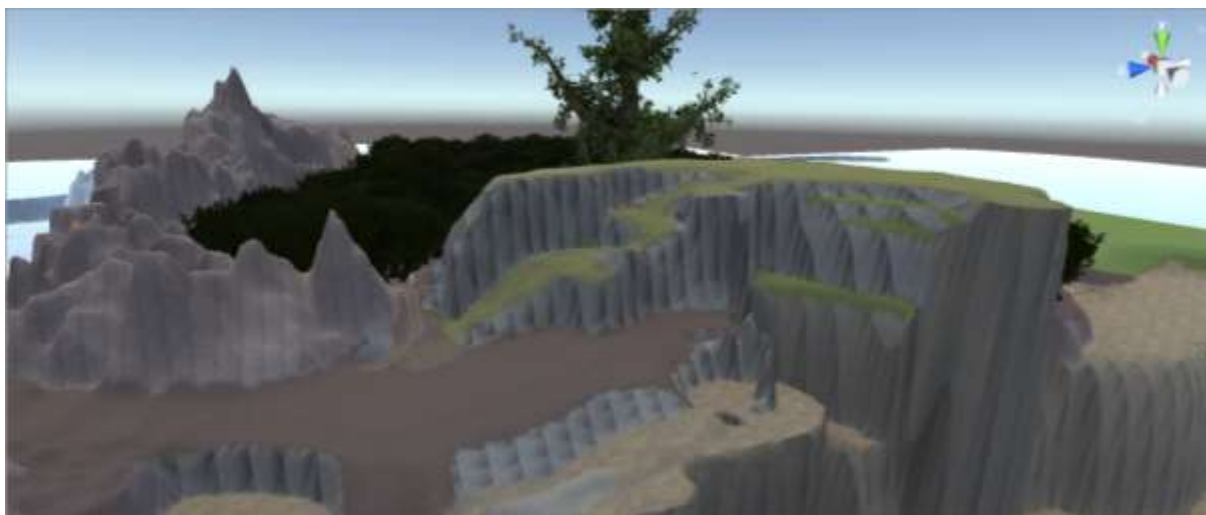


Рисунок 2 Инструменты изменения ландшафта

Таким образом, поработав с высотами и добавив текстуры с растительностью, получим первую итерацию будущей локации.

Рисунок 3 Локация «Великий лес». Итерация первая



Сейчас местность выглядит голой и текстуры, нанесенные на нее однообразны, деревья что заполняют лес одинаковые и не являются чем-то приятным глазу. Это всего лишь первая итерация на пути к красивой экспозиции. Исходя из этого стоит выделить следующие, более маленькие задачи, решая которые детализация и атмосфера леса будет усилятся.

Итак, для улучшения внешнего вида этого леса необходимо сделать следующее:

- Создать несколько видов деревьев и расположить их на местности;
- Найти/создать более разнообразные текстуры скал, земли, травы;
- Создать кустарники и траву;
- Добавить водную гладь в море, реку и озеро;
- Наполнить местность деталями.

В Unity 3D встроен редактор деревьев и кустарников. Сперва создадим новые деревья для великого леса!

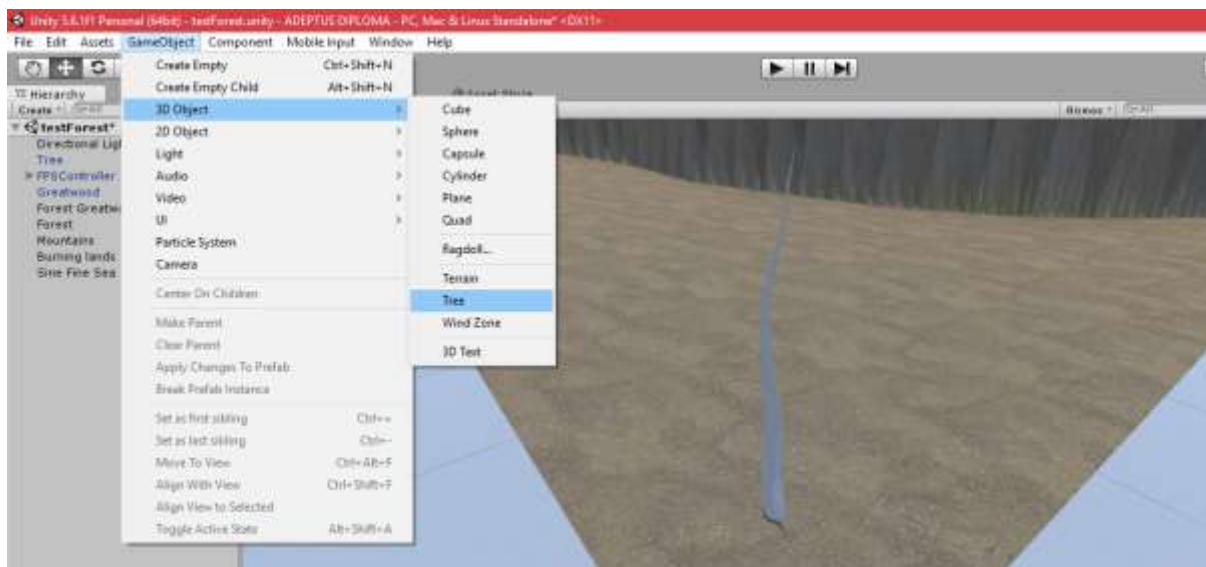
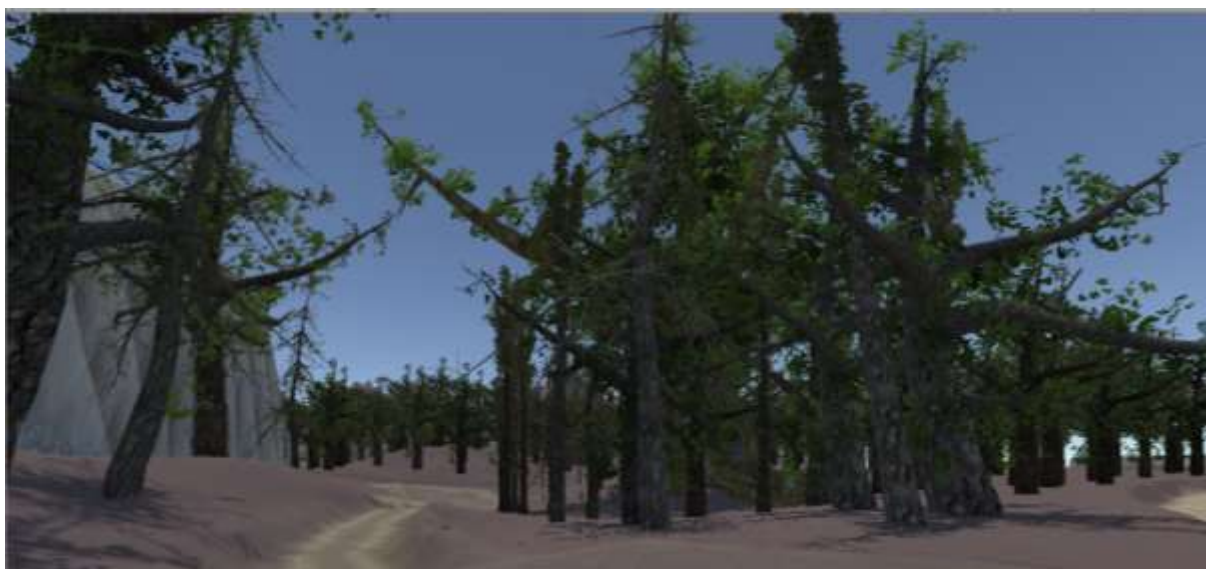


Рисунок 4 Способ создать дерево

С помощью редактора деревьев были созданы несколько простых деревьев (Рисунок 5). В дальнейшем планируется улучшить созданные деревья, и создать более разнообразные варианты.

Рисунок 5 Обновление леса



Использованные источники:

1. Многофункциональный сайт [Электронный ресурс]: habrahabr.ru // «Unity 3D».

УДК 37.026.6

*Антонова В. А.
студент магистратуры, 1 курс
Российская Академия народного хозяйства и государственной
службы при президенте Российской Федерации
факультет «Государственного и муниципального управления»
Россия, г. Екатеринбург*

МОТИВАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: данная статья посвящена актуальной на данный момент проблеме мотивации обучения в системе дополнительного образования. Рассмотрено основное значение и проблемы в данной сфере.

Ключевые слова: дополнительное образование, мотивация, развитие, проблема

*Antonova V.A. Graduate student 1 course of The Russian Presidential Academy of national economy and public administration, department of «State and municipal management»
Russia, Ekaterinburg*

MOTIVATION EDUCATION IN SYSTEM ADDITIONAL EDUCATION

Abstract: this article is dedicated to the actual problem for today of the motivation education in system additional education. It was considered meaning and general problems in this sphere.

Keywords: extended education, motivation, development, problem.

Система дополнительного образования нужна для усиления мотивации детей к познанию и творчеству, также дает возможность быть гармонично развитыми личностями, рождает условия для самореализации. Цель дополнительного образования – рост мотивации детей к осмыслению и творчеству, пособничество личностному и профессиональному определению учащихся, их приспособление к жизни в активном обществе, присоединение к здоровому образу жизни. Открытие, развитие и осуществление творческих и физических талантов учащихся в максимально-благоприятных состояниях организации учебно-воспитательного процесса.

Мотивация – это боевое состояние, заводящее человека принимать действия, посланные на восхищение своих интересов. Эти события могут быть направлены наследственно (инстинкты), или сохранены опытом (условные рефлексy).

Главную роль в создании поведения человека являются эмоции.

Неблагоприятные эмоции плохо влияют на потребность заниматься той или иной деятельностью.

У мотивации существует 2 стороны. С одной – принято считать ее функцию, то есть то, какую роль она играет в жизни; с другой – механизм ее создания. Очень часто именно в мотивации видят спираль, сердце, причину активности или безразличия человека в разных условиях. Мотивация не только оказывается стержневой характеристикой личности, не только приводит его к определенной цели, но и точно воздействует на характер всех развитий, проходивших в его организме в ходе работы (выносливость, ответ на нагрузку, обновление), определяет эффективность его активности (понимание нового и др.).

Не секрет, что проблема мотивации обучения десятилетиями оставляет свою **актуальность**. Результаты в учебе и в иной работе, во многом считает существование мотива результата – интерес достигнуть лучших результатов и развивать прежние. Цель к высоким результатам в учебе в школьном возрасте может являться хорошим началом для формирования характера личности на различные цели в будущей жизни и деятельности человека. Проблему структурирования мотивации учения у обучающихся еще в образовательных учреждениях можно сказать одной из самых **актуальных** в образовательном развитии, т.к. ее недостаток – одна из первых причин, по которой дети оставляют объединение. Проблема создания мотивации обучения проходит на границе обучения и воспитания, оказывается важнейшей стороной нынешнего обучения. Это значит, что в поле внимания педагога оказывается не только выполняемое обучение, но и интерес личности ребёнка.

Немаловажной есть нужда обучения ребенка самого определять перед собой цели и всегда поддерживать его познавательный интерес. Познавательный интерес - это глубинный и внутренний мотив, сделанный на свойственной человеку природным познавательным требованиям. Дефицит интереса у учащихся - показатель думаящих недостатков в организации обучения.

Каковы же главные условия, при которых оказывался бы и развивался внимание к учению?

1. Прежде всего такая организация обучения, на которой ребёнок привлекается в процесс индивидуального поиска и «открытия» иных знаний, решает задачи проблемного характера.

2. Учебный труд привлекателен тогда, когда он разнообразен. Одинаковая информация и постоянные способы действий сразу же вызывают скуку.

3. Для рождения интереса к изучаемому предмету нужно понимание ценности, важного значения, смысла изучения этого предмета в общем и отдельных его разделов.

4. Чем больше новой информации привязано с пониманием ранее знаниями, тем он привлекателен для обучающихся.

5. Очень лёгкий и очень трудный материал не создает интереса. Обучение должно быть тяжелым, но посильным.

6. Чем чаще проверяется и оценивается работа занимающего, тем интереснее ему работать.

7. Яркость учебного материала, эмоциональная заинтересованность и участие самого педагога с большой силой влияет на ученика, на его отношение к предмету.

Использованные источники:

1. Закон Российской Федерации «Об образовании» № 3266-1-ФЗ от 10 июля 1992 г. (в редакции от 13 января 1996 г. №12-ФЗ, от 16 ноября 1997 г. №144-ФЗ, от 31 декабря 2005 г. №199-ФЗ).

2. Буйлова, Л. Н. Особенности анализа дополнительного образования детей / Л.Н. Буйлова // Проблемы современного образования. – 2007. – № 51. – С. 200-208.

3. Малыхина, Л.Б. Концепция развития дополнительного образования детей Ленинградской области / Н.Н. Жуковицкая, Н.П. Царева, И.В. Дикун, Л.Б. Малыхина // Дополнительное образование и воспитание. – М.: «Витязь-М», 2006. - №11. – С. 7 – 15.

4. Межведомственная программа развития системы дополнительного образования детей до 2010 года. – Утверждена Приказом Министра образования и науки российской федерации от 16 апреля 2007 года.

5. Об опыте развития системы дополнительного образования детей в Оренбургской области. / Решение коллегии Минобразования РФ от 25 ноября 1997 г. №14.

УДК 339.138

*Беляков А.В.
магистрант
кафедра маркетинга, экономики предприятия и организаций
Саратовский социально-экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

*Belyakov A. V., Master of Marketing, Department of Marketing
Enterprise Economics and Organizations, Saratov Socio-Economic
Institute of Plekhanov Russian University of Economics
Russia, Saratov*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SOCIAL-ETHICAL MARKETING IN RUSSIA.

Аннотация: статья посвящена анализу социально-этического маркетинга в России и тенденций его развития. В частности, анализ особенностей функционирования социально-этического маркетинга, а

также проблемы, с которыми сталкиваются российские предприятия в отношении социально-этического маркетинга.

Abstract: The article is devoted to the analysis of social and ethical marketing in Russia and its development trends. The analysis of the features of the functioning of social and ethical marketing, as well as the problems that Russian enterprises face in relation to social and ethical marketing.

Ключевые слова. также Конкурентоспособность среднем, услуги, этика бизнеса, социально-этический маркетинг.

Keywords. Competitiveness, service, ethics of business, socio-ethical marketing.

В современных условиях получил развитие социально-этический маркетинг, что связано с ориентацией отечественной экономики на социальную защищенность населения страны. К тому в практику введения бизнеса вошло такое понятие, как этика бизнеса.

По мнению ряда ученых понятие «этика бизнеса» в будущем должно стать главной составляющей в организации производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

На данный момент происходят поэтапные изменения в реализации бизнеса и поэтому важно быстро адаптироваться к меняющимся условиям на рынке. В этой связи предприятия вынуждены уделять достаточно серьезное внимание формированию и развитию маркетинговых инструментов и их социальной составляющей. Мировые тенденции развития, такие как глобализация, обострение конкуренции, важность охраны природы, индивидуальный подход к клиенту объясняют необходимость развития социально-этического маркетинга.¹⁶⁶ Концепция развития социально-этического маркетинга входит в общую концепцию холистического (целостного) маркетинга и руководствуется не просто удовлетворением потребностей индивидов, но и улучшением благосостояния всего социума. Концепция социально-этического маркетинга призвана решить социальные и этические проблемы ведения бизнеса.¹⁶⁷

В развитых странах при ведении бизнеса огромная роль уделяется развитию маркетинга, ориентации на удовлетворение потребностей клиента и реализации социально-этического поведения.¹⁶⁸

Современные государства все большее внимание уделяют социальной сфере и обеспечивают, с точки зрения закона, предприятия соответствующей рекламной поддержкой. В настоящее время в России при всех мировых тенденция развития социального маркетинга остаются нерешенными проблемы существующей коррупции. Предприятие зачастую уделяет

¹⁶⁶ Recep Yucel, Halil Elibol Globalization and International Marketing Ethics Problems // International Research Journal of Finance and Economics, issue 26 (2009) <http://www.eurojournals.com/finance.htm>

¹⁶⁷ Abela A., Murphy P. Marketing with integrity: ethics and the service-dominant logic for marketing // Journal of Academy of Marketing Science, issue 36(2008) http://www.ethicsbasedmarketing.net/articles/artices19_8_2008/Marketing%20with%20Integrity.pdf

¹⁶⁸ Бейкер М. Маркетинг. – СПб: Питер, 2002. – 1200 с.

большее время не развитию социальной направленности бизнеса, а использует свои финансовые средства, чтобы обойти закон, при этом, нарушая маркетинговые принципы ведения бизнеса. Однако, при ведении этического бизнеса возникают ряд достаточно сложных вопросов. Довольно трудно определить линию между проведением существующей маркетинговой политики и неэтичным бизнесом. В России, если можно так выразиться, процветает неэтичный бизнес. Некоторые предприятия используют СМИ для заблуждения потребителей. Цены на некоторые товары не соответствуют качеству этого товара. Для выживания в современных рыночных условиях некоторые компании прибегают к нечестным методам борьбы с конкурентами.¹⁶⁹

Отметим несколько способов проведения несоциального и неэтичного маркетинга. Во-первых, некоторые компании используют метод ценовой дискриминации. Ценовая дискриминация понимается как, процесс взимания с клиента наибольшей цены, за которую он готов отдать свои денежные средства. Примером ценовой дискриминации можно отнести довольно популярные случаи реализации авиабилетов компаниями по разной стоимости. Стоимость варьируется от дня, времени перелета, сроков в которые покупается билет и т.п. Цена, при приобретении билета за день до вылета будет, также существенно, отличаться от приобретения его за две недели до полета. Очень часто встречается ситуация, при которой стоимость билетов зависит от местоположения. Так, к примеру, цена на билет Саратов - Самара сейчас практически не отличается от стоимости билетов Саратов - Москва, при этом протяженность пути от Саратова до Самары в 2 раза меньше, чем до Москвы. Этот факт и указывает на то, что в данной экономической отрасли не существует конкурентная борьба.

Следующим проявлением недобросовестной политики социально-этического маркетинга является антисоциальная реклама и продвижения несоответствующей продукции. К примеру, реализация рекламной компании алкогольной и табачной продукции. Это в свою очередь провоцирует общество к нездоровому образу мышления. Большое влияние в современном мире оказывает интернет-реклама. Такая реклама становится все более доступной, но по своей сущности она неэтична. Потребителями такой рекламы очень часто становятся маленькие дети и подростки, чье сознание не готово к восприятию такой рекламы.

Проведенное обследование показало, что на предприятиях должным образом не уделяется внимание товарной политике. Предприятия часто пренебрегают безопасностью, дают неточную или искаженную информацию о товаре и не заботятся о последствиях или бездействиях в отношении окружающей среды.¹⁷⁰ Так, к примеру, ситуации с ненадлежащим

¹⁶⁹ Голодец Б. М. Современная концепция социального маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. - №6

¹⁷⁰ Маслова Т. Д., Божук С. Г., Ковалин Л. Н. Маркетинг. – СПб: Питер. – 2004. – 400 с.

качеством изготавливаемой продукции может означать что, предприятия используют вредные для здоровья человека материалы и комплектующие. Например, содержание разного рода добавок и усилителей вкуса отрицательно сказывается готовой продукции, а также на здоровье потребителей. Проблема усугубляется тем, что потенциальный потребитель часто не обращает внимание на эти факторы при покупке товара. В некоторых западных странах на этот счет введены запреты на производство вредных добавок и красителей. Существует также практика запланированного устаревания товара. При этом многие предприятия производят продукцию с заранее плохим качеством, тем самым сознательно создают спрос. Предприятие заинтересованно в постепенном устаревании товаров, тем самым обеспечивая себя постоянной прибылью. Также можно отметить, что в Российской практике проведения неэтичного бизнеса бывает ситуация, когда продавец желает "спихнуть" товар любым возможным способом. При этом зачастую, руководствуясь неточной информацией или вовсе ложными фактами о товаре. Ситуация с послепродажным обслуживанием и помощь в сервисном центре, еще одна проблема реализации социального-этичного маркетинга. Потребители периодически сталкиваются с проблемой возврата некачественного товара и получают недостоверную информацию о гарантийных обязательствах со стороны предприятия.¹⁷¹ Приводить примеры ведения недобросовестного бизнеса и отсутствия социально-этичного маркетинга можно еще очень много. Предприятия испытывают проблемы в отношениях между потребителями и работниками и наоборот. Российским компаниям еще предстоит научиться использовать актуальные маркетинговые инструменты и действовать в рамках закона и морали.

Изучая вопрос этики ведения бизнеса, и социального маркетинга в России не стоит забывать тот факт, что, Россия значительно позднее, чем западные страны стала капиталистической и в ней появились рыночные отношения. Отечественные компании совсем недавно стали руководствоваться принципами маркетинга, чем в свою очередь, на западе занимаются уже давно. И при этом отметим, что в современной России концепция развития маркетинга приближается к мировым стандартам. Во-первых, стоит сказать, что повышается уровень образования населения, что в свою очередь, способствует более высокому уровню специалистов в стране. Также из вышесказанного можно заключить, что клиент теперь становится более квалифицированным и образованным в отношении выбора продукции или услуг. И в заключении отметим более высокий уровень конкурентной борьбы, из чего следует более качественное обслуживание и более внимательный подход к осуществлению социального-этичного маркетинга. Наиболее весомым и важным становится мнения потребителей, так как

¹⁷¹ Голубков Е. П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. - №4

действуют некоторые законы: ФЗ «О техническом регулировании», ФЗ «О защите прав потребителей» и другие. В свою очередь деятельность предприятий в маркетинговом аспекте тоже регулируется государством: Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», ФЗ «О коммерческой тайне», ФЗ «О рекламе» и другие. Примечательным для развития маркетинга в России стал факт образования в 90-е годы «Российской Ассоциации Маркетинга».¹⁷² Эта организация взяла на себя роль организации международных собраний и конференций, а также проведение конкурсов и присвоения специальных сертификатов среди маркетологов. Итак, можно сказать, что маркетинг предприятий в России постепенно встает на социально-этический путь. Клиент в свою очередь, понимает конкуренцию на рынке и уделяет большее внимание к компаниям, которые осуществляют бизнес в социально-этическом и моральном плане.

Проведение статистическим исследований объясняю, что растет количество потребителей, внимание которых приковано к компаниям, занимающимся социальными проектами. В 2013 году компанией "Nielsen" было продемонстрировано исследование, в рамках которого были изучены 50 государств, включая Российскую Федерацию. Было проведено исследование, которое показало отношение клиентов к социально-этической активности компаний и отношения компаний к реализации своей социальной политики.

В нашей стране только 10% участников отметили необходимостью участия предприятий в социальных проектах общества. Примерно 16% опрошенных выразили озабоченность в отношении продукции и услуг, которые могли быть произведены по правилам этичного бизнеса. Также, большая часть опрошенных остро отреагировали в отношении охраны окружающей природы в нашей стране и её должном уходе. Около 32% участников голосования рассказали о важности осуществления компаниями политики сохранения здоровой экологии страны. Также порядка 32% опрошенных рассказали о необходимости знать о товаре или услуге как можно больше информации. Этим проголосовавшие объясняют о важности использования компаниями экологически чистого сырья и ресурсов, дабы не нанести вред природе.¹⁷³

В настоящее время отечественные компании стараются действовать в рамках политики социально-этического маркетинга, маркетинга, который во главу угла ставить не только потребности человека, но и потребности общества в целом. Актуальным событием в современной экономической ситуации является использование компаниями международной системы

¹⁷² Российская Ассоциация Маркетинга, интернет ресурс: <http://www.ram.ru/>

¹⁷³ Голубков Е. П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. - №4

менеджмента качества ISO. Также предприятия в России руководствуются принципами корпоративной социальной ответственности в соответствии с мировыми стандартами. Уже несколько лет в Российской Федерации проходят слушания в парламенте на темы "Корпоративная социальная ответственность" и актуальные конкурсные мероприятия, к примеру, такие как, «Лучший социальный отчет в сфере развития благосостояния населения». В 2009 году некоторые компании выделились в области осуществления политики социального маркетинга. Среди них ОАО «Роснефть», ОАО «Аэрофлот» и др.

В современных научных трудах, касающихся развития маркетинга особенное внимание уделяется развитию социально-этическому маркетингу. Компаниям желательно соответствовать международным стандартам в плане организации социально-этического маркетинга, учитывать моральные ценности, строить свою деятельность, уделяя внимание достойному благосостоянию потребителей продукции.¹⁷⁴ Соблюдение социально-этического маркетинга при ведении бизнеса, руководителям компании поможет избежать множество проблем в будущем. Большое количество профессиональных организаций разрабатывают и декларируют этические нормы и правила. В 1996 году международная организация "Caux Round Table" создала международный этический кодекс правил и норм, включающий несколько важных пунктов, в которых выражено отношение моральных и этических ценностей ведения бизнеса предприятиями.¹⁷⁵ Созданные принципы и правила, включенные в кодекс, отражают международные стандарты развития социального бизнеса. Конкурентоспособное и успешное предприятие в будущем времени не представляется возможным без участия предприятия в развитии благосостояния населения страны.

Выполнение этических норм и правил является главным двигателем прогресса в отношениях между обществом и бизнесом.

На сегодняшний день для предприятий действовать в рамках социально-этического маркетинга необходимо и это, в свою очередь, создает конкурентные преимущества для компании - повышению лояльности потребителей и созданию своего неповторимого имиджа. В последнее время многие западные страны активно используют преимущества социально-этического маркетинга. Российские компании также с недавнего времени стараются использовать социально-этические принципы ведения бизнеса. Этому способствует изменения в законодательстве в отношении предприятий, которые активно поддерживают всевозможные социальные и благотворительные проекты. Развитие социально-ответственного бизнеса неизбежно способствует развитию уровня жизни в стране. Когда предприятие заинтересованно не только в своем развитии, но и развитии

¹⁷⁴ Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 816 с.

¹⁷⁵ Caux Round Table, интернет ресурс: <http://www.cauxroundtable.org/>

общества в целом. Увеличение влияния глобализации, большой ростом конкуренции во всем мире, важность сохранения окружающей природы и экологии и исполнения моральных и этических норм и правил - все это становится обязательным для функционирования сильного и успешного предприятия.

Использованные источники:

1. Abela A., Murphy P. Marketing with integrity: ethics and the service-dominant logic for marketing // Journal of Academy of Marketing Science, issue36(2008)http://www.ethicsbasedmarketing.net/articles/artices19_8_2008/Marketing%20with%20Integrity.pdf
2. Recep Yucel, Halil Elibol Globalization and International Marketing Ethics Problems // International Research Journal of Finance and Economics, issue 26 (2009) <http://www.eurojournals.com/finance.htm>
3. Бейкер М. Маркетинг. – СПб: Питер, 2002. – 1200 с.
4. Голодец Б. М. Современная концепция социального маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. - №6
5. Голубков Е. П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. - №4
6. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 816 с.
7. Маслова Т. Д., Божук С. Г., Ковалин Л. Н. Маркетинг. – СПб: Питер. – 2004. – 400 с.
8. Российская Ассоциация Маркетинга, интернет ресурс: <http://www.ram.ru/>
9. Caux Round Table, интернет ресурс: <http://www.cauxroundtable.org/>

УДК 316.776.33

Гасило Е.Е.

студент 2 курса

Гуманитарный факультет

научный руководитель: Шигабетдинова Г.М., к.п.н.

доцент

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

Gasilo E.E.

Student

2 year, Humanitarian faculty

Scientific adviser: docent, candidate of Education Shigabedinova G.M.

Ulyanovsk state technical university

Russia, Ulyanovsk

ЭФФЕКТ СТЕРЕОТИПА В МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ

EFFECT OF THE STEREOTYPE IN MASS COMMUNICATION

В данной статье рассматривается проблема воздействия средств массовой коммуникации на сознание аудитории. Изучается стереотип на примере «все подростки трудные».

The paper dwells the problem of mass media impact on audience's consciousness. The example is studied on an example «all teenagers are difficult».

Ключевые слова: средства массовой коммуникации, стереотип, аудитория.

Keywords: mass media, stereotype, audience.

Под влиянием окружающих и в силу взаимодействия с ними у каждого человека образуются более или менее конкретные эталоны, пользуясь которыми он дает оценку другим людям и явлениям. Чаще всего формирование устойчивых эталонов протекает незаметно для самого человека под влиянием штампов. Возможно, что именно в силу своей недостаточной осознанности стереотипы приобретают такую власть над людьми. Независимо от того, сознают это или нет, они всегда воспринимают окружающих через призму существующих у него стереотипов.

Активная деятельность средств массовой коммуникации может воздействовать на сознание людей, способствовать изменению и формированию социальных стереотипов, в том числе и касательно поведения подростков. Но эти стереотипы не всегда отражают реальную жизнь и в связи с этим нуждаются в развенчивании. В этом заключается *актуальность* данной работы.

Целью работы является выявление последствий трансляции стереотипа в массовых коммуникациях.

Объект — эффект стереотипа в массовых коммуникациях.

Эмпирический предмет — фильмы, сериалы, в которых присутствует стереотип «все подростки трудные» и которые сняты в 2000-х годах.

По результатам теоретического анализа было выявлено, что хотя понятие стереотипа, под которым понимается «устойчивое, категоричное и крайне упрощенное представление о каком-либо явлении, группе, исторической личности, распространенное в данной социальной среде» [1], возникло еще в 20-е годы XX века и было вызвано необходимостью изучения и объяснения законов функционирования массового сознания, его влияние до сих пор не является до конца изученным, однако то, что оно есть, признается неоспоримым фактом.

Социальный стереотип «все подростки трудные», как и многие другие, — это сочетание психологических исследований, негативных представлений в средства массовой коммуникации, личного опыта и отражения в искусстве (более всего в литературе).

Психические особенности подростков, которые нельзя не учитывать при изучении данного стереотипа, связаны с таким понятием, как фрустрация. Фрустрация — психическое состояние, возникающее вследствие реальной или воображаемой помехи, препятствующей достижению цели. Защитные реакции при фрустрации связаны с появлением агрессивности, уходом от трудной ситуации, снижением сложности поведения (иногда до глубокой агрессии).

Подобный образ подростков начал использоваться в культуре, литературе, рекламе и кино. Это, в сочетании с другими формами СМИ, и привело к прочному закреплению стереотипа во многих обществах.

Для выявления наиболее стереотипных поведений подростков нами было проанализировано отечественные и зарубежные фильмы и сериалы, снятые в 2000-х годах.

Мы не будем подробно останавливаться на каждом фильме и проблемах, в них отраженных, а лишь обозначим ключевые позиции.

Были выявлены следующие стереотипные характеристики в поведении подростков:

1. Курить, пить, принимать наркотики и ходить по клубам и вечеринкам — круто;
2. Мат и оскорбления — это норма;
3. Неуважительное поведение подростков по отношению к взрослым и своим сверстникам;
4. Подростки рано вступают в интимную близость;
5. Подростки зависимы от гаджетов и Интернета;
6. Подростки не могут жить без кумиров.

Табл. 1. Стереотипы о подростках в фильмах и сериалах

Стереотипы	№1	№2	№3	№4	№5	№6
Фильмы, сериалы						
Переходный возраст (2004-2005)	+	+	+	+	-	+
Мальчик в девочке (2006)	+	+	+	+	-	+
Молокососы (2007-2013)	+	+	+	+	+	+
Класс (2008)	-	+	+	-	-	-
Оторва (2008)	+	-	-	-	+	-
Папе снова 17 (2009)	+	-	+	+	-	+
Юленька (2009)	-	-	+	-	-	-
10 причин моей ненависти (2009)	+	+	+	+	-	+
Школа (2010)	+	+	+	+	-	-
Милые обманщицы (2010-наст.)	+	+	+	+	+	+
Физика или химия (2011)	+	+	+	+	-	-

Крутые кексы (2011)	+	+	+	+	-	-
Закрытая школа (2011-2012)	+	-	-	+	-	-
LOL (2012)	+	+	+	+	+	-
Бунтарка (2012)	-	-	+	-	+	+
Семейный бизнес (2014-2016)	-	-	+	-	-	-
Простушка (2015)	+	+	+	+	+	+
Выпускной (2015)	+	+	+	+	+	-
Почти 17 (2016)	+	-	+	+	-	+
Нерв (2016)	+	+	-	-	+	+

Из приведенного выше можно сделать следующий вывод: создание фильма и сериала, как и любого другого проявления культуры, преследует несколько социально значимых целей. Среди них:

1. Режиссер хочет показать жизнь подростков такой, какая она есть на самом деле, без прикрас.

2. Через свои фильмы он стремится донести до родителей те проблемы, которые переживают их дети, чтобы улучшить их отношения.

Однако режиссер, желая показать реальную жизнь подростков, невольно может спровоцировать распространение нежелательных моделей поведения. Подростки, просматривая фильм, на подсознательном уровне начинают действовать, как герои, параллельно используя оправдание «я трудный подросток».

Таким образом, средства массовой коммуникации (СМК) играют важную роль в формировании стереотипа в их массовом тиражировании. Это имеет как положительный, так и отрицательный эффект. Стереотип «все подростки трудные», транслируемый СМК, помогает подросткам ориентироваться в обществе и выстраивать отношения со сверстниками, но с другой стороны, он фиксирует в сознании взрослых зрителей предвзятый и утрированный образ всей молодежи в целом, а у подростков может закреплять образцы поведения вообще.

Так перед режиссером стоит сложная задача — передавая реалии жизни, заботиться о формировании желательных моделей поведения. Он может сам выбирать художественные решения для этого. Главное, чтобы он помнил о своей миссии.

Использованные источники:

1. Липпман Уолтер. Общественное мнение / Пер. с англ. Т,В. Барчуновой.

Редакторы перевода К.А. Левинсон, К.В. Петренко. — М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2004. — 384 с.

УДК 332.142.2

*Глиненко Т. В.
магистрант 2 курса
Институт естественных и социально-экономических наук
научный руководитель: Ионова Н. В., к.геогр.н.
доцент
Новосибирский государственный педагогический университет
Россия, г. Новосибирск*

**ИНТЕГРАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ РОССИИ ПО УРОВНЮ
РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОТРАЖЕНИЕ
ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ
РЕСУРСАМИ**

Аннотация: в статье представлена методика и результаты расчета авторского рейтинга регионов России по уровню развития высшего образования.

Ключевые слова: рейтинг, высшее образование, эффективность региональных систем высшего образования, регионы России.

*Glinenko T. V.
master student
2 course, Institute of natural and socio-economic sciences
Scientific adviser: candidate of geographical sciences, docent
Ionova N. V.
Novosibirsk state pedagogical university
Russia, Novosibirsk*

**THE INTEGRATED RATING OF RUSSIAN REGIONS BY THE
LEVEL OF DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION AS A
REFLECTION OF THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF
EDUCATIONAL RESOURCES**

Annotation: the article presents the methodology and results of calculating the author's rating of regions of Russia the level of development of higher education.

Keywords: ranking, higher education, the effectiveness of regional higher education systems, regions of Russia.

Одним из важнейших условий модернизации российского образования, является совершенствование информационного обеспечения разработки и реализации образовательной политики и принятия управленческих решений. Действенным и востребованным инструментом в этом отношении могла бы стать система рейтингования регионов по показателям развития образования [1].

Рейтинги позволяют выявлять регионы лидеры, успешные зоны, точки

роста, то есть идентифицировать наиболее результативные и эффективно работающие региональные образовательные системы, и на этой основе формировать образовательный бенчмаркинг — механизм поиска, изучения и внедрения лучших практик, передового опыта, накопленного коллегами в различных регионах страны [1].

С целью оценки уровней развития региональных систем высшего образования, а также эффективности управления ими, автором был разработан и составлен рейтинг субъектов РФ по уровню развития высшего образования на основе 23 индикаторов, разделённых на 4 группы критериев (табл. 1). Основная задача авторского рейтинга – комплексная сравнительная оценка региональных образовательных систем высшего образования, характеризуемых набором различных показателей. Рейтинг был рассчитан методом наименьшей суммы мест. В него вошли 85 регионов России.

Таблица 1 – Перечень индикаторов рейтинговой оценки уровня развития высшего образования в субъектах РФ

Доступность и охват населения высшим образованием	Качество функционирования системы высшего образования в регионе
1. Доля населения с ВО. 2. Доля выпускников очной бюджетной формы обучения. 3. Доля выпускников ОУ ВО, продолжающих обучение на следующей ступени образования. 4. Охват молодежи программами высшего образования (удельный вес численности студентов учреждений ВО в общей численности населения в возрасте 17-25 лет). 5. Число учреждений ВО региона в расчете на 100 000 чел. населения.	6. Численность профессорско-преподавательского состава ВУЗов региона в расчете на 1000 студентов. 7. Число ВУЗов региона, попавших в рейтинг лучших по стране. 8. Число ВУЗов региона, попавших в рейтинг QS World University Rankings 2015/16. 9. Число ВУЗов региона, попавших в рейтинг ARWU-2015. 10. Число ВУЗов региона, попавших в рейтинг Times higher education-2015. 11. Доля ОУ ВО, осуществляющих подготовку по программам аспирантуры. 12. Доля ОУ ВО, осуществляющих подготовку по программам докторантуры. 13. Число защит степени кандидата наук. 14. Число защит степени доктора наук.
Качество взаимодействия с региональным рынком труда	Материально-техническая оснащенность

<p>15. Доля выпускников очной бюджетной формы обучения, получивших направление на работу.</p> <p>16. Доля трудоустройства выпускников региона.</p> <p>17. Доля выпускников учреждений ВО, оставшихся для трудоустройства в регионе.</p> <p>18. Напряженность на рынке труда.</p> <p>19. Доля безработных в общей численности специалистов с высшим образованием</p>	<p>20. Объем годового финансирования ОУ ВО в расчете на 1 учащегося.</p> <p>21. Соотношение объема финансирования и расходов ОУ ВО.</p> <p>22. Число персональных компьютеров, используемых в учебных целях в расчете на 100 студентов.</p> <p>23. Доля ПК, используемых в учебных целях, в ОУ ВО, имеющих доступ в интернет.</p>
---	---

Составлено автором

На основании полученных расчетов была составлена картограмма, отражающая успешность регионов России в рейтинге (рис. 1).

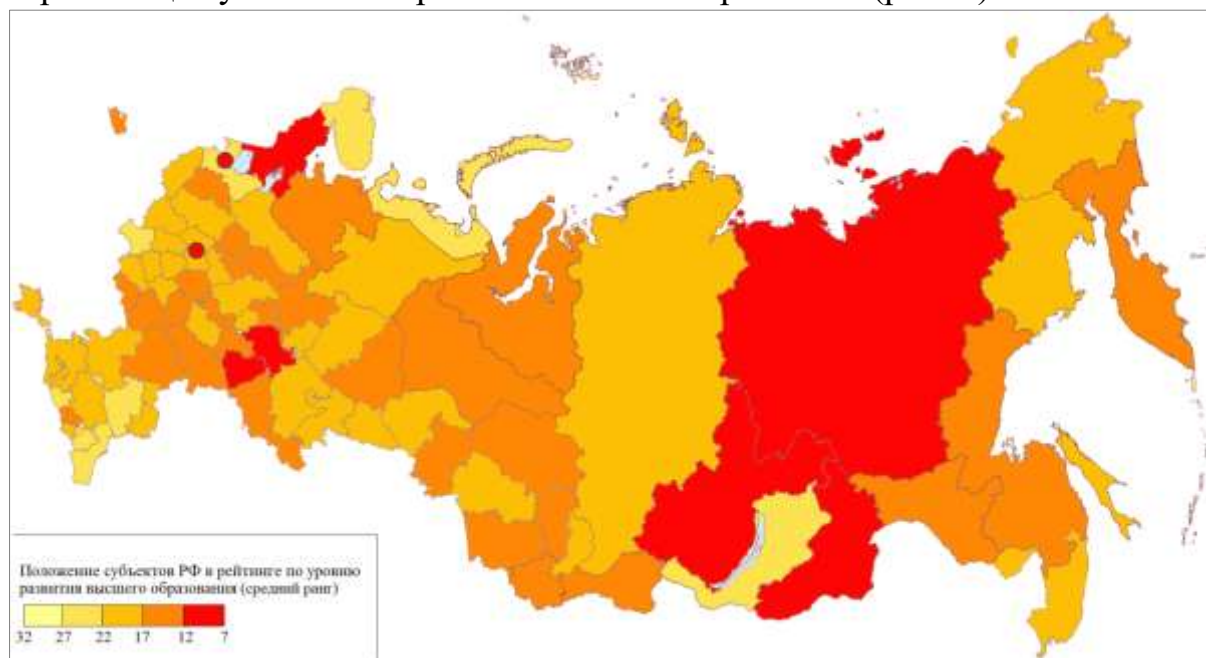


Рисунок 1 – Положение регионов России в рейтинге по уровню развития высшего образования, составлено автором

Полученные данные позволяют выделить 10 регионов-лидеров и 10 регионов-аутсайдеров, для последующего анализа положительного опыта или имеющихся проблем (табл. 2).

Таблица 2 - Лидеры и аутсайдеры среди регионов РФ в авторском рейтинге

Регионы-лидеры		Регионы-аутсайдеры	
Место	Регион	Место	Регион
1	г. Москва	74	Брянская область
2	г. Санкт-Петербург	75	Республика Бурятия
3	Забайкальский край	76	Республика Ингушетия
4	Республика Саха (Якутия)	77	Мурманская область
5	Иркутская область	78	Республика Калмыкия
6	Республика Татарстан	79	Республика Дагестан
7	Республика Карелия	80	Карачаево-Черкесская Республика
8	Самарская область	81	Ленинградская область
9	Белгородская область	82	Чеченская Республика
10	Камчатский край	83	Ненецкий АО

Составлено автором

Среди регионов «первой десятки» можно выделить несколько групп по причинам их лидерства. В первую вошли города федерального значения – Москва и Санкт-Петербург, в которых ввиду культурно-исторических особенностей развития страны, сложилась обширная и хорошо развитая база системы высшего образования. Университеты этих городов занимают лидирующие места в российских и мировых рейтингах учреждений высшего образования. Вторая группа представлена регионами, в которых налажено эффективное взаимодействие системы высшего образования и рынка труда. Также, благодаря небольшому количеству учебных заведений, и сравнительно маленькому объему студентов, относительные показатели группы «материально-техническая оснащенность» позволили, на первый взгляд «не выделяющимся» в образовательном плане регионам вырваться вперед.

Среди регионов-аутсайдеров, занявших последние десять позиций, выделяются слабо развитые в образовательном плане традиционалистские южные субъекты – Республики Ингушетия, Калмыкия, Дагестан, Чеченская, и Карачаево-Черкесская. Также в этой группе оказался ряд регионов, где происходит «перетягивание» абитуриентов в соседние регионы с более организованными и престижными ВУЗами. Отдельно необходимо выделить Ненецкий автономный округ, где вследствие низкой концентрации

населения и удаленности от экономических и культурных центров страны, объективно отсутствуют факторы активного развития системы высшего образования.

Различные факторы лидерства и отставания регионов доказывают необходимость комплексного подхода в управлении региональными образовательными системами, который бы охватывал все группы факторов.

Использованные источники:

1. Ковалева, Н. В. Информационно-аналитическая система рейтингования регионов по показателям развития образования: методология и результаты эксперимента / Н.В. Ковалева, В.И. Кузнецова, Е.Г. Нечаева // Вопросы образования. – 2008. – №1.

УДК 378

*Дерендяева Т.М., к.пед.н.
доцент
Балтийской Государственной
Академии Рыбопромыслового Флота
Россия, г. Калининград*

*Derendyaeva T.M.
PhD in Ped. Sciences, Docent of the Baltic Fishing Fleet State Academy
Russia, Kaliningrad*

**ПРИМЕНЕНИЕ БИОФИЗИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ КАК
ФАКТОР РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТНОЙ ПОЗИЦИИ СТУДЕНТОВ
МОРСКИХ СПЕЦИАЛИСТЕЙ В УСЛОВИЯХ УЧЕБНО-
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
THE APPLICATION OF BIOPHYSICAL MODELING AS A
FACTOR OF DEVELOPMENT OF SUBJECTIVE POSITION OF
STUDENTS OF MARINE SPECIALISTS IN TEACHING AND
RESEARCH ACTIVITIES**

В работе рассмотрена возможность применения методов биофизического моделирования в творческих работах студентов морских специальностей.

In this work the possibility of application of methods of biophysical modeling in the creative work of the cadets of the Maritime professions.

Ключевые слова: субъектная позиция; социально-экономическое развитие; математические и биофизические модели; профессиональные компетенции; модели динамического равновесия

Key words: subjective position; socio-economic development; mathematical and biophysical models; core competence; models of dynamic equilibrium.

Анализ ситуации в сфере российского и международного образования свидетельствует, о том, что ведущую роль в качественной подготовке

современных специалистов играет приобретение знаний и практических навыков, основанных на последних достижениях науки и практики. В частности, экспериментальные умения обучаемых в настоящее время рассматриваются как умения эмпирического поиска информации, компонент компетентности и готовности к профессиональной деятельности. Требование к активному внедрению в учебный процесс метода математического моделирования продиктовано его широкими возможностями, исследованию которых посвящены работы Г.А. Бокаревой, Л.Я.Зориной, А.Д. Мышкиса, А.А. Пинского, Л.М.Фридмана. Посредством метода математического и биофизического моделирования возможно эффективное формирование у студентов системности знаний, познавательного интереса и продуктивности мышления, что в значительной степени зависит от различных уровней предметной интеграции, которая имеет место в процессе учебно-исследовательской подготовки [1,2]. Особую роль играет математическая подготовка, которая служит важнейшим инструментом познания окружающего мира, формирует общенаучные методы познания, используемые при решении прикладных, профессионально ориентированных задач [2, с.39]. Идея субъектности, то есть способности целенаправленно преобразовывать объекты, выводит на проблему изучения исследовательской позиции личности, которая проявляется и развивается в ходе исследовательской деятельности. Исследовательский подход в обучении – это важное средство формирования у студентов научного мировоззрения и развития познавательной самостоятельности. Применение метода моделирования, построение биофизических моделей способствует более глубокому изучению, недоступных для наблюдения свойств и функций живых систем. В творческих работах студенты морских специальностей применительно к морским рыбным популяциям использовали математическую модель Лотки-Вольтерра, в которой колебания численности рыб определяется "взаимодействием" между рыбами – хищниками и рыбами-жертвами, в результате чего возникают циклические изменения их популяций [1,с.10].

Обозначим: y - количество акул, x - количество скумбрии. Со временем численность рыбы изменяется, поэтому будем считать, что x и y являются непрерывными функциями времени t , где $\frac{dx}{dt}$ - скорость изменения численности скумбрии. Примем, что между x и y линейная зависимость: $\frac{dx}{dt} = ax$. Будем считать, что если $\frac{dy}{dt} = -cy$, численность скумбрии снижается, то уменьшается и численность акул. Получим систему дифференциальных уравнений:

$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = ax - bxy \\ \frac{dy}{dt} = -cy + fxy \end{cases} \quad (1)$$

где x, y – число жертв и хищников, соответственно, в момент t ;
 b – относительный прирост в единицу времени численности жертв, живущих изолированно (в отсутствие хищников);

a, c – постоянные коэффициенты, значения которых зависят от условий жизни рыб, их смертности и рождаемости;

f – относительное падение численности жертв в единицу времени [1, с.13].

Числовые коэффициенты a, b, c, f – параметры модели, значениями которых, определяется характер изменения состояния (x, y) . Найти решение системы уравнений (1) можно графически с помощью компьютера. Предположим, что число жертв и хищников не изменяется с течением времени, тогда левые части (1) обращаются в ноль, такое равновесие будет возможно, если $x = \frac{f}{c}$, а $y = \frac{b}{a}$. Пусть $x = \frac{f}{c+n}$, а $y = \frac{b}{a+r}$, где n и r будем считать малыми по сравнению с x и y .

Тогда получим:

$$\begin{cases} \frac{dn}{dt} = -raf c \\ \frac{dr}{dt} = ncba \end{cases} \quad (2)$$

Введем вместо n новую переменную $v = \frac{ncb}{a}$, тогда система (2) преобразуется в систему уравнений (3):

$$\begin{cases} \frac{dn}{dt} = -brf c \\ \frac{dr}{dt} = v \end{cases} \quad (3)$$

Решение системы уравнений (3) позволило предположить, что численность особей в системе «хищник – жертва» может колебаться с периодом равным $T = \frac{2\pi}{\sqrt{bf}}$. Колебания численности жертвы должны опережать колебания численности хищников на период.

В статье «К проблеме повышения эффективности управления научно-исследовательской деятельностью студентов» мы отмечали, что «научно-исследовательская деятельность студентов, неразрывно связанная с учебным процессом, направлена на получение и применение новых знаний и профессиональное становления.» [2, с.34]. Именно исследовательская позиция в творческих работах студентов содействует эффективному формированию у них системности знаний, продуктивности мышления и познавательной самостоятельности.

Использованные источники:

1. Базыкин А.Д. Математическая биофизика взаимодействующих популяций. М.: Наука, 1985.
2. Дерендяева, Т.М. К проблеме повышения эффективности управления научно-исследовательской деятельностью студентов. /Т.М. Дерендяева// Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота: психолого-педагогические науки. -2016.- № 2(36). – С.34-41.

Евдокимова Е.Н.

магистрант, 2 курс

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского» факультет «Институт экономики и предпринимательства» Россия, г. Нижний Новгород

РОБОТИЗАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ НАЙМА В 21 ВЕКЕ. ЧАТ-БОТ КАК МЕТОД БЕСКОНТАКТНОГО ПОИСКА ИДЕАЛЬНОГО КАНДИДАТА

Аннотация: Данная статья посвящена исследованию актуальной на сегодняшний момент проблемы в подборе персонала-это совмещение качества и количества. Рассмотрены известные компании которые во всю используют чат-ботов. Выявлены основные плюсы и минуса роботизации в подборе.

Ключевые слова: подбор, робот, кандидат, чат-бот

Evdokimova E. N. Graduate student, year 2 Federal state Autonomous educational institution of higher professional education "national research Nizhny Novgorod state University. N. And. Lobachevsky" faculty "Institute of Economics and entrepreneurship" Russia, Nizhniy Novgorod

ROBOTICS IN THE RECRUITMENT PROCESS IN THE 21ST CENTURY.

CHAT-BOT AS A METHOD OF NON-CONTACT SEARCH FOR THE PERFECT CANDIDATE.

Abstract: the article is devoted to actual for today the problem in recruitment is the combination of quality and quantity. Describes the known companies that use chat-bots. Identified the main pros and cons of robotics in the selection.

Keywords: recruitment, work, candidate, chat-bot

Автоматизация затрагивает все новые сферы жизни и меняет многие профессии. Возможно, скоро наймом офисных сотрудников займутся роботы, а именно чат-боты.

Чат-бот — это бот на основе технологий искусственного интеллекта, который распознает естественный язык в текстовом общении (как правило,

в мессенджерах, таких как Viber, Telegram, WhatsApp и т. д.) помогают людям решать те или иные задачи: заказывать пиццу, делать покупки.

По данным исследования бизнес-ресурса BI Intelligence, в начале 2016 года количество пользователей четырех самых популярных мессенджеров превысило количество пользователей четырех самых популярных социальных сетей. Мобильными мессенджерами пользуются почти 60% обладателей смартфонов в России, что составляет 50–60 млн человек, по оценкам J'son & Partners Consulting. 10% пользователей мессенджеров признают, что регулярно общаются с ботами.

Эпидемия «ботофикации» не обошла и рекрутинг. Калифорнийская хедхантинговая компания FirstJob этим летом представила чат-бота Мию, который помогает автоматизировать, по их оценкам, до 75% рекрутингового процесса. Бот общается с кандидатом, уточняет информацию о его навыках, отвечает на ключевые вопросы о вакансии и компании в целом. После отклика на вакансию чат-бот через мессенджеры или SMS уведомляет кандидата об этапах рассмотрения его резюме, приглашает на собеседование.

Наиболее успешным примером виртуального собеседника в формате «вопрос-ответ» является автоматический сержант Стар из армии США, который буквально делает работу 55 рекрутеров, и уже ответил на более, чем 11 миллионов вопросов.

Бот в помощь

Боты способны сэкономить время не только рекрутерам, но и кандидатам — по статистике компании iCMS, HR-скрининг и просмотр нанимающим менеджером занимают 60% времени от процесса отбора конкретного кандидата. Боты работают круглосуточно и с большим количеством задач одновременно, а значит, скрининг резюме начинается сразу же после подачи, в реальном времени. Еще одна проблема, которую они могут решить, — «неответы»: до 85% резюме не получают никакой реакции работодателя.

В апреле 2016 года разработчики портала SuperJob всего за 450 минут сделали чат-бота для собеседований. Бот @SuperHRBot в первые же десять часов провел 2000 интервью. Бот задавал вопросы, соискатель отвечал, нажимая на кнопки, и получал обратную связь. 600 соискателей оставили контакты для продолжения общения с рекрутерами компаний. Сейчас таким образом SuperJob подбирает продавцов и программистов в «Связной».

Преимущества Чат-Ботов в рекрутинге

1. Увеличение объема заполненных анкет– ускоренные ответы дольше поддерживают интерес потенциальных соискателей.
2. Точные и полные ответы способствуют увеличению скорости принятия решений – ответы, которые дает чат-бот, в целом являются достаточно точными и полными. Эта высокая степень точности может снизить необходимость в дополнительных вопросах.
3. Мультимедийные возможности. Чат-бот может отвечать на

вопросы разными способами – например, с использованием голосовой обработки, текста, а также в некоторых случаях может порекомендовать посмотреть видео.

4. Продолжительное время работы – чат-боты работают круглосуточно, что убирает ограничения во времени собеседования.

5. Освобождение времени работы рекрутеров – использование чат-ботов, отвечающих на сотни вопросов в день означает, что рекрутерам нет необходимости тратить время на письменные ответы соискателям или прием звонков от потенциальных кандидатов.

6. Мобильность – чат-боты доступны для каждого, у кого есть мобильный телефон.

Минусы Чат Бота

Конечно, у «современных» рекрутеров с искусственным интеллектом есть и недостатки. Особенность технологии в том, что она самообучается на основе разговоров с реальными людьми. Именно это делает современных ботов такими гибкими и эффективными в общении, но, с другой стороны, открывает возможности для манипулирования. В марте Microsoft выпустила чат-бота в Твиттере, который должен был поддерживать разговоры с пользователями и общаться с молодежью. В результате бот научился любить Гитлера и ненавидеть феминизм. Конечно, технологии шагают вперед, и в будущем искусственный интеллект станет более устойчивым к накруткам, но на пути еще много багов

В настоящее время на Facebook и CNN используются более универсальные чат-боты. Со временем чат-боты будут использоваться в таких областях рекрутинга, как проведение интервью, обучение менеджеров по персоналу, проверка рекомендаций, и поиск персонала. Но эта конкретная статья сфокусирована на узкой сфере, а именно, на том, могут ли чат-боты успешно отвечать на вопросы потенциальных соискателей о будущей работе. В этой ограниченной сфере они могут использоваться уже сейчас, т.к. очевидно, что чат-боты могут расширить ваши рекрутинговые возможности по сравнению с тем, что может сделать любая команда живых сотрудников.

Но пока больше всего тормозят процесс не технологии, а люди. «На самом деле, я считаю, что вопрос не в том, смогут ли люди сделать бота, который самостоятельно проводит интервью (смогут, дело времени), а в том, когда у людей появится привычка и доверие к подобного рода инструментам. Когда работодатели смогут быть уверены в качестве такого рекрутинга, когда у соискателей появится привычка писать боту и доверие к нему.

Наконец, говорить о полной замене HR-специалистов ботами пока не собираются даже самые смелые технические гении: финальное решение будет оставаться за людьми.

Похоже уже скоро наступит фантастическое будущее, когда боты-рекрутеры будут нанимать ботов-кандидатов. Главное, чтобы и зарплаты

за свеженанятых сотрудников не начали получать боты.

Использованные источники:

1. http://www.rbc.ru/own_business/11/10/2016/57f4d4b09a79470fc8973c6e

УДК 378.147.34

*Железцова Е.Д.
студент 5 курса
факультет «Психолого-педагогический»
Ставропольский государственный педагогический институт
научный руководитель: Кузнецова Е.Н.
старший преподаватель
Россия, г. Ставрополь*

*Zheleztsova E.D.
Student 5 course, faculty "Psychology and pedagogy"
Stavropol State Pedagogical Institute
Russia, the city of Stavropol
Supervisor: Kuznetsova E.N.
Senior teacher*

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА
В ПРЕПОДАВАНИИ ФРАЗЕОЛОГИЗМОВ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА В
СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ**

**LINGUOCULTURAL APPROACH IN THE TEACHING OF
ENGLISH PHRASEOLOGY IN HIGH SCHOOL**

Аннотация: В статье рассмотрены основные черты лингвокультурологического подхода. Доказывается эффективность использования данного метода при обучении лексике (фразеологизмов) в рамках уроков английского языка.

Ключевые слова: лингвокультурология, лингвокультурологический подход, методы лингвокультурологического подхода, фразеологизм.

Annotation: *This article is dedicated to the observation of the distinctive features of linguacultural approach. We prove the effectiveness of using this approach at training of phraseologisms at the English lessons.*

Keywords: *linguaculture, linguacultural approach, methods of linguacultural approach, phraseologisms.*

В современном образовательном пространстве знания иностранного языка предполагает не только овладение видами речевой деятельности, но и приобщение к национальной культуре народа, язык которого изучается. Это обусловлено тем, что культура аккумулирует особенности исторического развития, влияющие на образ мышления нации, а также специфику восприятия мира, без понимания которых невозможно овладеть иностранным языком.

Так на рубеже XX века стала активно развиваться новая

междисциплинарная область гуманитарных исследований, центральными понятиями которой являлись язык и культура.

Термин «лингвокультурология» возник в результате работ таких ученых как В.В. Воробьев, В.А. Маслова, В. Н. Телия и др.

Наиболее полно, на наш взгляд, дает определение такому понятию как «лингвокультурология» В. А. Маслова. «Лингвокультурология - это отрасль лингвистики, возникшая на стыке лингвистики и культурологии и исследующая проявления культуры народа, которые отразились и закрепились в языке» [4, с. 6].

Предметом изучения лингвокультурологии, согласно В. А. Масловой, являются такие единицы языка, которые приобрели символическое, образно-метафорическое значение в культуре. К таким единицам языка можно отнести безэквивалентную лексику; фразеологический фонд языка; эталоны, стереотипы, символы; речевое поведение и т.д. [4, с. 35-46].

Опора на теоретические и практические основы лингвокультурологии, а также введение в учебный процесс основных положений этой науки привело к формированию так называемого лингвокультурологического подхода. Данный подход характеризуется в методике преподавания иностранного языка как «один из наиболее эффективных подходов, нацеленных на формирование и совершенствование навыков и умений осуществления межкультурного общения путем изучения иностранного языка как феномена культуры» [2. С. 101].

Лингвокультурологический подход дает возможность интерпретировать языковую семантику как результат культурного опыта, т.е. «видеть языковую единицу в качестве не только репрезентанта конкретного языкового уровня, обладающего характерными грамматическими признаками, но и - прежде всего - единицы культурной памяти народа» [3, с. 36].

К языковым единицам, которые содержали бы в себе культурную память народа, относятся фразеологизмы.

К сожалению, как показывает школьная практика, обучение фразеологизмам, да и лексике в целом сводится лишь к простому заучиванию, что является не очень эффективным методом: часто ФЕ забываются, учащиеся испытывают трудности при использовании ФЕ в различных ситуациях общения. Поэтому обучать фразеологизмам иностранного языка целесообразно с точки зрения их культурной специфики, через призму культуры, что достигается путем использования лингвокультурологического подхода, его методов и приемов.

В данной исследовательской работе мы использовали следующие методы лингвокультурологического подхода при обучении фразеологизмам английского языка на уроках в средней школе:

1. Культурно-исторический комментарий.
2. Сравнительно-сопоставительный метод
3. Этимологический метод.

В экспериментальной работе приняли учащиеся средней школы, в количестве 10 человек.

Каждый вышеупомянутый метод лингвокультурологического подхода обладает своей спецификой, своими преимуществами и недостатками. Выбор соответствующего метода при обучении иноязычной лексике зависит от особенностей вводимой лексики.

Прежде чем приступить к обучению учащихся средней школы фразеологизмам английского языка с использованием методов лингвокультурологического подхода, мы провели комплексное тестирование, состоящее из двух тестов: тест №1 и тест №2 (тестирование-прогнозирование). Цель тестирования №1 заключалась в том, чтобы выявить уровень сформированности владения ранее изученными ФЕ на уроках иностранного языка. Целью тестирования-прогнозирования являлось определение умения учащихся использовать тот или иной фразеологизм, не зная его точного перевода, но опираясь на знания культурных особенностей страны изучаемого языка.

После проведенного комплексного тестирования мы разработали технологические карты уроков с лингвокультурологической направленностью (с использованием методов лингвокультурологического подхода) и реализовали их на практике.

В ходе данных уроков учащиеся активно пользовались этимологическими словарями, узнавая происхождения того или иного фразеологизма, как течение времени повлияло на его основное значение. Так же во время знакомства с новой лексикой мы не раз обращались к истории изучаемых фразеологизмов, рассматривая то, как те или иные исторические события могли повлиять на значение и смысл фразеологических единиц.

Конечным этапом нашего исследования было проведение среза с использованием аналогичного комплексного тестирования, но уже содержащего в себе материал (ФЕ), которые были введены на уроке с использованием культурно-исторического комментирования, сравнительно-сопоставительного метода и этимологического метода.

В ходе сравнительного анализа результатов тестирования нам удалось установить, что на итоговом этапе исследования низкий уровень сформированности владения ФЕ наблюдается у 0% учащихся экспериментальной группы, в то время как на констатирующем этапе исследования низкий уровень владения ФЕ наблюдался у 90% учащихся экспериментальной группы. Высокий уровень сформированности владения ФЕ на итоговом этапе исследования наблюдается у 100% учащихся экспериментальной группы, в то время как на констатирующем этапе высоким уровнем обладали 0% учащихся.

Таким образом, анализ динамики сформированности владения фразеологическими единицами у учащихся средней школы на итоговом этапе исследования подводит к выводу, что использование лингвокультурологического подхода при обучении фразеологизмам

английского языка дает свои результаты.

Следовательно, мы можем утверждать, что изучение иностранного языка будет более результативным и эффективным при условии комплексного использования лингвокультурологического подхода.

Использованные источники:

1. Алефиренко Н.Ф. Современные проблемы науки о языке: Учеб. пособие. — 2-е изд. — М.: Флинта: Наука, 2009.
2. Дигина О.Л. Влияние лингвокультурологического подхода на формирование межкультурной коммуникации в обучении иностранному языку // *Lingua mobilis*. — № 4 (18). — 2009. — С. 99—105.
3. Красных В. В. Этнопсихоллингвистика и лингвокультурология. М.: Гносис, 2002. 281 с.
4. Маслова В.А. Введение в лингвокультурологию. - М. : Наследие, 1997. - 207 с.

УДК 372.862

Загитова А.И.
аспирант
факультет информатики и робототехники
кафедра информатики
Уфимский государственный авиационный
технический университет
научный руководитель: Иванова А.Д., к.пед.н.
доцент
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПРОГРАММИРОВАНИЮ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КУРСОВ ПРОГРАММИРОВАНИЯ В ВУЗАХ

Аннотация:

В статье рассматриваются основные проблемы, с которыми сталкиваются студенты при изучении программирования в вузах. Анализ российского и зарубежного опыта студентов при изучении программирования в вузе позволяет предложить практические пути решения выявленных проблем.

Ключевые слова: программирование в технических вузах, преподавание объектно-ориентированного программирования, преподавание программирования, методы оценки компетенций студентов, преподавание информатики.

Zagitova A.I.
Postgraduate student
Department of Computer Science and Robotics
Chair of Computer Science
Ufa State Aviation Technical University, Ufa, Russia
Research advisor: Ivanova A.D., PhD., associate professor

**PROBLEMS OF TEACHING PROGRAMMING IN UNIVERSITIES
AND ADVANCEMENT OF PROGRAMMING COURSES FOR
STUDENTS**

Abstract:

The paper is dedicated to analysis of the most common issues students face studying programming in university. The ways for overcoming these issues based on the Russian and foreign experience overview have been suggested.

Keywords: programming in technical universities, teaching of object-oriented programming, teaching of programming, students competence assessment methods, teaching of computer science.

Искусство программирования включает в себя знание программных инструментов и языков, навыки решения задач и эффективные стратегии создания и реализации программ. Наиболее распространенным подходом к обучению программированию является первоначальное обучение основам языка программирования и последующее обучение студентов эффективным стратегиям самого процесса программирования. Таким образом, основное внимание уделяется часто освоению базовых концепций, которые в дальнейшем образуют основу для овладения более сложными навыками.

Начинающим программистам по определению не хватает знаний и навыков программистов-экспертов. Новички ограничены поверхностными знаниями и, как правило, практикуют такой подход к программированию как написание кода «строчка за строчкой», вместо структурного подхода к построению программ. Новички уделяют мало времени планированию и тестированию кода, и в случае необходимости пытаются корректировать программы небольшими «заплатками» вместо более продуманного реформулирования программ. Знания новичков обычно являются контекстно-специфичными, а не общими, и им зачастую также не удается правильно применять приобретенные знания.

Также на производительность студентов влияют их личные качества. Исследованиями не выявлено значительных различий в обучаемости программированию, обусловленных такими категориями как пол или национальность, но общий уровень интеллекта и математические навыки связаны с успешностью освоения программирования [1]. В курсе обучения программированию выявляются два различных поведенческих подхода обучающихся к решению проблемных ситуаций. Первая группа студентов при столкновении с проблемой просто останавливается и теряет всякую надежду решить проблему своими силами, в то время как другие продолжают

пытаться, модифицировать свой код и используют обратную связь (сообщения об ошибках) эффективно. Также существует и третий тип – студенты, которые слишком активно и хаотично подходят к ситуации, вносят изменения в некорректную программу случайным образом, не могут отследить причины ошибки и в результате продвигаются в решении проблемы не больше студентов первой группы.

Однако основным источником трудностей выступает не синтаксис программ или понимание программных концепций, а планирование программы. Студент может понять некоторую концепцию языка программирования, например, что значит указатель, но тем не менее, не способен уместно и правильно использовать его в реальной программе. Было замечено, что студенты могут знать синтаксис и семантику отдельных выражений, но они не знают, как комбинировать эти выражения в работающие программы. Даже когда они знают, как решить задачу «на бумаге», у них зачастую имеются проблемы с переводом этого решения в эквивалентную компьютерную программу. Чтобы помочь студентам эффективно изучать как программные концепции, так и стратегии их применения, был разработан «проблемно-ориентированный подход» [2]. Согласно этому подходу, студентов знакомят с функциями языка программирования только в контексте решения специфических задач. Было показано, что данный метод имеет положительное влияние на результаты академической успеваемости студентов, изучающих курс программирования, а также повышает их уверенность в своих знаниях.

Также курсы программирования должны включать в себя обучение навыкам чтения программ, некоторые основные тестовые и отладочные стратегии. В реальной работе программисты постоянно сталкиваются с необходимостью разбираться в программах, выполняющихся неожиданным образом. Это требует способностей отслеживать выполнение кода, чтобы построить мысленную модель программы во время выполнения и предсказать её поведение. Этот навык – один из тех, которые могут быть развиты путем обучения углубленному пониманию программ и отладочных стратегий.

Считалось, что объектно-ориентированный подход к программированию является естественным способом концептуализации задач реального мира. Однако исследования этого не подтверждают. Некоторые авторы предполагают, что объектно-ориентированное программирование только добавляет сложности классовой структуры к процедурному программированию [3]. Таким образом, преподаватели, использующие объектно-ориентированный подход не должны считать, что его использование с самого начала обучения облегчает преподавателю работу по решению типичных трудностей студентов.

Язык программирования и среда разработки Blue созданы специально для облегчения обучения студентов парадигмам объектно-ориентированного программирования благодаря простому синтаксису языка и графической

поддержке создания и модификации классов и объектов. Однако при исследовании ошибок студентов, обучавшихся программированию в этой среде [4], было замечено, что они имели больше проблем с понятиями более высокого уровня абстракции, чем с синтаксисом.

Важным элементом обучения студентов программированию остается изучение алгоритмизации, основных типовых алгоритмов, начиная от простейших и заканчивая разбором алгоритмов, использующихся в выполнении заданий олимпиадного уровня (например, динамическое программирование, алгоритмы на графах и т.п.). Это позволяет студентам выполнять задания с использованием любого языка программирования на качественно новом уровне, в том числе успешно решать олимпиадные задачи [5].

Таким образом, чтобы обеспечить приобретение студентами реальных навыков программирования и сделать их конкурентоспособными начинающими специалистами, преподаватели должны уделять больше внимания обучению студентов алгоритмам, планированию программ, эффективной отладке и тестированию кода, а также стараться вводить новые понятия и функции языка программирования в контексте реальных задач, в которых они могут использоваться.

Использованные источники:

1. Byrne, P. & Lyons, G. (2001). The effect of student attributes on success in programming, *Proceedings of the 6th annual conference on Innovation and technology in computer science education*, pp. 49-52.
2. Deek, F., Kimmel, H. & McHugh, J. (1998). Pedagogical changes in the delivery of the first-course in computer science: Problem solving, then programming. *Journal of Engineering Education*, 87, pp. 313-320.
3. Петров А.Н. Основные подходы к обучению студентов объектно-ориентированному программированию и проектированию // *Фундаментальные исследования*. 2008. №4
4. Barr, M., Holden, S., Phillips, D. & Greening, T. (1999). An exploration of novice programming errors in an object-oriented environment, *SIGCSE Bulletin*, 31(4), pp. 42-46.
5. Газейкина А.И. Обучение программированию будущего учителя информатики // *Информационные и коммуникационные технологии в образовании. Педагогическое образование в России – 2012.* - №5. – С. 45-48.

*Зьомко С.В.
преподаватель
кафедра декоративного искусства
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»
РФ, РК, г. Симферополь*

*Zyomko S.V.
Crimean Engineering and Pedagogical University
Lecturer of the Department of Decorative Arts*

**ИЗУЧЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ЗАНЯТИЙ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ
КЕРАМИКОЙ НА ДУХОВНОЕ И ТВОРЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
РЕБЕНКА**

**STUDY OF THE INFLUENCE THAT ART CERAMICS
OCCUPATION HAS ON SPIRITUAL AND CREATIVE DEVELOPMENT
OF THE CHILD**

Аннотация

Декоративно-прикладное искусство является благоприятной почвой для развития творческих способностей ребенка. Гончарство является народным творчеством, вечным и чистым источником вдохновения. Этнопедагогика благотворно влияет на детей, развивает их творчество, вооружает знаниями, воспитывает трудолюбие.

Ключевые слова: творческие способности ребенка, тактильные ощущения, гончарство, этнопедагогика, глинотерапия.

Annotation

Decorative and applied art is a favorable ground for development of a child's creative abilities. Pottery is folk art, an eternal and pure source of inspiration. The ethnopedagogics influences children in a good way, develops their creativity, gives knowledge, fosters diligence.

Keywords: creative abilities of a child, tactile sense, pottery, ethnopedagogics, clay therapy.

Постановка проблемы

Современному подрастающему поколению часто не хватает общения с близкими людьми. Многие с раннего детства знают, что такое тревожность, страхи, агрессия. В целях гармонизации эмоционального состояния детей рекомендуются занятия таким видом декоративного искусства, как гончарство. Работа с глиной является профилактикой психических отклонений, помогает освободиться от негативных эмоций, снять нервно-психическое напряжение, избавиться от страхов и приступов агрессии.

Цель статьи – изучение влияния декоративно-прикладного искусства, непосредственно гончарства, на духовное развитие ребенка.

Изложение основного материала.

«Бог слепил человека из глины, и остался у него неиспользованный кусок.— Что ещё слепить тебе? — спросил Бог.— Слепи мне счастье, — попросил человек. Ничего не ответил Бог, и только положил человеку в ладонь оставшийся кусочек глины» [3].

Эта притча о том, что все в этой жизни зависит от нас. Глина — именно тот материал, который природа подарила человеку. Это действительно дар, ведь этот материал испокон веков приносит нам только пользу и большие блага.

Помимо того, что глина служила прочным кровом, мудрые лекари не оставили без внимания удивительно полезный и благотворный для человека состав микроэлементов, находящихся в глине, в результате появилась такая наука как глинолечение. Словно губка, этот роскошный материал впитывает в себя токсины, а после выводит их из наших уставших организмов. Многие ученые уверены, что глина способна выравнять биополе человека.

Глина – это природный материал и на человека она воздействует, как сама природа. Работа с глиной гармонизирует человека, снимает стресс, улучшает настроение. Глина прощает ошибки при работе и позволяет, если не получается, все начать сначала.

Работа с глиной так увлекает, что даже маленькие дети способны долго и увлеченно лепить. Но даже если с усидчивостью совсем плохо – незаконченную работу можно продолжить спустя какое-то время. Глина многофункциональна. Психологи считают, что тактильные ощущения от работы с глиной могут компенсировать такие вещи, как недостаток любви, внимания и ласки. Помимо этого, любому человеку необходимо реализовываться. А когда мы сами создаем своими руками даже просто кружку или глиняную игрушку, мы получаем удовлетворение не только от процесса работы, но и от полученного результата. Ребенок может получить удовольствие от использования глины как от самостоятельной деятельности. В творческом процессе дети часто взаимодействуют друг с другом на новом уровне, обмениваются мыслями, ощущениями, соображениями. Это приобщает их к социальной активности [4].

Постигая народное творчество, дети приобщаются к труду и сами создают материальные и культурные ценности. Работа над развитием творческих способностей детей воспитывает гармонически развитого человека, умеющего творчески относиться к любому делу. Все это помогает почувствовать себя коммуникабельным, интересным для других. Для этого процесс обучения творчеству должен происходить так, чтобы каждый ребенок мог выявить и развить свой комплекс способностей, учиться познавать самого себя, развивать на достаточном уровне мышление, фантазию, воображение [2].

Знакомство в яркой, доступной форме с народным декоративно-прикладным искусством, а именно гончарством, закладывают в детях образные художественные представления, воспитывают эстетический вкус, развивают творческое начало. Эти качества способствуют интенсивному

становлению личности. На занятиях дети учатся понимать, ценить искусство, чувствовать потребность в нем. Искусство становится необходимым для самопознания, выбора жизненного пути. Важно заставить ребенка мыслить, узнавать, постигать, изумляться. Создание красоты требует огромных усилий ума и сердца [1].

Для того чтобы из задатков развились способности, ребенку необходимо получать положительные эмоции, получать радость от самого процесса, а не только от его результата. Если этого нет, и ребенок выполняет задание по любым другим мотивам, то знания и умения ребенок получит, но не способности. Хотите, чтобы ребенок был способным, нужно, чтобы он любил труд – от этой неумолимой зависимости никуда не деться.

Использованные источники:

1. Аксенова Л. В. Боровиков Л. Народная педагогическая культура и художественное воспитание детей: Из опыта эксперим. шк. М., 1991
2. Александрова Н. С. Глиняные народные игрушки как этнопедагогический феномен (на материале дошкольного образования). Автореф. дис. . канд. пед. наук. М., 2000
3. Алексеев Э. Е. Фольклор в контексте современной культуры. М., 1988.
4. Волков Г. Н. Этнопедагогика. Учебник. М., 2000. -176С.

УДК 347.736.3

*Илиджева Э.А.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены отечественные методики оценки вероятности банкротства. В качестве данных методик были выбраны методика Иркутской государственной академии и модель О.П. Зайцевой.

Ключевые слова: вероятность банкротства, финансовая устойчивость, краткосрочные обязательства, прибыль до налогообложения.

*Iljeva E.A.
student
4 year, Faculty of Finance and Credit
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar*

ASSESSMENT OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY IN THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ORGANIZATION

Abstract: In this article, domestic methods for assessing the probability of bankruptcy are examined. As a method, the methods of the Irkutsk State Academy

and the model of O.P. Zaitsevoy.

Key words: probability of bankruptcy, financial stability, short-term liabilities, profit before tax.

В настоящее время при постоянно изменяющихся условиях мировой, а в следствие и отечественной экономики необходимым является своевременное и регулярное проведение оценки финансового состояния компании. Одной из составляющих оценки финансового состояния организации является диагностика вероятности банкротства, при проведении которой финансовые аналитики выявляют, насколько возможно наступление банкротства для исследуемой организации. Как правило, диагностика вероятности наступления банкротства необходима убыточным, финансово неустойчивым организациям, платежеспособность таких организаций снижена или вовсе отсутствует. Проведение анализа вероятности банкротства для таких неустойчивых организаций является важным аспектом принятия последующих управленческих решений, так как от результата анализа вероятности банкротства зависит дальнейшее развитие деятельности организации. При проведении оценки вероятности банкротства возможны два варианта полученных результатов: положительный, т.е. риск банкротства велик, вследствие этого организация способна выявить проблемные места и своевременно их устранить, а также отрицательная вероятность банкротства, в таком случае организации необходимо приложить все усилия к устранению проблем и восстановлению платежеспособности.

Рассмотрим несколько отечественных методик прогнозирования вероятности банкротства, среди которых методика Иркутской государственной академии и методика Зайцевой.

Модель Иркутской государственной академии многие авторы называют модель ИГЭА, реже – модель Беликова-Давыдовой, так как была предложена А.Ю. Беликовым в своей диссертации в 1998 году, научным руководителем автора являлась Г.В. Давыдова. В таблице 1 представлен перечень компонентов модели и способ их расчета.

Таблица 1 – Состав модели прогнозирования банкротства Иркутской государственной академии

Наименование коэффициентов модели	Расчет коэффициентов модели
K1	$\frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$
K2	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Величина собственного капитала}}$
K3	$\frac{\text{Выручка}}{\text{Стоимость активов}}$
K4	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Себестоимость}}$

Модель Иркутской государственной академии выглядит следующим образом (формула 1):

$$R=8,38*K1+K2+0,054*K3 + 0,63*K4 \quad (1)$$

Вероятность банкротства организации в соответствии с полученным результатом показателя R представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Вероятность банкротства организации по модели Иркутской государственной академии

Значение показателя R	Уровень риска банкротства организации
$Z < 0$	риск банкротства максимальный (90-100%)
$0 < Z < 0,18$	риск банкротства высокий (60-80%)
$0,18 < Z < 0,32$	риск банкротства средний (35-50%)
$0,32 < Z < 0,42$	риск банкротства низкий (15-20%)
$Z > 0,42$	риск банкротства минимальный (до 10%)

В соответствии с представленной формулой 1, можно сделать вывод, что наибольшую роль в данной модели играет первый коэффициент K1, так как рядом с ним находятся наибольший удельный вес, т.е. автор считает, что финансовая устойчивость организации в большей мере зависит от размера собственного оборотного капитала.

Методика О.П. Зайцевой предполагает использование шести коэффициентов, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Состав модели прогнозирования банкротства О.П. Зайцевой

Наименование коэффициентов модели	Расчет коэффициентов модели
K1	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Величина собственного капитала}}$
K2	$\frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}}$
K3	$\frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Наиболее ликвидные активы}}$
K4	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка}}$
K5	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$
K6	$\frac{\text{Валюта баланса}}{\text{Выручка}}$

Модель О.П. Зайцевой выглядит следующим образом (формула 2):

$$K_{\text{факт}} = 0,25 \cdot K_1 + 0,1 \cdot K_2 + 0,2 \cdot K_3 + 0,25 \cdot K_4 + 0,1 \cdot K_5 + 0,1 \cdot K_6 \quad (2)$$

Для выявления вероятности банкротства необходимо сравнить значение фактического и нормативного показателя. Нормативный показатель имеет следующий вид (формула 3):

$$K_{\text{норм}} = 1,57 + 0,1 \cdot K_6 \text{ прошлого года} \quad (3)$$

Таким образом, если $K_{\text{факт}} > K_{\text{норматив}}$, то высока вероятность банкротства предприятия. Если наоборот – то риск банкротства незначительный.

Автор в равной степени уделяет внимание коэффициентам K_1 , K_3 и K_4 , так как удельный вес, относящийся к данным коэффициентам является наибольшим среди остальных. Таким образом, можно отметить, что О.П. Зайцева в своей методике главными показателями, влияющими на финансовую устойчивость организации, считает прибыль до налогообложения, а также величину краткосрочных обязательств. Сумма краткосрочных обязательств свидетельствует об уровне платежеспособности организации, следовательно, отражает степень финансовой устойчивости компании.

В данной статье были рассмотрены две отечественные методики прогнозирования вероятности банкротства организации. Отечественные методики наиболее адаптированы к российской экономике, следовательно, их использование в процессе оценки финансового состояния принесет более достоверные результаты.

Использованные источники:

1. Балдин К.В. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: учеб. пособие / К. В. Балдин, В. В. Белугина, С. Н. Галдицкая [и др.]. – М.: Дашков и К, 2010. – 375 с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л». – 2013. – 349 с.
3. Попов В. Б. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий / В. Б. Попов, Э. Ш. Кадыров // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». Т. 27 (66), № 1. – 2014. – 118-128 с.

*Кадушкина А. А.
студент магистратуры 1 курса
Российская Академия народного хозяйства и государственной
службы при президенте Российской Федерации
факультет «Государственного муниципального управления»
Россия, г. Екатеринбург*

**ПРОБЛЕМА НЕХВАТКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Аннотация: данная статья посвящена актуальной на данный момент проблеме нехватки квалифицированных кадров в системе дошкольного образования. Рассмотрены основные проблемы в данной сфере и способы их решения.

Ключевые слова: дошкольное образование, дошкольное учреждение, квалификация, проблема, нехватка специалистов.

*Kadushkina A. A. Graduate student
1 course of The Russian Presidential Academy of national economy
and public administration, department of «the State and municipal
management»
Russia, Ekaterinburg*

**THE LACK OF THE QUALIFIED PROFESSIONALS IN THE
SPHERE OF THE PRESCHOOL EDUCATION**

Abstract: this article is dedicated to the actual problem for today of the lack of the qualified workforce in the sistem of the preschool education. It was considered general problems in this sphere and ways of their solutions.

Keywords: the preschool education, preschool institution, qualification, problem, the lack of the professionals.

Дошкольное образование является первым этапом и одним из основных ступеней в системе российского образования. Дошкольные учреждения имеют ряд основных и чрезвычайно важных функций для правильного развития детей дошкольного возраста:

1. обеспечение охраны и укрепление физического и психологического здоровья, эмоционального благополучия;
2. создание комфортных условий для физического, умственного и психологического развития;
3. формирование общих ценностей (нравственных, социальных, эстетических и т.д.);
4. обеспечение интеллектуального и личностного развития с учетом индивидуальных потребностей и способностей;
5. взаимосвязь с семьями для содействия в полноценном развитии ребенка.

На основании вышеизложенных пунктов, можно прийти к

заклучению, что дошкольное образование вносит непомерный вклад в ранее развитие ребенка. Для качественного исполнения перечисленных функций, дошкольным учреждениям требуются высококвалифицированные специалисты, педагоги с высоким профессиональным уровнем, которые будут реализовать дошкольную деятельность.

В связи с отсутствием стремления и мотивации молодых специалистов работать в качестве педагогов и воспитателей, работниками дошкольных учреждений становятся люди без педагогического образования, либо люди с низкой квалификацией. Вследствие этого, вопрос о поиске, а также подготовке квалифицированных кадров до сих пор остается актуальным.

Основной проблемой в сложившейся ситуации является низкая заработная плата дошкольной системы образования, что и приводит к нежеланию перспективных специалистов работать в данной сфере, либо к недобросовестной работе с детьми. Такой невысокий уровень оплаты не дает возможности к привлечению компетентных сотрудников, которые будут обеспечивать достойное качество дошкольного образования. Несмотря на то, что в последние годы был замечен рост оплаты труда сотрудников раннего образования, она до сих пор остается непривлекательной для молодого поколения.

Второй проблемой является отталкивающее представление о работе педагогом или воспитателем. В наши дни в кругах молодых людей сложилось мнение о работе в дошкольном учреждении, как о работе непрестижной, что также влияет на дефицит квалифицированных сотрудников из-за нежелания посвящать себя работе с детьми. Вторым пугающим фактором для молодых людей служит работа с родителями детей. В наши дни, не так сложно найти общий язык с ребенком, как тяжело наладить общение с родителями этого ребенка. К сожалению, родители не всегда могут оценить работу сотрудников детских учреждений должным образом, многие родители вступают в конфликты с педагогами и воспитателями из-за методов и программ обучения и воспитания своих детей. Стоит признать, что не все родители имеют педагогическое образование или образование в области психологии, и суждение о том, что «каждый родитель знает, как будет хорошо для его ребенка, зачастую оказывается неверным. Такие напряженные отношения между педагогами/воспитателями и родителями приводят к тому, что большинство выпускников педагогических вузов относятся к работе с детьми, как к работе «неблагодарной», что также сказывается на количестве квалифицированных кадров в обсуждаемой области.

Одним из самых главных предметов для внимания является непосредственно педагогическое образование, которое получают специалисты. На данном этапе обеспечение качественного результата учебных программ, приобретение студентами важных педагогических навыков и знаний происходит не на должном уровне. Отсутствие стандартов качества педагогического образования не позволяет выстроить

высококачественную образовательную программу для педагогов дошкольной системы образования. Проблема подготовки квалифицированных кадров может быть решена путем сотрудничества экспертов, преподавателей педагогических университетов и колледжей, и институтов повышения квалификации работников образования.

Процесс подготовки педагогических кадров должен быть нацелен на формирование профессионально важных знаний, умений и личностных свойств. Процесс переподготовки кадров и повышения квалификации должен быть ориентирован на постоянное совершенствование, следуя новым тенденциям, интересам и ценностям. Существует необходимость в том, чтобы сделать повышение квалификации одним из немаловажных этапов системы образования в целом. Также стоит уделять внимание разработке управленческих программ в сфере дошкольного образования.

Система дошкольного образования имеет особое значение в формировании и становлении личности ребенка, она влияет на его дальнейшее восприятие мира, отношение к образовательному процессу, дальнейшую способность эффективно владеть информацией. Подводя итог, можно сказать, что дошкольное образование является фундаментом жизни современного человека. Исходя из этого, решение проблем в данной сфере является одним из важнейших вопросов современного поколения. Можно выделить несколько этапов для создания оптимальных условий для подготовки и привлечения сотрудников в сферу дошкольного образования в РФ:

1. создание базовых стандартов дошкольного образования, которые будут усовершенствоваться под влиянием новых мировых тенденций;
2. введение новой системы оплаты труда;
3. популяризация среди населения;
4. создание эффективных инструментов для повешения результативности труда и мотивации для успешной деятельности;

Данные изменения могут помочь начать нелегкий путь к усовершенствованию системы дошкольного образования.

Использованные источники:

1. В. Н. Белкина, Т. А. Степанова. Теория и методика профессионального образования// Ярославский педагогический вестник: науч. жур. 2012. № 2. URL: http://vestnik.yspu.org/releases/2012_2pp/35.pdf (дата обращения: 05.06.2017).
2. Веракса Н. Е. Проблемы дошкольного образования// Современное дошкольное образование: науч.-практ. жур. 2010. № 4 URL: <https://sdo-journal.ru/journalnumbers/problemy-doshkolnogo-obrazovanija.html> (дата обращения: 04.06.2017).
3. Мясникова И. М. Актуальные проблемы современного дошкольного образования// Образовательный портал: электр. журн. 2014. URL: <http://ext.spb.ru/2011-03-29-09-03-14/89-preschool/6866-2014-12-27-20-43-36.html> (дата обращения: 04.06.2017).

*Калашников К.А.
магистрант
кафедры маркетинга, экономики предприятия и организаций
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

*Kalashnikov K.A., Master of Marketing, Department of Marketing
Enterprise Economics and Organizations, Saratov Socio-Economic
Institute of Plekhanov Russian University of Economics
Russia, Saratov*

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА РЕСТОРАННЫХ
УСЛУГ
FEATURES OF FORMATION OF THE MARKET OF
RESTAURANT SERVICES.**

Аннотация: статья посвящена анализу рынка ресторанных услуг России и тенденций его развития. В частности, анализ кейтеринговых услуг, предприятий лидеров рынка и оборот общественного питания России и отдельно Саратовской области.

Abstract: The article is devoted to the analysis of the market of restaurant services in Russia and the trends of its development. In particular, the analysis of catering services, enterprises of market leaders and public catering turnover in Russia and separately in the Saratov region.

Ключевые слова. Конкурентоспособность, услуги, ресторанный бизнес, конкурентные преимущества.

Key words. Competitiveness, service, restaurant business, competitive advantage.

Отрасль общественного питания была и остается одной из самых инвестиционно-привлекательных сфер предпринимательской деятельности. По данным некоторых специалистов, профилирующихся на анализе данного сегмента рынка, годовой оборот популярного предприятия общественного питания, которое расположено в правильном месте, имеет кухню, удовлетворяющую среднего потребителя, а также имеет определенный круг постоянных клиентов, может составлять более 1 миллион долларов США, прибыль же не опускаться ниже 30 %.

Среди основных причин банкротства в сфере описываемого бизнеса можно отметить: общую экономическую ситуацию в стране, нехватку средств, неэффективное управление и низкая платежеспособность населения, то есть такие факторы, которые в большинстве своем не подвластны ресторатору.

Вопрос о привлекательности сферы ресторанного бизнеса в России на данный момент остается открытым. Единственное, в чем сходятся мнения специалистов, это то, что ресторанный бизнес не требует столь серьезных

инвестиций, как, например, производственная сфера. По оценкам экспертов, в среднем стартовые вложения рестораторов составляют около тысячи долларов США за 1 м² торговой площади. При квалифицированном подходе к созданию новой концепции только открываемого заведения или же субституции существующей концепции уже работающего определенное время заведения питания, а также с учетом разработки грамотных ценовой и управленческой политик, средний срок окупаемости проекта составит от одного до двух лет, а рентабельность может составить от 20 до 60%.

Рост расходов на общественное питание в предыдущие годы был весьма значительным, но приросты снижались с 15,6% в 2011 году, 12,8% в 2012 году, 11% в 2013 году до лишь 8,9% в 2014 году, что скорее указывает на снижение «реального объема потребления в ресторанах».¹⁷⁶

Разумеется, потребители склонны экономить средства в период кризиса, поэтому посещение мест общественного питания сокращается. Правда, без специальных опросов трудно выявить различия по уровню благосостояния посетителей. Подобную тенденцию можно было видеть и в период кризиса 2008–2009 годов; схожая ситуация наблюдается и сейчас. В прошлый кризис падение затрат на общественное питание произошло только с третьего квартала после начала снижения ВВП.

В среднем в период с 2006 по 2014 года жители России тратили на этот вид услуг от трех до четырех процентов всех расходов личного бюджета, что составляет в среднем 5091 рубль на человека.

Оборот общественного питания в России и ВВП, 2006–2015 годы по кварталам (сезонно скорректированные ряды, в постоянных ценах 2008 года).¹⁷⁷

По сравнению с развитыми странами, в России показатель расходов личного бюджета на услуги общественного питания относительно мал. Рассмотрим оборот общественного питания развитых стран на душу населения по отношению к РФ, представленный на диаграмме 1.

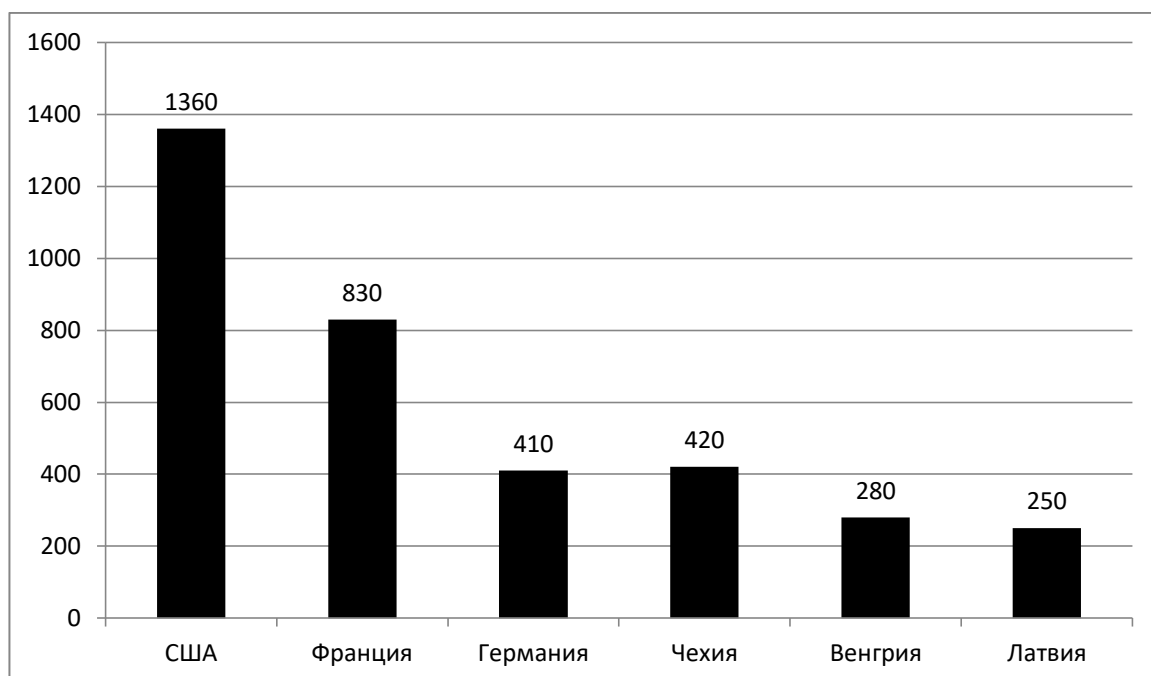
Диаграмма 1.

Оборот общественного питания развитых стран на душу населения по отношению к Российской Федерации, в %.¹⁷⁸

176 Рассчитано автором по данным Росстата

177 Рассчитано автором по материалам Росстата

178 Составлено автором

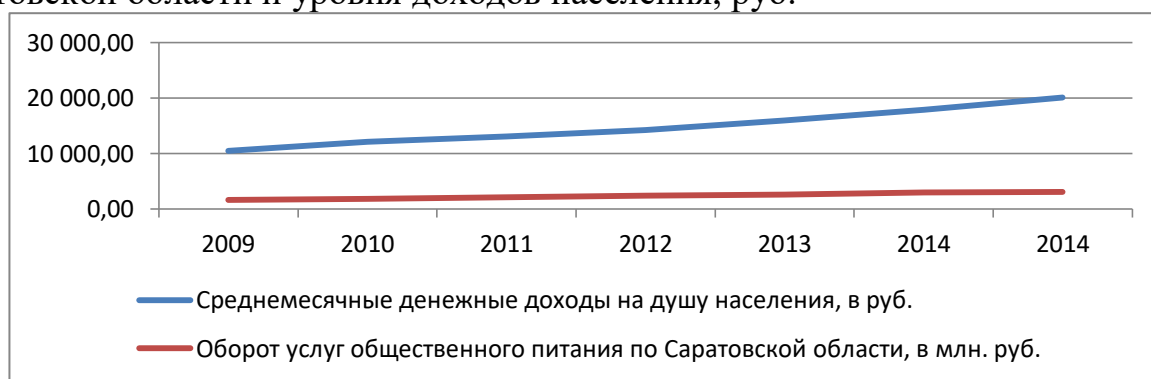


Как видно из диаграммы, оборот общественного питания в развитых странах значительно превышает показатели Российской Федерации, что во многом обусловлено сложившимся экономическим укладом рассмотренных стран, а также другими факторами, которые рассматривались ранее.

Чтобы охарактеризовать развитие ресторанного бизнеса в регионе, необходимо рассмотреть зависимость оборота услуг общественного питания и среднемесячные денежные доходы населения по Саратовской области.

График 2.

Сравнение динамики оборота услуг общественного питания по Саратовской области и уровня доходов населения, руб.¹⁷⁹



Данные графика свидетельствуют о непараллельном характере изменения оборота услуг общественного питания и уровня доходов населения. Это может свидетельствовать о стохастической зависимости данных показателей и влиянию других, неценовых факторов на развитие рынка общественного питания в Саратовской области.

¹⁷⁹ Составлено автором по данным Росстата

В настоящее время лидер российского рынка кейтеринга - французская компания Sodexho, которая имеет более чем сто точек стационарного питания, через которые каждый день проходят порядка 25 тыс. человек. Вторую позицию занимает московская компания - Parad Catering, которая располагает 80 точками питания корпоративного, с ежедневным оборотом в 18,5 тыс. человек. Parad Catering на данный момент контролирует 15-17% московского рынка корпоративного питания. Также лидерами российского рынка являются: «Мастер Фуд», «Бризоль», Mega Foods 2000.

Подводя итог, можно сказать, что ресторанная сфера бизнеса в России еще далека от насыщения. Очевидно, что основой для ее развития является, прежде всего, уровень реальных доходов населения, который упал, в связи с финансово-экономической ситуацией последних лет.

В то же время, емкость данного рынка еще достаточно велика. В ресторанном бизнесе существуют четкие перспективы роста. С ростом предприятий питания различных форматов растет и конкуренция в данной сфере. Для формирования конкурентных преимуществ и обеспечения эффективной работы предприятия в настоящем и будущем необходима разработка научно обоснованных рекомендаций по повышению эффективности стратегического управления и функционирования предприятия. Новейшие научные разработки и методики их внедрения, а также данные по их практической эффективности способны консолидировать консалтинговые предприятия, необходимость которых становится все более очевидным в современных условиях обостряющейся конкуренции.

Использованные источники:

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Брукс, 2006. – 454 с.
2. Четыркина Н.Ю. / Управление конкурентоспособностью организаций сферы услуг. Учебное пособие // – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.–128 с
3. Дубровский, В.Ж. Экономика и управление предприятием (фирмой): /В.Ж.Дубровский: учебник. — Екатеринбург, 2004. – 480 с.
4. Тонышева Л.Л., Кузьмина Н.Л / Обоснование развития предприятия ресторанного бизнеса / IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 15 февраля – 31 марта 2012 года
5. РБК. Исследования рынков.
http://marketing.rbc.ru/news_research/10/05/2012/562949983793568.shtml

ҚАЗАҚ-ФРАНЦУЗ ТІЛДЕРІНДЕГІ СҰРАУЛЫ СӨЙЛЕМДЕРДІҢ ФОРМАСЫ

Аннотация:

Бұл мақалада Сөз арқауы болып отырған сұраулы сөйлемдер қазақ-француз шығармаларының оқиғалық желісін түзген шындық құбылыстар адам мен заманның өзегінен өріліп шығады. Сұраулы сөйлемдер сұрақтың ішкі логикалық мазмұнына қарай да бөлініп жатады.

Кілт сөздер: семантика, құптаушы, қатарқұрылымдық формасы.

Kayipbaeva A., candidate of Philology, Associate Professor

Kostanay State University named after A. Baytursynov

Kazakhstan, Kostanay

FORM OF INTERROGATIVE SENTENCES IN KAZAKH AND FRENCH

Annotation:

This article looks at the forms of interrogative sentences in Kazakh and French. Comparison of question forms on specific examples is carried out. It can be seen that there is a difference in the question forms. The article can help those who translate.

Keywords: Semantics, interrogative sentences, forms of interrogative sentences.

Сөз арқауы болып отырған сұраулы сөйлемдер қазақ-француз шығармаларының оқиғалық желісін түзген шындық құбылыстар адам мен заманның өзегінен өріліп шығады. Қаламгерлер өз заманының табиғатын, өз заманы адамының болмысын дананың көзімен көріп, ойшылдың ақылымен саралайды. Ал сол құбылыстарды саралаудың, бағалаудың негізінде бір заманның емес, жалпы адамзат қоғамына бірдей бағалы құндылықтар жүйесі жатады. Кісі табиғаты, кісіге ақыл айтып жол көрсететін болыс пен бидің әлеуметтік болмыс-бітімі, олардың замана алдындағы, әлеуметтік орта алдындағы еркіндігі мен құлдық құлқы дәл көрсетілумен бірге жалпыландырылып, бір заман емес, барша дәуірге, барша тіршілік өзегіне, бір адам емес, барша жанға, жалпы тағдырға тән шындық құбылыс деңгейінде жинақталады. Заман мен адам туралы образды ойлардың тереңінен адамзат үшін маңызы мен мәні мәңгі бақи өзекті, көкейкесті болып қала беретін мазмұн мен мағынаның жарығы таралады. Қаламгерлер болыс пен бидің түпкі мақсаты, мал мен байлыққа ұмтылған ынсапсыз құлқы туралы ойларын өз заманының шындығын терең парықтау

нәтижесінде негіздеп отырғанында сөз жоқ. Сонымен бірге осы ойлардың өткен заман кемеңгерлерінің қағидаларымен үндесіп жатқанын да айтқан дұрыс. Бұл үндестіктің терең тамыры Аристотельден басталады. Байлыққа қол жеткізген адам, Аристотельдің пікірінше, дүниенің тұтқасы өзінің қолында тұрғандай менмен, өркөкірек келеді, олар бар игіліктің басы байлықта деп есептейді, байлық болса, қалған нәрселердің бәрін сатып алуға болады деп ойлайды [1, 17]. Аристотель мен Абайдың байлық туралы, байлыққа қолы жеткен адам туралы ойлары бір бастаудан, бір арнадан шыққандай тектес, мәндес.

Авторлар өзімен, заманмен іштей тілдесіп, риторикалық сұрақтарды қайталайтыны да бар. Дәл осы сияқты француз халқы да көркем шығармаларымен бірге ауыз екі тілінде де сұрақтың түр-түрлерін қолданатыны байқалады. Осы орайда сұраулы сөйлемдерге лингвистикалық тұрғыдан тоқтала кетсек артық болмайды.

Сұраулы сөйлемдер сұрақтың ішкі логикалық мазмұнына қарай да бөлініп жатады. Сұрақтың бұл бөлінуі арнайы тілдік формасынан да көрінеді. Сұрақты логиктер мазмұнына қарай екі топқа бөліп жүр: жалпы сұрақ, альтернативтік сұрақ. Сұраулы сөйлемдердің мағынасы осы логикалық мағыналарға негізделгенімен, коммуникация үстінде түрлі өң алатыны бар [1, 135]. Соларды ескеріп біз сұраулы сөйлемдерді мағынасына қарай төрт топқа бөлдік: ашық сұрақты білдіретін сұраулы сөйлемдер, альтернативтік сұрақты білдіретін сұраулы сөйлемдер, риторикалық сұрақты білдіретін сұраулы сөйлемдер, түрткі сұрақты білдіретін сұраулы сөйлемдер. Әуелі француз тілінің сұраулы сөйлемдері құрылысына тоқталайық.

Егер құптаушы сөйлемде *etre* етістігі қолданылса (*je, suis, tu es, il est, elle est, nous sommes, vous etes, ils sont, elles sont*), онда жалпы сұрақ төмендегідей құрылады:

C'est le rang 10. Est – ce le rang 10? Бұл 10-шы қатар ма?

C'est le siege 10C Est – ce le siege 10C? Бұл 10-шы орын ба?

Күнделікті өмірде көп кездесетін тілдің мәдени аспектілеріне де тоқталып кетсек артық емес.

Егер біреудің мазасын алсаңыз, немесе біреудің назарын өзіңізге аудартқыңыз келсе, ондайда, көбінесе, төмендегі сөйлемді қолдануға болады:

Je demande pardon, pardon. - Гафу өтінемін. / Немесе, Айыпқа бұйырмаңыз. немесе, үлкен кешірім сұраймын. / Жауабы төмендегідей болуы мүмкін: Оқасы жоқ (*ca ne fait rien*). Бәрі ойдағыдай. (*Tout va bien*). Қазақ-француз диалогінен мысал келтірейік.

La rencontre des amis a la gare (Достардың вокзалда кездесуі)

Victor: Excusez-moi, pourriez-vous me dire a quell quai arrive le train 13 heures de Grenoble? / Кешіріңіз, сағат 13-те поезд Греноблге қай платформадан аттанатынын айта аласыз ба? /

Le porteur: Au premier quai. / Бірінші платформадан. /

Victor: Merci, Monsieur. Il arrive a temps? / Мырза, рақмет. Ол уақында жүре ме? /

Le porteur: Je pense que oui il a quelques minutes de retard. Plusieurs trains sont en retard aujourd'hui./Ол аздап кешігеді деп ойлаймын, Бүгін көптеген поездар кешігуде./

Victor: Merci, Monsieur. Et ou est la sale d'attente?/Мырза,рақмет. Ал күту залы қайда?/

Le porteur: Derriere, la caisse./Кассаның дәл артында./

Грамматикаға тоқталайық. Егер сұраулы сөйлемдер мына сөздермен басталса Pouves – vous me dire..? Savez – vous...онда келесі бағыныңқы сөйлемдерде сөйлем мүшелері орын тәртібін сақтайды.

Pouves – vous me dire de quel quai part le train pour Rouen? /Бұл поездың қай платформадан кететінін айтып жібересіз бе?/

Savez-vous quel est ce quai?/Бұл қай платформа екенін айтасыз ба?/

Savez-vous quand il arrive exactement?/Қай уақытта келетінін тура айтасыз ба?

Savez-vous s'il part chaque jour?/Сіз білесіз бе, бұл поезд күнде келе ме?/

Келтірілген мысалдардан туыс емес тілдердегі сұраулы сөйлемдердің семантикасымен қатарқұрылымдық формасына да мән беру керек екенін байқадық.

Пайдаланған әдебиет тізімі:

1. А.С.Холкина. Особенности французского языка: разговорная речь и художественная литература. Вестник Московского университета. Научный журнал. Серия 19. 340 с.
2. Ә.Қайдар. Тіл білімінің өзекті мәселелері. Алматы. 1998. 304 б.

УДК 159.99

Наквасина С.Н.

студент 3 курса

факультет клинической психологии

научный руководитель: Неволina В.В., к.психол.н.

доцент

Оренбургский государственный медицинский университет

Россия, г. Оренбург

ПЕРВИЧНАЯ ПРОФИЛАКТИКА КОМПЬЮТЕРНОЙ ЗАВИСИМОСТИ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Аннотация. Статья посвящена проблеме компьютерной зависимости в младшем школьном возрасте. Рассмотрены основные причины компьютерной зависимости. Представлены результаты эмпирического изучения компьютерной зависимости у младших школьников. Предложен комплекс игр для первичной профилактики компьютерной зависимости у младших школьников.

Ключевые слова: компьютерная зависимость, интернет, первичная профилактика, младший школьный возраст.

Nakvasina S.N.

student

3rd course, faculty of clinical psychology

Scientific advisor: Nevolina V.V.

candidate of psychological Sciences, assistant professor

Orenburg state medical university

Russia, Orenburg

PRIMARY PREVENTION OF ELEMENTARY STUDENTS' COMPUTER ADDICTION

Abstract. The article is dedicated to the problem of elementary students' computer addiction. Explain the main reasons of computer addiction. Presents the results of the empirical research of elementary students' computer addiction. Offers the complex of games for primary prevention of elementary students' computer addiction.

Keywords: computer addiction, Internet, primary prevention, elementary students.

Современные информационные технологии расширили возможности человека. Компьютеризация как тенденция развития присуща уже не только науке и техническому производству, но и всем остальным сферам жизни человека, в том числе и сфере образования и воспитания. С раннего возраста детей приучают к пользованию компьютерами, телефонами и планшетами. Уже двухлетним детям родители разрешают играть в телефон, в младшей школе им предлагается сдавать доклады в печатном и электронном вариантах, с 5 класса преподается информатика.

Одним из негативных последствий компьютеризации является компьютерная зависимость. Исследованием компьютерной зависимости занимались М. Шоттон, Ш. Текл, К. Янг, Т. Больбот.

Компьютерная зависимость (КЗ) – это патологическое пристрастие человека к работе или проведению времени за компьютером. КЗ формируется не только из-за необходимости ухода от реальности; важную роль играют и индивидуальные особенности человека, его характер [1].

Отличительной особенностью КЗ является не само по себе время, проводимое за компьютером, а сосредоточение вокруг компьютера всех интересов ребенка, отказ от других видов деятельности.

Среди основных причин КЗ можно выделить следующие: недостаток внимания со стороны родителей, неуверенность в себе и своих силах, застенчивость, комплексы и трудности в общении, склонность детей и подростков к быстрому «впитыванию» всего нового и интересного, желание быть «как все» сверстники, следовать за их увлечениями, не отставать, отсутствие у ребенка увлечений или хобби, любых других привязанностей, не связанных с компьютером [2].

Компьютерные игры и переписка в социальных сетях накладывают определенный отпечаток на развитие личности современного ребенка.

Наблюдается снижение свободы и творческой активности, происходит упрощение формы общения, возникает синдром зависимости от киберпространства, проявляется агрессия, вседозволенность и т. д. Данные изменения сопровождаются ухудшением физического здоровья в виде проблем со зрением, испорченной осанки, расстройств сна, нервозности, рассеянности и т. д.

Одна из упомянутых причин возникновения КЗ – нарушение общения со сверстниками. В свою очередь, привязанность к компьютеру приводит к закреплению и дальнейшему прогрессированию этих нарушений. Вместе с тем, компьютер предоставляет возможность для виртуального общения, поэтому происходит подмена реального общения перепиской в интернете.

Для предварительной оценки компьютерной зависимости у младших школьников нами была проведена авторская анкета. Базой для проведения исследования выступило МОАУ «Лицей №1» г. Оренбурга. Исследование проводилось на учениках 3 и 4 классов, выборка составила 41 человек.

При помощи наблюдения и анализа анкет было выявлено, что 5% опрошенных имеют компьютерную зависимость, а 29% условно можно отнести у «группе риска».

Поэтому с целью первичной профилактики компьютерной зависимости путем развития коммуникативных навыков нами разработан комплекс игр для младших школьников, которые можно проводить как в школе во время перемен, так и на прогулке. Комплекс включает базовую часть (в нее входят упражнения для снятия физического напряжения и задания для развития коммуникативных навыков, навыков работы в команде, сплоченности детского коллектива) и вариативную часть, в которую могут входить любые игры (спортивные, дидактические, интеллектуальные) по выбору ведущего.

Таблица 1

Некоторые игры и упражнения, включенные в базовую часть

Название	Цель	Правила
«Давайте поздороваемся»	Снять мышечное напряжение, развивать умение переключать внимание, налаживание контакта	Дети по сигналу ведущего хаотично передвигаются по комнате и здороваются со всеми, кто встречается на их пути. Здраваться надо определенным образом: один хлопок – здороваемся за руку; два – здороваемся плечами; три хлопка – спинами (локтями, коленками, пятками, ушами и т.д.). Для полноты тактильных ощущений желательно ввести запрет на разговоры во время этой игры.
«Ау»	Развивать внимательное отношение друг к другу, помочь	Ребёнок стоит в кругу с завязанными глазами, он потерялся в лесу. Дети водят хоровод, проговаривая слова «Петя (Маша), ты сейчас в лесу, мы поем тебе АУ! Ну-ка, глазки открывай,

	преодолеть барьер в общении.	кто тебя позвал, узнай!». Кто-то из детей кричит ему: «Ау!» – и «потерявшийся» должен угадать, кто его звал.
«Пожалуйста»	Вырабатывать навык употребления вежливых слов.	Все становятся в круг. Педагог показывает разные движения, а играющие должны их повторять лишь в том случае, если он добавит слово «пожалуйста» (или будьте любезны, будьте добры, извольте, прошу и проч.). Кто ошибается – выбывает из игры.
«Охлопок»	Развитие навыка работы в команде. Игра может стать подспорьем в логопедии и развитии речевого дыхания. Для игры необходим охлопок: пёрышко, лёгкая бумажка или кусочек ваты.	Участники становятся в круг, подбрасывают охлопок вверх и начинают по очереди дуть на него. Задача участников игры — поддерживать охлопок как можно дольше в воздухе и не дать ему упасть на своей очереди. Чтобы не допустить этого, необходимо быстро перемещаться и дуть то сильно, то слабее, посылая охлопок остальным участникам. Касаться руками охлопка запрещается.
«Комплимент»	Показать ребенку его положительные стороны, почувствовать принятие другими детьми.	Дети садятся в круг. Каждый участник говорит соседу справа (или слева) фразу, которая начинается со слов: «Мне нравится в тебе...».

Игры, включенные в базовую часть, направлены на развитие навыков конструктивного общения, умения получать радость от общения, умение слушать и слышать другого человека, формирование навыков коллективной деятельности. Предполагается, что подобные развлечения на переменах в школе станут для детей альтернативой играм в телефоне в школе и на компьютере дома, что снизит вероятность

В качестве промежуточных результатов нашей работы можно выделить следующее:

- повысилось внимание школьного психолога к детям, подверженным компьютерной зависимости или склонных к ней;
- комплексу игр были обучены старшеклассники-волонтеры для проведения подобных мероприятий с младшими школьниками;
- в школе введен т.н. «День здоровья», т.е. один день в неделю, когда с младшими школьниками проводится профилактическая и воспитательная

работа, в частности работа по профилактике компьютерной зависимости и развитию коммуникативных навыков.

После регулярного проведения игр в течение учебной четверти и, в дальнейшем, полугодия, будет проведено повторное тестирование для оценки эффективности комплекса игр.

Использованные источники:

1. Лобастова Е. И., Быкова С. С. Особенности проявления и профилактика игровой компьютерной зависимости младших школьников// Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 32. – С. 41-45.
2. Тимохина М.В. Профилактика компьютерной зависимости младших школьников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nsportal.ru/nachalnaya-shkola/vospitatelnaya-rabota/2012/10/14/profilaktika-kompyuternoy-zavisimosti-mladshikh>.

УДК 378.147.31

*Ноздрачев М.А., к.э.н.
доцент
кафедра экономика таможенного дела
Российская таможенная академия
Россия, г. Люберцы*

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПРЕПОДАВАНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ЭКОНОМИКА ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

Аннотация:

В статье рассмотрены актуальные аспекты преподавания учебной дисциплины экономика таможенного дела, даны рекомендации по преподаванию этой дисциплины. Также в статье приводятся определения понятия экономика таможенного дела, выделены наиболее интересные авторы, работающие в данной области.

Ключевые слова: таможенное дело, экономика таможенного дела, таможенные органы, экономическая учебная дисциплина, экономическая безопасность.

*Nozdrachev M.A., candidate of economic sciences
Associate Professor at the Department of customs economy
Russian customs academy
Russia, Lyubertsy*

ABOUT SOME ASPECTS OF TRAINING OF A DISCIPLINE CUSTOMS ECONOMY

Abstract:

There are the actual aspects of the training of the discipline customs economy and recommendations for training this discipline in the paper. There are definitions of the concept of customs economy, the most interesting authors working in this scientific field are highlighted in the paper also.

Keywords: customs, customs economy, economic study discipline, economic

security.

Прежде чем вести разговор об экономике таможенного дела как об учебной дисциплине следует дать ей определение, понять, что есть экономика таможенного дела.

В учебной и научной литературе, а также в сети Internet можно встретить следующие определения наиболее интересные на взгляд автора:

1. Подотрасль, выделенная из отрасли «Таможенное дело» по признаку экономической деятельности занятых в этой отрасли (в отличие от правоохранительной деятельности).¹⁸⁰

2. Отрасль экономической науки, исследующая закономерности развития и функционирования таможенного дела как отрасли народного хозяйства, оказывающей таможенные услуги.¹⁸¹

3. Область экономического образования, изучающая таможенное дело в качестве сферы производства таможенных услуг.¹⁸²

4. Система со сложными социально-экономическими и организационными процессами, происходящими в таможенных органах.¹⁸³

5. Экономика таможенного дела – это отраслевая экономическая дисциплина, которая рассматривает сущности и формы проявления в таможенном деле объективных экономических законов, условий и факторов, обеспечивающих в процессе таможенной деятельности достижения намеченных результатов при оптимальных затратах труда.¹⁸⁴

6. Экономика таможенного дела как практика представляет собой системно структурированную совокупность средств, объектов, процессов и инструментов, используемых органами государственной власти для обеспечения экономической безопасности государства через реализацию таможенной политики путем регулирования внешнеторговой деятельности.¹⁸⁵

Таким образом, первым на взгляд автора аспектом преподавания этой дисциплины является необходимость выделить многообразие мнений уже по поводу самой сущности экономики таможенного дела, а, значит, и ее объекта, предмета, целей и задач. Следует отметить, что такой подход бывает весьма интересен для обучающихся, а также позволяет создать «интригу» уже на первом занятии.

¹⁸⁰ Экономика онлайн: [Электронный ресурс]: Экономика таможенного дела. URL: http://economylit.online/obschie-raboty_i_719/ekonomika-tamojennogo-dela-27862.html

¹⁸¹ Экономика онлайн: [Электронный ресурс]: Экономика таможенного дела. URL: http://economylit.online/obschie-raboty_i_719/ekonomika-tamojennogo-dela-27862.html

¹⁸² Экономика онлайн: [Электронный ресурс]: Экономика таможенного дела. URL: http://economylit.online/obschie-raboty_i_719/ekonomika-tamojennogo-dela-27862.html

¹⁸³ Экономика таможенного дела: учебник и практикум для вузов / Г.П. Геращенко, В.Ю. Дианова, Е.Л. Андрейчук; под ред. Г.П. Геращенко. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 374 с. – Серия: Специалист. – С. 9

¹⁸⁴ И.А. Гокинаева. Экономика таможенного дела. Часть I. Экономика таможенного дела и система таможенных органов. Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2016. – С. 3

¹⁸⁵ Экономика таможенного дела: учебник / А.Я. Черныш и др. М: Изд-во Российской таможенной академии, 2013. 428 с. – С. 32

Следует подчеркнуть, что для такого многообразия определений существуют объективные причины. Первая наиболее очевидная и весьма характерная для экономических наук – полярность мнений исследователей. Второй причиной является относительная молодость экономики таможенного дела как науки, а, следовательно, и как учебной дисциплины.

Эти причины являются одним из аспектов, который следует выделить преподавателю.

Еще одним аспектом преподавания учебной дисциплины является высокая динамичность процессов, происходящих в области ее исследования. Периодически изменяется структура таможенных органов (например, с 1-го июля 2017 года Московская областная таможня станет таможней непосредственно подчиненной ФТС России)¹⁸⁶; изменяются нюансы систем финансового, тылового и кадрового обеспечения деятельности таможенных органов; происходят изменения в вопросах международного сотрудничества таможенных органов и т.д. Несколько лет опыта преподавания данной дисциплины позволяют автору отметить, что сравнение того, «как было до недавнего времени» и «как стало сейчас» практически всегда вызывают живой интерес у слушателей. Таким образом, и об этом аспекте рекомендуется предупредить слушателей на первых занятиях.

Следует заострить внимание и на том, что, как правило, экономика таможенного дела является базой, можно сказать, «трамплином» для следующих за ней более узконаправленных учебных дисциплин. Например, таких как: управление качеством в таможенной деятельности, анализ хозяйственной деятельности таможенных организаций, планирование бюджетных показателей в таможенных органах, экономическая деятельность таможенных органов, планирование в таможенных органах, экономический анализ в деятельности таможенных органов, а также целый ряд других.¹⁸⁷ Этот нюанс-аспект желательно постоянно помнить преподавателю в процессе ведения курса и, соответственно, проводить занятия руководствуясь им.

Если вернуться к сущности экономики таможенного дела, то можно выделить следующие важные моменты:

1. Родовым для понятия экономика таможенного дела естественно является понятие экономика.¹⁸⁸ Тесно связанным понятием является таможенное дело. Поэтому, начинать работу со слушателями, следует именно с них.

2. Следующим важным моментом является то, что экономика таможенного дела включает несколько составляющих. Во-первых, это

¹⁸⁶ Приказ ФТС России от 3 февраля 2017 года №162 «О переподчинении Московской областной таможни»

¹⁸⁷ Зависит от учебного заведения и заявленной программы обучения. В данном случае, в качестве примера, были представлены дисциплины, преподаваемые на кафедре экономики таможенного дела Российской таможенной академии.

¹⁸⁸ Экономика таможенного дела: учебник / А.Я. Черныш и др. М: Изд-во Российской таможенной академии, 2013. 428 с. – С. 31

хозяйство таможенной системы. В самом общем виде – это преобразование экономических ресурсов в таможенный продукт; привлечение, использование, распределение и потребление субъектами таможенного дела (таможенными органами) производственных ресурсов для выполнения таможенных работ и оказания таможенных услуг. Во-вторых, это совокупность экономических отношений между физическими и юридическими лицами и государством в лице таможенных органов в сфере таможенного дела. В-третьих, это совокупность научных знаний о поведении людей в процессе использования ресурсов таможенного дела при выполнении таможенных работ и оказании таможенных услуг, о принципах, законах и закономерностях функционирования и развития экономических объектов, процессов и отношений в таможенной сфере во всем многообразии их связей, зависимостей и опосредований.¹⁸⁹

3. Основной целью экономики таможенного дела является формирование таможенной политики в интересах обеспечения экономической безопасности государства.¹⁹⁰

В завершение статьи хочется отметить, что у экономики таможенного дела как у молодой науки происходит процесс накопления и систематизации знаний. Значительный вклад в эти процессы внесли работы ученых Российской таможенной академии и других высших учебных заведений. В частности наиболее интересными материалами для освоения дисциплины являются учебники таких авторов как Е.Л. Андрейчук, В.Ю. Дианова, Г.П. Геращенко, И.А. Гокинаева, учебники авторского коллектива под общей редакцией А.Я. Черныша.

Использованные источники:

1. Приказ ФТС России от 3 февраля 2017 года №162 «О переподчинении Московской областной таможни»
2. И.А. Гокинаева. Экономика таможенного дела. Часть I. Экономика таможенного дела и система таможенных органов. Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2016.
3. Экономика таможенного дела: учебник и практикум для вузов / Г.П. Геращенко, В.Ю. Дианова, Е.Л. Андрейчук; под ред. Г.П. Геращенко. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 374 с. – Серия: Специалист.
4. Экономика таможенного дела: учебник / А.Я. Черныш и др. М: Изд-во Российской таможенной академии, 2013. 428 с.
5. Экономика онлайн: [Электронный ресурс]: Экономика таможенного дела. URL: http://economylit.online/obschie-raboty_719/ekonomika-tamojennogo-dela-27862.html

¹⁸⁹ Экономика таможенного дела: учебник и практикум для вузов / Г.П. Геращенко, В.Ю. Дианова, Е.Л. Андрейчук; под ред. Г.П. Геращенко. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 374 с. – Серия: Специалист. – С. 11

¹⁹⁰ Экономика таможенного дела: учебник / А.Я. Черныш и др. М: Изд-во Российской таможенной академии, 2013. 428 с. – С. 31

УДК 658.153:664.6

*Прудников А. Г., доктор экономических наук
профессор
Красногорская Е. А.
магистрант, 2 курс
факультет «Учетно-финансовый»
Кубанский Государственный Аграрный Университет
имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

**АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В
АГРАРНОЙ СФЕРЕ: ТРАДИЦИОННЫЙ И
УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫЙ ПОДХОДЫ**

Аннотация: В статье данная критическая оценка традиционной методике анализа оборачиваемости оборотных активов, приведены результаты традиционной и усовершенствованной методик анализа и оценки оборачиваемости оборотных активов ПАО Племзавод «За мир и труд» Павловского района.

Ключевые слова: Анализ оборачиваемости активов, традиционная методика, несовершенство традиционной методики, усовершенствованная методика, результаты апробации методики, сельскохозяйственная организация.

*Prudnikov A. G.
Professor, doctor of economic Sciences
Kuban State Agrarian University named
after I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar
Krasnogorskaya E. A.
Undergraduate
2 course, faculty "Accounting and Finance"
Kuban State Agrarian University named
after I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

**ANALYSIS OF TURNOVER OF CURRENT ASSETS IN THE
AGRICULTURAL SECTOR: TRADITIONAL AND ADVANCED
APPROACHES**

Abstract: The article provides a critical evaluation of the traditional methodology for analyzing the turnover of circulating assets, the results of traditional and improved methods of analysis and assessment of turnover of current assets of PJSC Plemzavod "Za mir and trud" Pavlovsky district.

Key words: Analysis of asset turnover, the traditional method, the imperfection of traditional methods, advanced technique, the results of approbation of methods of agricultural organization.

В статье оборотных активов аграрного формирования наибольший удельный вес занимают производственные запасы, на их долю приходится до 50 % и выше от балансовой стоимости оборотных активов. Вторым по объёму оборотным активом после запасов является дебиторская задолженность как отвлечение средств из оборота хозяйствующего субъекта. Поэтому первостепенная задача менеджмента хозяйствующих субъектов – обеспечить ускорение оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, повышение эффективности их использования.

Традиционная методика анализа оборачиваемости оборотных активов базируется на системе показателей, которая включает: годовой оборот (выручку от реализации продукции, работ, услуг); среднегодовую стоимость оборотных активов; количество оборотных активов как соотношение выручки и их среднегодовой стоимости; продолжительность одного оборота; коэффициент ресурсоемкости выручки – соотношения среднегодовой стоимости оборотных активов и выручки; потребность в оборотных активах, которую определяют произведением коэффициента ресурсоемкости выручки в базисном периоде и выручки в отчётном периоде (или в предшествующем отчётному периоду); оценку высвобождения (привлечения) оборотных активов по величине отклонения среднегодовой стоимости оборотных активов от потребности (превышение среднегодовой стоимости оборотных активов над потребностью в них - оценка, характеризующая замедление оборачиваемости, и как негативная ситуация; если же среднегодовая стоимость оборотных активов меньше потребности в них, - ситуация характеризуется как ускорение их оборачиваемости, высвобождение из оборота) [1, с. 31-32].

Исследования показали, что традиционная методика анализа оборачиваемости активов (или ресурсоотдачи) имеет ряд недостатков, не способствующих точности оценки финансового состояния, деловой активности хозяйствующих субъектов. Несовершенство традиционной методики анализа оборачиваемости активов, как справедливо указано в ряде научных работ [2,3], состоит в использовании несопоставимых денежных измерителей, а также в использовании запасов, не участвующих в обороте за отчётный год, представляющих собой незавершённое производство - значительную часть производственных затрат, формирующих себестоимость продукции будущих периодов.

Указанные недостатки традиционной методики анализа оборачиваемости активов можно устранить с помощью следующих методических приемов: 1) корректировки выручки от реализации продукции (работ, услуг) – путем пересчёта объёма продаж продукции по ценам, которые сформировались в базовом году исследуемого динамического ряда; 2) использования в анализе стоимости запасов, участвующих в обороте за отчётный год, и, следовательно, исключения из балансовой стоимости запасов в виде незавершенного производства, не участвующего в обороте за отчётный год.

Апробация традиционной и усовершенствованной методик анализа оборачиваемости оборотных активов по материалам финансовой отчётности отдельных сельскохозяйственных организаций Краснодарского края выявила следующие результаты. Так, количество оборотных активов в 2015 г. в ПАО «За мир и труд» Павловского района было равно 1,068, а продолжительность одного оборота составила 342 дня; в 2014 г. количество оборотов оборотных активов было равно 0,946, а продолжительность одного оборота равнялась 399 дней. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. количество оборотов увеличилось на 0,152 оборота или на 16,6 %, продолжительность одного оборота уменьшилась на 57 дней или на 14,3 %. Эти результаты анализа оборотных активов получены с использованием традиционной методики, когда из их балансовой стоимости не исключается стоимость незавершённого производства на конец отчётного года.

Исключение из балансовой стоимости производственных запасов незавершенного производства в ПАО «За мир и труд», хозяйствующего субъекта зерно-животноводческого направления деятельности, количество оборотных активов увеличилось в 2014 г. до 1,232 оборота, в 2015 г. до 1,434 оборота, увеличение равно 0,202 оборота или 16,4%.

Продолжительность одного оборота оборотных средств активов в 2014 г. была равна 296 дней, в 2015 г. 255 дней; уменьшение продолжительности оборота равно 41 день или 13,9 %.

Сравнительный анализ показателей оборачиваемости оборотных активов ПАО «За мир и труд» выявил следующие различия: по количеству оборотов в 2014 г. и 2015 г. увеличение равно 0,316-0,366 оборота или 34,5-34,3% при использовании усовершенствованной методики; по продолжительности одного оборота разница равна в 2014 г. 103 дня или 25,8 %, в 2015 г. продолжительность оборота уменьшилась на 87 дней или 25,4%.

Результаты сравнительного анализа показателей оборачиваемости оборотных активов по традиционной и усовершенствованной методикам характеризуются значительным расхождением, несмотря на их однонаправленность. И если давать бальную оценку оборачиваемости активов, деловой активности ПАО «За мир и труд», то усовершенствованная методика анализа и оценки оборачиваемости оборотных активов предпочтительнее традиционной методики, повышает точность оценки хозяйственной деятельности субъектов аграрной сферы, следовательно, уменьшает риск неоптимальных управленческих решений.

Использованные источники:

1. Комплексный экономический анализ: учебно-методические пособие для студентов заочной формы, обучающихся по специальности 080109.65 «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»/ [Н. К. Васильева, А. Г. Прудников, А. И. Трубилин и др.]; под общей редакцией Н. К. Васильевой, А. Г. Прудникова – Краснодар: КубГАУ, 2011. – 121 с.
2. Прудников, А. Г. Совершенствование методики анализа ликвидности оборотных активов организаций аграрной сферы / А. Г. Прудников, М. И.

Пшмахова. Бухучёт в сельском хозяйстве, 2012, № 5. – С. 57-62.

3. Прудников, А. Г. Совершенствование методики анализа оборачиваемости материально-производственных запасов / А. Г. Прудников, И. М. Новожилов, Н. А. Лола. В сборнике: Экономическая наука сегодня: теория и практика. Сборник материалов V Международной научно-практической конференции. ФГБОУ «Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова»... Чебоксары, 2016. – С. 298-301.

УДК 378.147.34

*Ревво Е.С.
студент 5 курса
факультет «Психолого-педагогический»
Ставропольский государственный педагогический институт
научный руководитель: Кузнецова Е.Н.
старший преподаватель
Россия, г. Ставрополь*

*Revvo E.S.
Student 5 course, faculty "Psychology and pedagogy"
Stavropol State Pedagogical Institute
Russia, the city of Stavropol
Supervisor: Kuznetsova E.N.
Senior teacher*

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АКТИВНЫХ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ
КОММУНИКАТИВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ УЧАЩИХСЯ НА
СРЕДНЕМ ЭТАПЕ ОБУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ
THE USE OF ACTIVE LEARNING METHOD TO DEVELOP THE
COMMUNICATIVE COMPETENCE OF STUDENTS IN THE MIDDLE
PHASE OF LEARNING ENGLISH**

Аннотация: В статье рассмотрены активные игровые методы. Доказывается эффективность использования игрового метода при развитии коммуникативных компетенций у учащихся на уроках английского языка.

Ключевые слова: коммуникация, коммуникативная компетентность, активные игровые методы, игра.

Annotation: The article considers active play methods. Proves the effectiveness of using game method with the development of communicative competence of pupils at lessons of English language.

Keywords: communication, communicative competence, active methods of game, game.

Согласно федеральному государственному стандарту общего образования изучение иностранного языка направлено на развитие иноязычной коммуникативной компетенции (речевой, языковой, социокультурной, учебно-познавательной), а также на развитие и воспитание понимания у школьников важности изучения иностранного языка в

современном мире и потребности пользоваться им как средством общения. (Закон Российской Федерации «Об образовании» от 25 июня 2002 года № 71-ФЗ.) Таким образом, основной целью обучения иностранным языкам является формирование и развитие коммуникативной культуры школьников, обучение практическому овладению иностранным языком. [1, с. 6]

Коммуникативная компетентность изучается отечественными и зарубежными исследователями в различных аспектах: способности личности устанавливать коммуникативный контакт с окружением, а также знание культурных норм и правил общения, усвоение социальных стереотипов поведения (У.Н. Арбузова, Б.В. Бушелева, А.Н. Корниязка, В.Н. Куницына, Л.А. Петровская); психологическая характеристика человека, которая проявляется в его общении с людьми (Ю.М. Жуков, П.В. Растянников); специфика внутренних ресурсов личности, необходимых для реализации человеком эффективной коммуникативной деятельности. (Е.В. Руденский, Ю.Н. Емельянов) [2, с. 15]

Применительно к образовательному процессу коммуникативная компетентность - это способность учащихся решать наиболее типичные коммуникативные задачи в пределах учебной, трудовой, бытовой, культурной, общественной сфер общения, пользуясь тем минимумом лексики и грамматики, которым они владеют на активном уровне.

Актуальность темы развития коммуникативных навыков в рамках учебной дисциплины «Иностранный язык» подтверждают следующие факты Федерального государственного образовательного стандарта.

Перед учителями иностранного языка, в настоящее время, стоит сложная педагогическая задача – определение целей, организация обучения, разработка новых методик, направленных на развитие и формирование коммуникативных навыков учащихся в процессе овладения иностранным языком. [3, с. 45].

Так же, согласно авторам И.Л. Бим, С.Т.Занько, С.С. Полат, Е.И. Пассов, В. М. Филатов М. Ф. Стронин и др. игра выполняет коммуникативную, обучающую и развивающую функции, что позволяет приблизить учебную деятельность к условиям владения иностранным языком в реальной ситуации общения, развивая умение строить взаимоотношения с партнером. [4, с. 24]

Как показывает школьная практика, сегодня на уроках иностранного языка учителями применяются различные образовательные технологии. Это и метод проектов, который учит сотрудничеству и самостоятельному мышлению, и применение информационных технологий, без которых трудно представить современный урок, и групповая работа. Наряду с перечисленными технологиями применение коммуникативных игр на уроках иностранного языка занимает очень важное место. Главной задачей в обучении иностранным языкам является развитие личности школьника, его способностей и желаний участвовать в межкультурной коммуникации на иностранном языке. Благодаря игровым технологиям обучающиеся легче

преодолевают языковой барьер, чувствуют себя на уроке более расслаблено, проходит напряжение, страх, стеснение. Коммуникативные игры дают участнику игры возможность почувствовать язык как средство общения. Желание учащихся общаться достигается путем создания преподавателем конкретных ситуаций, в которых язык необходим. Коммуникативные игры обеспечивают разнообразие языковых тем, что обусловлено ситуацией общения, повседневной жизнью.

В данной исследовательской работе мы использовали следующие методы при развитии коммуникативных компетенций у учащихся на уроках английского языка в средней школе:

- анализ теоретической литературы;
- анализ школьной документации,
- эксперимент,
- анкетирование,
- тестирование,
- беседа с преподавателями школы,
- методы обработки и интерпретации данных.

В экспериментальной работе приняли учащиеся средней школы, в количестве 12 человек.

Каждый вышеупомянутый метод для развития коммуникативных компетенций у учащихся обладает своей спецификой, своими преимуществами. Выбор соответствующего метода при обучении иноязычной лексике зависит от возраста учащихся и уровня развития коммуникативных навыков.

Прежде чем приступить к развитию коммуникативных компетенций учащихся средней школы на уроках английского языка с использованием игровых методов, мы провели комплексное тестирование, состоящее из двух тестов: тест №1 и тест №2 (тестирование-прогнозирование). Цель тестирования №1 заключалась в том, чтобы определить умение обучающихся слушать собеседника и адекватно реагировать в различных ситуациях общения. Целью тестирования № 2 являлось выявить уровень умения осознанно вчитываться в текст, на основе чего задавать вопросы к предлагаемому тексту.

После проведенного комплексного тестирования мы разработали технологические карты уроков с внедрением игрового метода и реализовали их на практике.

Конечным этапом нашего исследования было проведение среза с использованием аналогичного комплексного тестирования.

В ходе сравнительного анализа результатов тестирования нам удалось установить, что что уровень развития коммуникативных умений у учащихся пятого класса на среднем этапе обучения английского языка повысился. В 5 «Б» классе число учащихся на высоком уровне увеличилось на 30 %, на среднем уровне уменьшилось на 20 % и на низком уровне так же уменьшилось на 20%.

По результатам проведенной работы можно сказать, что учащиеся стали активнее включаться в работу, с желанием вступают в контакт друг с другом не только по личным вопросам, но и по учебе. Они начинают контролировать процесс общения – направляют разговор в необходимую сторону, стараются задавать вопросы и доступно отвечать на них. Во время учебного процесса ученики 5 «Б» класса стали меньше отвлекаться в момент обсуждения задания. Результаты позволяют сделать вывод, что использование игровых форм работы на уроках английского языка благоприятно влияют на повышение уровня развития коммуникативных умений учащихся.

Следовательно, мы можем утверждать, что изучение иностранного языка будет более результативным и эффективным при внедрение активных методов обучения.

Использованные источники:

1. Закон Российской Федерации «Об образовании» от 25 июня 2002 года № 71-ФЗ.
2. 102 Емельянов Ю.И. Теория формирования и практика совершенствования коммуникативной компетентности. М.,1995
3. Филатов В.П. Методика обучения иностранному языку. М.: Изд-во Феникс, 1993. 404 -408 с.
4. Пассов Е.И. и др. Учитель иностранного языка, мастерство и личность. - М.: Просвещение, 1983.

УДК 657.371

*Розумная В.В.
обучающийся 3 курса бакалавриата
Колесник Е.В., к.э.н.
профессор
ФГУАО ВО «Крымский федеральный
университет имени В.И. Вернадского»
Россия, г. Симферополь*

*Rozumnay V.V., studying 3-year undergraduate FGWO, IN "Crimean
Federal University named after V. I. Vernadsky", Russia, Simferopol
Kolesnik E. V., candidate of Economics, professor FGWO IN "Crimean
Federal University named after V. I. Vernadsky", Russia, Simferopol*

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация: в статье рассмотрены особенности проведения инвентаризации основных средств, а так же значимость ее проведения.

Ключевые слова: инвентаризация, основные средства, фактическое наличие, инвентаризационная комиссия.

FEATURES INVENTORY OF FIXED ASSETS

Abstract: in the article the peculiarities of inventory of fixed assets, as well as the importance of its implementation.

Key words: inventory, fixed assets, actual availability, inventory commission.

Основные средства является важной частью активов любого предприятия и от их эффективного использования зависят основные показатели финансово-хозяйственной деятельности субъекта. Для получения точной и достоверной информации о наличии и состоянии имущества предприятия проводится инвентаризация, которая является одним из самых популярных методов внутреннего контроля.

Инвентаризация – это метод бухгалтерского учета, который представляет собой сверку фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета на определенную дату. Фактическое наличие и техническое состояние объектов основных средств подтверждают члены инвентаризационной комиссии, в присутствии материально-ответственного лица, путем осмотра объекта по месту нахождения.

Проведение инвентаризации объектов основных средств необходимо в следующих ситуациях:

- смена материально-ответственного лица;
- установление фактов кражи, а так же порчи имущества;
- в случаях стихийных бедствий и чрезвычайных ситуациях;
- ликвидация организации (перед составлением ликвидационного баланса);
- другие случаи, предусмотренные законодательством РФ [3].

Для проведения инвентаризации объектов основных средств руководитель подписывает приказ о проведении инвентаризации. В приказе указывают цель и задачи инвентаризации, сроки проведения, а так же члены инвентаризационной комиссии, председателем которой может быть руководитель организации или его заместитель. В составе данной комиссии должны быть представители администрации организации, работники бухгалтерии, а так же специалисты способные оценить состояние объекта [1].

Перед началом проведения инвентаризации необходимо проверить наличие и состояние:

- инвентарных карточек и книг, описей, а так же других регистров аналитического учета;
- технической документации, в частности технического паспорта объекта основных средств;
- документов на объекты основных средств, сданных или полученных в аренду.

При проведении инвентаризации основных средств комиссия осматривает объект и заносит в инвентаризационную опись полное

наименование, назначение, инвентарный номер, а так же технические показатели. В зависимости от объекта основных средств может указываться дополнительная информация. К примеру, по зданиям и сооружениям описывается материал изготовления, объем, площадь, год постройки; по земельным участкам – местоположение, границы землепользования, землепользователи [3].

В случаи обнаружения ошибок (расхождения фактического наличия с данными бухгалтерского учета), комиссия оформляет ведомость расхождений по результатам инвентаризации. Данная ведомость является основанием для составления акта о результатах инвентаризации.

Результаты проведения инвентаризации подписываются всеми членами инвентаризационной комиссии и материально-ответственным лицом [2].

Таким образом, проведение инвентаризации основных средств является важной и обязательной процедурой, позволяющей контролировать сохранность и эффективность использования имущества организации.

Использованные источники:

1. Кесников Н.Н. / Инвентаризация объектов основных средств / Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета – 2005 – № 9
2. Сальников В.В., Алексеев В.М. / Особенности проведения инвентаризации внеоборотных активов и отражение в учете ее результатов / Журнал: Вестник науки – 2016 – № 11-1
3. Супроткина В.И. / Порядок инвентаризации объектов основных средств и отражение результатов в учете / Журнал: Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях – 2010 – № 20

УДК 37

*Ромель С.А.
старший преподаватель
СахИЖТ-филиал ДВГУПС в г. Южно-Сахалинске
Россия, г. Южно-Сахалинск*

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕСТИРОВАНИЯ В ВУЗЕ

Аннотация: *В соответствии с новыми веяниями в образовании и внедрением компьютеризации в процесс обучения, основной формой проведения тестирования остается компьютерный тест или онлайн-тестирование. При этом, важно составлять тесты таким образом, чтобы свести к минимуму процент вероятности их угадывания студентом.*

Ключевые слова: *тест, студенты, математика, онлайн-тестирование, высшее образование.*

*Romel S.A.
Senior Lecturer
Sakhizht-branch of FENU in Yuzhno-Sakhalinsk
Russia, Yuzhno-Sakhalinsk*

PROBLEMS OF APPLICATION OF TESTING IN THE UNIVERSITY

Abstract: In accordance with new trends in education, and in computerization, in learning process, in basic form, in testing, remains computer test or online testing. With this, it is important to make tests in such a way to reduce to minimum percent probability of guessing by the student.

Keywords: test, students, mathematics, online testing, higher education.

Присоединение России к странам Европейского союза ускорило процессы изменения, которые происходят сейчас во всех Вузах нашей страны. Необходимость выхода на европейский уровень ставит задачу привести систему Российского Высшего образования в соответствие с общеевропейскими стандартами и нормами, что связано с изменениями философии российского образования. В связи с этим, одной из основных задач, согласно европейскому соглашению, является «развитие сотрудничества в сфере обеспечения качества образования с целью создания сопоставимых критериев и методологий». Поэтому, создание методики объективной оценки образовательной деятельности вуза и её подсистемы оценки учебных достижений студентов приобретает очень важное значение.

Система тестирования – это универсальный инструмент для определения обученности студентов на всех уровнях образовательного процесса. При этом, трудно представить современную Высшую школу без тестового контроля знаний студентов. Это можно объяснить несколькими причинами:

- правильно и грамотно построенный тест, дает объективную оценку знаний студента;
- процесс тестирования хорошо автоматизируется с помощью компьютерных технологий.

Сами тесты можно классифицировать по различным признакам:

- по целям – информационные, диагностические, обучающие, мотивационные, аттестационные;
- по процедуре создания – стандартизованные, не стандартизованные;
- по способу формирования заданий – детерминированные, стохастические, динамические;
- по технологии проведения – бумажные, натурные, компьютерные;
- по форме заданий – закрытого типа, открытого типа, установление соответствия, упорядочивание последовательности;
- по наличию обратной связи – традиционные и адаптивные.

В соответствии с новыми веяниями в образовании и внедрением компьютеризации в процесс обучения, основной формой проведения тестирования остается компьютерный тест или онлайн-тестирование. При этом, важно составлять тесты таким образом, чтобы свести к минимуму процент вероятности их угадывания студентом. Многие исследователи полагают, что угадывающий наугад тесты студент пользуется следующим алгоритмом:

- предпочитает более развернутые и обоснованные ответы, которые учитывают частные случаи, и избегает кратких, менее развернутых.
- если ответы образуют последовательность, то студент стремится дать средний ответ, предполагая, что правда в золотой середине;
- выбирает более наукообразные ответы, содержащие малоизвестные или к примеру иностранные слова;
- выбирает ответы, напоминающие по стилю написания что-то очень знакомое, ассоциирующееся с известной частью предметной области.

Для того, чтобы противодействовать угадыванию в своих тестах автору необходимо использовать 4 – 5 вариантов правильного ответа, при этом, только один из которых является верным. Таким образом, вероятность угадать правильный ответ с увеличением числа вариантов уменьшается.

Несмотря на то, что в наше время компьютерное тестирование является объективным и высокопроизводительным инструментом контроля знаний и умений студентов, у него все еще имеется ряд технических и организационных проблем. Можно выделить основные следующие проблемы:

- некоторые программные платформы достаточно жестко связаны с определенным конкретным учебным материалом и не применимы для других дисциплин;
- перегруженность программного модуля методикой и моделями не применяемые на практике, либо ограниченность схем тестирования;
- плохо продуманный программный интерфейс.

В основном, данные проблемы возникают в Вузах из соображений экономии, так как Вуз начинает применять самодельные несертифицированные программы тестирования, которые не отвечают требованиям Высшей школы.

Для того чтобы Вузы как можно меньше сталкивались с таким количеством проблем, и в целях оказания помощи учреждениям Высшего образования Национальное аккредитационное агентство в сфере образования проводит интернет-тестирование студентов российских ВУЗов по всем основным образовательным программам. Данный вид тестирования дает независимую внешнюю оценку и подготавливает Вузы к государственной аккредитации. С каждым годом меняются не только формы и методы, но и

философия оценочной деятельности в области качества образования. Соответственно с каждым годом меняется и философия проекта интернет-экзамена. Платформы позволяют не только использовать готовые тесты, тренажеры, и итоговые тестирования, но и позволяют на их базе конструировать свои интернет-тестирования в соответствии с Федеральными государственными образовательными стандартами.

Но, не смотря на то, что тесты сертифицируются, реальная практика применения интернет-тестирования студентов в ВУЗах свидетельствует, о том, что интернет-тестирование не решает всех поставленных перед собою задач.

Например, что касается интернет-тестирования студентов по физико-математическим дисциплинам, то на сегодняшний день качество используемых тестов вызывает много нареканий. Имеются расхождения между содержанием тестовых заданий, предлагаемым студентам в процессе тестирования, и требованиями государственных образовательных стандартов. Студенты, изучающие математику в технических ВУЗах, должны ориентироваться не только по данной дисциплине, но и по прикладным дисциплинам изучающимся на более старших курсах обучения. Более того, встречаются задания, которые зачастую не соответствуют специальности или направлению обучения. Также можно вспомнить случаи, когда формулировки вопросов в тестах просто не имели никакого смысла. И еще один сомнительный момент тестирования - не существует ни рационального критерия, ни научного обоснования выбора уровня правильных ответов (если они существуют, то целесообразно ознакомить с ними все заинтересованные стороны, в частности, преподавателей, осуществляющих подготовку к тестированию). Нет никакой связи между количеством часов, отводимых на изучение тех или иных тем дисциплины учебными программами, и временем, необходимым для овладения объемом знаний для успешного ответа на вопросы, поставленные разработчиками тестов.

Есть еще одной важной проблемой связанной с изучением математики в ВУЗе является то, что Высшее образование можно получить, если есть фундамент базовых знаний, который закладывается в средней школе. Однако, ни для кого не секрет, что после окончания школы выпускники приходят с разными базовыми знаниями, что даже наличие положительной оценки в аттестате не гарантирует удовлетворительного знания предмета математики. Соответственно, весьма проблематично научить такого студента за выделенное учебной программой количество часов всем аспектам, которые предлагаются в тесте.

Поэтому, в заключение данной статьи, можно сделать следующий вывод, что для успешной реализации программ интернет-тестирования следует соотносить более четко тесты с Федеральными государственными образовательными стандартами, разрабатывать обоснованные критерии оценки и исключить из тестов некорректные вопросы, которые вводят в

ступор преподавателя, ведущего данную дисциплину.

Использованные источники:

1. Олейник Н.М. Тест как инструмент измерения уровня знаний и трудности заданий в современной технологии обучения. – Донецк: Донецкий государственный университет//Учебное пособие по спецкурсу.
2. Помякшева Н.Н. Тест, как форма контроля знания студентов 1 – 2 курсов применяемая на дисциплине «математика и информатика»// Педагогические чтения на комиссии гуманитарных социально-экономических дисциплин 2009 – 2010 учебный год. – Самара. – 2009.
3. Евдокимов В.В., Шамурова Ю.Ю., Григоричева Е.А., Празднов А.С., Михайлов Е.В., Колесникова А.А., Беседина Н.А., Девальд И.В., Иванова Е.Л. Система компьютерного тестирования как инновационная форма обучения. – Челябинск. – 2012.
4. Наводнов В.Г. ФЭПО: уровневая модель ПИМ для оценивания результатов обучения на соответствие требованиям ФГОС // Оценка компетенций и результатов обучения студентов в соответствии с требованиями ФГОС: материалы III Всерос. науч.-практ. конф. М., 2012. С.64–69.
5. Электронный ресурс удаленного доступа (Internet): Единый портал интернет-тестирования в сфере образования - www.i-exam.ru.

УДК 159.92

*Степанова Н.В., к.психол.н.
доцент*

*кафедра общей психологии
Усынина Т.П., к.психол.н.*

доцент

кафедра общей психологии

Оренбургский государственный медицинский университет

Россия, г. Оренбург

**ПРОЯВЛЕНИЯ СКЛОННОСТИ К ДЕВИАНТНОМУ ПОВЕДЕНИЮ В
СТАРШЕМ ПОДРОСТКОВОМ ВОЗРАСТЕ**

Аннотация. Статья посвящена проблеме девиантного поведения подростков. Представлены результаты исследования проявлений склонности к девиантному поведению в старшем подростковом возрасте. Наиболее распространены такие формы девиантного поведения, как нарушение волевого контроля эмоциональных реакций, агрессивное поведение, саморазрушающее поведение, неприятие женской социальной роли (у девочек).

Ключевые слова: старший подростковый возраст, девиантное поведение, формы девиантного поведения.

*Stepanova N. V., candidate of psychological Sciences
associate Professor, Department of General psychology
Usynina T. P., candidate of psychological Sciences
associate Professor, Department of General psychology
Orenburg state medical University
Russia, Orenburg*

MANIFESTATIONS OF TENDENCY TO DEVIANT BEHAVIOR AT THE SENIOR TEENAGE AGE

Abstract. The article is devoted to the problem of deviant behavior of teenagers. Presents results of a study of the manifestations of the tendency to deviant behavior in Teens. The most common such forms of deviant behavior as a violation of strong-willed control of emotional reactions, aggressive behavior, self-destructive behavior, rejection of women's social roles (girls).

Key words: senior teenage age, deviant behavior, forms of deviant behavior.

Подростковый возраст часто называют переходным, критическим, трудным. Основное противоречие этого возраста состоит в настойчивом стремлении подростка к признанию своей личности взрослыми и недостатком знаний и умений для утверждения себя среди них. Проблема девиантного поведения подростков является одной из актуальных и обсуждаемых на сегодняшний день, что обусловлено увеличением в последние десятилетия проявлений различных форм девиаций среди подростков, с одной стороны, и сложностью применения в этом возрасте профилактических мер и педагогической коррекции, с другой стороны.

Провоцирующими факторами девиантного поведения подростков являются как неблагоприятные условия формирования личности (педагогическая запущенность, пренебрежение взрослых к подростку, неудовлетворительные отношения со сверстниками, недостатки учебно-воспитательного процесса в школе), так и особенности подросткового возраста (нервно-психическая и нравственная неустойчивость, акцентуации характера, поведенческие реакции).

Наиболее неблагоприятными прогностическими признаками в плане формирования антиобщественного поведения можно считать: отсутствие совести и чувства вины, патологическую лживость, потребительское отношение к людям, равнодушие, выраженную психопатологию. Подростковые девиации отличаются высокой личностной включенностью, заниженной критикой к совершенному проступку и возможностью рецидива. При этом зачастую самим подростком проступок оценивается как выражение самостоятельности и проявление некоего «геройства».

Для девиантных подростков характерно преобладание внутреннего конфликта: неудачи в школе; конфликты с родителями и учителями; чувство одиночества; утрата смысла жизни; личная невостребованность; несостоятельность.

Нами было проведено исследование с целью изучения проявлений склонности к девиантному поведению в старшем подростковом возрасте. В исследовании приняли участие 163 подростка, учащиеся 8-9 классов г. Стерлитамака, р. Башкортостан. Методика исследования: опросник «Склонность к отклоняющемуся поведению» А. Н. Орла. Опросник представляет собой набор специализированных психодиагностических шкал, направленных на измерение готовности (склонности) к реализации отдельных форм отклоняющегося поведения.

Среди всех испытуемых было выявлено 22% подростков (35 человек, из них 20 мальчиков и 15 девочек), имеющих склонность к девиантному поведению (результат превышает норму по одной и более шкалам). Результаты исследования склонности подростков к девиантному поведению представлены в таблице 1.

Из таблицы видно, что у испытуемых подростков чаще всего проявляется склонность к девиантному поведению по шкалам «нарушение волевого контроля эмоциональных реакций» (46% испытуемых), «склонность к агрессии и насилию» (34% испытуемых), «склонность к самоповреждающему и саморазрушающему поведению» (23% испытуемых). Кроме того у 67% девочек-подростков встречается неприятие женской социальной роли.

Таблица 1.

Проявления склонности подростков к девиантному поведению

Шкала	Превышение нормы (%)	Превышение нормы (количество человек)
Склонность к преодолению норм	9	3
Склонность к аддиктивному поведению	14	5
Склонность к само-повреждающему поведению	23	8
Склонность к агрессии и насилию	34	12
Нарушение волевого контроля эмоциональных реакций	46	16
Склонность к делинквентному поведению	17	6
Неприятие женской социальной роли	67	10

Превышение показателей по шкале «нарушение волевого контроля» свидетельствует о слабости волевого контроля эмоциональной сферы

подростков, нежелании или неспособности контролировать поведенческие проявления эмоциональных реакций, а также о несформированности волевого контроля своих потребностей и чувственных влечений.

Высокие показатели по шкале «склонность к агрессии и насилию» говорят о наличии агрессивной направленности во взаимоотношениях с другими людьми, склонности решать проблемы посредством насилия, тенденции использовать унижение партнера по общению как средство стабилизации самооценки, наличии садистских наклонностей.

Выраженность саморазрушающего поведения проявляется в низкой ценности собственной жизни, склонности к риску, потребности в острых ощущениях, мазохистских тенденциях

Неприятие девочками-подростками женской роли выражается в отвержении традиционных женских ценностей и готовности (предрасположенности) к реализации мужских поведенческих стереотипов, принятии мужской системы ценностей и относительно высокой степени принятия собственной и чужой агрессии.

Среди форм девиантного поведения в группе испытуемых меньше всего выражены такие формы, как склонность к делинквентному и аддиктивному поведению, а также склонность к преодолению норм.

Можно также отметить, что в группе подростков, склонных к девиантному поведению, у 51 % (18 человек) имеется превышение нормы по одной шкале, у 34 % (12 человек) - превышение по двум шкалам, у 9 % (3 человек) имеется превышение по трём шкалам и у 6 % (2 человек) - превышение по четырём шкалам.

Таким образом, склонность к девиантному поведению в старшем подростковом возрасте проявляется чаще всего в формах нарушения волевого контроля эмоциональных реакций, агрессивного и саморазрушающего поведения. Для девочек-подростков характерно неприятие женской социальной роли, предрасположенность к реализации мужских поведенческих стереотипов.

Использованные источники:

1. Клейберг, Ю.А. Социальная психология девиантного поведения: учебное пособие для вузов./ Ю.А. Клейберг. – М., 2004.
2. Определение склонности к отклоняющемуся поведению (А.Н.Орел) / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., 2009.

ЖИЗНЕННЫЕ ТРУДНОСТИ И СТРАТЕГИИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ В СТАРШЕМ ПОДРОСТКОВОМ ВОЗРАСТЕ

Аннотация. Статья посвящена проблеме психологического преодоления жизненных трудностей в старшем подростковом возрасте. Изучены трудные жизненные ситуации, возникающие в подростковом возрасте, с точки зрения частоты встречаемости и силы эмоциональных переживаний. Представлены результаты исследования копинг-поведения старших подростков.

Ключевые слова: старший подростковый возраст, жизненные трудности, психологическое преодоление, копинг-стратегии.

*Stepanova N. V., candidate of psychological Sciences
associate Professor, Department of General psychology
Orenburg state medical University
Russia, Orenburg*

LIFE'S DIFFICULTIES AND STRATEGIES TO OVERCOME THEM AT THE SENIOR TEENAGE AGE

Abstract. The article deals with psychological coping at the senior teenage age. Studied difficult situations that occur at the senior teenage age, from the point of view of frequency of occurrence and strength of emotional experiences. Presents results of a study of coping behavior at the senior teenage age.

Key words: senior teenage age, life's difficulties, psychological overcoming, coping strategies.

Человек поставлен сегодня перед необходимостью решать ответственные задачи, включаться в новые отношения, искать алгоритмы поведения, которые позволяют быстрее адаптироваться к ситуации. Подростковый возраст несёт в себе множество противоречий, проблем, сложностей, требующих разрешения. Это предъявляет особые требования к адаптивным ресурсам подростков и делает актуальным изучение стратегий психологического преодоления в подростковом возрасте.

Психологическое преодоление понимают как индивидуальный способ взаимодействия с ситуацией в соответствии с ее логикой, значимостью в жизни человека и его психологическими возможностями [1].

Отечественная психология рассматривает данный феномен в свете адаптивного поведения, направленного на активное приспособление человека к требованиям ситуации. Адаптивное поведение обусловлено не столько ситуацией, сколько её субъективным пониманием. В зарубежной психологии используют термин «копинг-поведение». В широком смысле

копинг включает все виды взаимодействия субъекта с задачами внешнего или внутреннего характера - попытки овладеть или смягчить, привыкнуть или уклониться от требований проблемной ситуации.

Целью нашего исследования было изучение жизненных трудностей и стратегий их преодоления в старшем подростковом возрасте.

В исследовании приняли участие 70 подростков, учащиеся 8-9 классов, из них 30 девочек, 40 мальчиков.

Методы исследования: авторская анкета «Изучение жизненных трудностей в подростковом возрасте», методика И.М. Никольской, Р.М. Грановской «Опросник копинг-стратегий школьного возраста».

В таблице 1 представлены результаты анкеты.

Таблица 1.

Трудные жизненные ситуации в подростковом возрасте

Жизненные ситуации	Частота встречаемости (в%)
Неуспеваемость по одному или нескольким предметам в школе	16
Болезнь родителей или других близких родственников	16
Смерть близкого человека	13
Разрыв с другом или подругой	13
Потеря домашнего животного	12
Конфликты с родителями	12
Получение травмы или болезни	12
Развод или разезд родителей	11
Ссоры с братом или сестрой	10
Проблемы с внешностью (прыщи, лишний вес, чрезмерная худоба, высокий/низкий рост)	9
Потеря работы родителем	6
Один из членов семьи имеет проблемы с алкоголем	6
Переезд на новое место жительства	6
Переход в новую школу	4
Конфликты с учителями	3
Необходимость носить очки	3

Наиболее сильные эмоциональные переживания подростков связаны со следующими жизненными ситуациями: смерть близкого человека (5), проблемы с внешностью (4,5), потеря любимого домашнего животного (4,4), болезнь родителей или другого близкого человека (4,2), разрыв с другом или подругой (4,2), развод или разезд родителей (3,9). Меньше всего в подростковом возрасте волнуют: переход в новую школу (1,5), неуспеваемость по одному или нескольким предметам (2,1), потеря работы родителем (2,4), ссоры с братом или сестрой (2,6).

Результаты методики И. М. Никольской, Р. М. Грановской «Опросник копинг-стратегий школьного возраста» позволили выявить предпочитаемые в подростковом возрасте стратегии преодоления жизненных трудностей. Оказавшись в трудной жизненной ситуации 42% подростков слушают музыку, смотрят телевизор; 35% подростков играют во что-нибудь; 34% стараются забыть случившееся; по 29% думают о том, как справиться с ситуацией, остаются одни, обнимают кого-то близкого или гладят животное; по 26 % подростков спят, едят больше обычного, плачут и грустят, по 22% ходят пешком, гуляют по улице, «сходят с ума».

Реже других подростки используют следующие копинги: «молюсь» (3%), «кричу» (4,5 %), «прошу прощения или говорю правду» (6%), «мечтаю, представляю себе что-нибудь» (7%).

Анализ предпочитаемых подростками стратегий психологического преодоления с точки зрения адаптивности/неадаптивности, позволяет сделать вывод о преобладании относительно адаптивных стратегий («обнимаю близкого человека, глажу животное», «плачу и грущу», «хожу пешком, гуляю по улице», «ем больше обычного», «играю во что-нибудь», «смотрю телевизор, слушаю музыку». Второе место занимают неадаптивные стратегии: «сплю», «стараюсь забыть», «схожу с ума», «остаюсь один». На третьем месте адаптивные копинги: «стараюсь оставаться спокойным», «думаю о том, как справиться с ситуацией».

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что с подростками необходимо проводить специальную работу по формированию готовности решать жизненные проблемы, использовать определённые средства и личностные ресурсы для преодоления трудностей, ориентируясь при этом на адаптивные стратегии совладания.

Использованные источники:

1. Нартова-Бочавер, С.К. «Coping behavior» в системе понятий психологии личности/ С.К.Нартова-Бочавер// Психологический журнал. 1997. - № 5. С.20-31
2. 19. Никольская, И.М Грановская, Р.М. Психологическая защита у детей/ И.М.Никольская, Р.М. Грановская. - СПб.: Речь, 2006. – 342 с.
3. Специфика копинг-стратегий в подростковом возрасте // Молодежный научный форум: Гуманитарные науки: электр. сб. ст. по материалам XI студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. — М.: «МЦНО». — 2016 — № 11(39)// [Электронный ресурс] — Режим доступа. —:

УДК 378

Тихонов Э.Ю.
студент 3 курса
факультет «Экономико-математический»
Будько Е.А., к.ф.н.
доцент
кафедра «Кафедра филологии, журналистики
и общегуманитарных дисциплин»
Нефтекамский филиал БашГУ
Россия, г. Нефтекамск

ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННЫХ УЧЕБНИКОВ В ДИСТАНЦИОННОМ ОБУЧЕНИИ

Аннотация: в статье рассматриваются основные преимущества и недостатки электронных учебников по сравнению с печатными изданиями, особенности электронных учебников в дистанционном обучении, какую роль играет электронный учебно-методический комплекс в дистанционном обучении и при подготовке специалистов. Кроме того, описываются основные компоненты содержания электронного пособия.

Ключевые слова: электронный учебник, дистанционное обучение, компоненты электронного пособия, программа методики изучения, преимущества и недостатки электронного учебника.

Tikhonov E.Y., student
3rd course, Economic-mathematical faculty
Neftekamsk branch of Bashkir state University
Russia, Neftekamsk
Budko E.A., PhD in Philology, docent
chair of Philology, journalism and Humanities disciplines
Neftekamsk branch of Bashkir state University
Russia, Neftekamsk

FEATURES OF E-BOOKS IN DISTANCE EDUCATION

Abstract: the article discusses main advantages and disadvantages of e-books compared to printed publications, features of e-books in distance education, the role of electronic educational-methodical complex in distance learning and training of specialists. It also describes the key components of the contents of electronic manuals.

Key words: e-textbook, e-learning, components of the electronic benefits program methods for the study, the advantages and disadvantages of the electronic textbook.

Основная часть дистанционного обучения заключается в самостоятельной работе обучаемого с учебным материалом, основными

видами информационного ресурса при этом выступают различные активные учебно-методические средства, к числу которых относятся электронные учебники. Главными отличиями дистанционного обучения являются: структурная модульность изучаемого материала, зависимость от детальной разработки плана и систематического управления, особенности мотивации обучающихся и индивидуализация, интерактивность.

Электронный учебник – это учебный материал, доступный в электронном виде, главная цель которого не предоставить подобранный по соответствующей теме качественный материал, а обучить данному предмету. Другими словами, электронный учебник заменяет преподавателя по предмету, а не печатный учебник [1].

Содержание электронного учебника включает следующие компоненты:

– информационный раздел. В нем содержатся полный материал курса с модульной структурой, включающий в себя мультимедийные средства, в том числе рабочую программу с кратким календарным планом, задания для практических и лекционных занятий, виртуальный лабораторный практикум, обеспечивающий моделирование экспериментов, список рекомендуемой литературы;

– дополнительные программное и вспомогательное обеспечения;

– программа, описывающая методику изучения предмета с соответствующей базой знаний и системой логического вывода;

– система тестирования студента;

– программа для создания тестов разных уровней по исходному материалу или на базе данных тестов, учитывающих уровень предыдущих ответов студента на тестовую последовательность;

– база данных студентов, основное преимущество которой заключается в возможности выполнения запросов на поиск запрашиваемых данных;

– различные системные средства, позволяющие преподавателям совершать всевозможные операции над учебным материалом, включая средства администрирования системы;

– средства поддержки, реализующие работу в многопользовательском режиме и администрирования пользователей.

Таким образом, можно выделить положительные и отрицательные стороны электронного учебника по сравнению с печатным. К существенным недостаткам электронных учебников относятся:

– зависимость от дополнительного технического обеспечения и оборудования;

– непривычность и новизна электронной формы предоставления информации и повышенная утомляемость при работе за компьютером.

К преимуществам электронных учебников можно отнести:

– наличие настраиваемого пользовательского графического

интерфейса;

– применение различных (по сравнению с печатным изданием) методик воздействия на студента (мультимедийное издание), позволяющее ускорить освоение и улучшить запоминание новых данных;

– возможность использования простого и удобного механизма поиска по учебнику;

– многофункциональный навигационный механизм не только в электронном учебнике, но и вне его;

– наличие интегрированного автоматизированного контроля за уровнем знаний обучаемого, и на этой основе автоматический выбор подходящего под его уровень знаний разделов пособия;

– корректный подбор исследуемого материала под уровень знаний обучаемого с последующим улучшением восприятия и запоминанием изучаемой информации;

– возможность интерактивного взаимодействия между обучаемым и элементами пособия.

Таким образом, электронный учебно-методический комплекс позволяет повысить качество подготовки обучаемых специалистов, положительно влияет на уровень эффективности всех форм учебного процесса; позволяет динамически моделировать учебный процесс по усмотрению преподавателя или же самого студента. Внедрение электронных пособий в процесс обучения позволяет создавать разносторонние новые педагогические инструменты, что способствует предоставлению новых возможностей в изучении материала.

Использованные источники:

1. Современные педагогические и информационные технологии в системе образования: учеб, пособие для студентов высш. учеб, заведений / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 368 с.;
2. Становление и развитие компьютерных технологий обучения: Монография. / Красильникова В.А. – М.: НПО РАО, 2002. – 168 с.;
3. Методика применения информационных технологий в обучении физике: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / А. В. Смирнов. – М: Издательский центр «Академия», 2008. – 240 с.;
4. Технические средства обучения и методика их использования: учеб, пособие для студ. высш. учеб. заведений / Г. М. Коджаспирова, К. В. Петров. – 4-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 352 с.;
5. Мультимедиа в образовании: специализированный учебный М90 курс / Бент Б. Андресен, Катя ван ден Бринк; авторизованный пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дрофа, 2007. – 224 с.;

*Хиясова А.Б.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
научный руководитель: Глотова И. И., к.э.н.
доцент, заведующая кафедрой
«Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы управления муниципальными финансами в Российской Федерации. Также в ней анализируется современное состояние муниципальных финансов и факторов, которые влияют на самостоятельность муниципальных образований.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальные бюджеты, межбюджетные трансферты, инвестиции, оптимизация.

*Glotova I.I., PhD, Associate Professor
Head of the department "Finance, credit and insurance"
Stavropol State Agrarian University
Russia, Stavropol*

*Hiyasova A.B.
Student
3 course, faculty of "Accounting and Finance"
Stavropol State Agrarian University
Russia, Stavropol*

PROBLEMS OF MANAGEMENT OF MUNICIPAL FINANCES IN MODERN CONDITIONS

Annotation: This article examines the problems of municipal finance management in the Russian Federation. It also analyzes the current state of municipal finance and factors that affect the independence of municipalities.

Keywords: local government, municipal budgets, interbudgetary transfers, investments, optimization.

Процесс совершенствования разграничения полномочий связан как с увеличением местных проблем, так и с отсутствием ясности в определении того, какой тип муниципального образования влечет за собой новые расходы. Новые проблемы местного значения добавляются к уровню муниципальных районов, которые трудно отличить между районом и поселениями или вовсе не от местных проблем, но закон устанавливает право местных органов власти на их решение. Более того, продолжающийся процесс разграничения полномочий при разработке местных вопросов ввел

положение, согласно которому провозглашенный закрытый список таких вопросов становится фактически открытым.

В нынешнее время установлена модель распределения доходов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации, в которой муниципальные образования получают финансовые ресурсы на «остаточной» основе. В то же время анализ структуры собственных доходов местных бюджетов показывает их высокую неравномерность в предоставлении налоговых поступлений от муниципалитетов разных типов.

Данные из различных отчетов по мониторингу показывают, что муниципалитеты не располагают достаточными средствами для полного осуществления своих полномочий, а местные бюджеты изначально сводятся к минимуму. По ряду субъектов РФ сумма недостающих средств превышает фактические расходы местных бюджетов. Минимизация расходов местных бюджетов проявляется не только в принятии муниципальных бюджетов в качестве бюджетов на текущее потребление.

Несмотря на некоторый прогресс в методах регулирования местных бюджетов, их статус по-прежнему не способствует эффективной финансовой и экономической политике на муниципальном уровне: местные органы власти занимают пассивную позицию в управлении муниципальными финансами.

Уже сегодня, с высокой степенью уверенности, можно утверждать, что в межправительственных отношениях будет сокращение стимулирующего компонента. Во-первых, путем сокращения инвестиционного софинансирования. В основном, о субсидиях для выравнивания инженерной и социальной инфраструктуры муниципалитетов. Эта позиция в межбюджетных трансфертах только начала серьезно разворачиваться на муниципальном уровне, и именно эти расходы будут, с одной стороны, предметом инвентаризации для уровня развития фондов (сохранение объектов на «нулевом уровне» «Цикл, пересмотр финансирования из-за резкого сокращения финансовых возможностей субъектов Российской Федерации и муниципалитетов и т. д.). А с другой - возникла еще одна серьезная проблема в инвестиционных расходах бюджета: согласно действующему бюджетному законодательству, бюджетные инвестиции требуют ежегодной оценки эффективности. Отсутствие адекватной нормативной базы, регулирующей процесс оценки эффективности бюджетных инвестиций на муниципальном уровне, приведет к резкому сокращению такого рода расходов с последующими трудностями в развитии муниципальной экономики.

Во-вторых, механизм трансфертного замещения считался стимулирующим в межбюджетных отношениях. Однако его использование в переходный период реализации муниципальной реформы показало, что риски «нестандартного» использования субъектами Российской Федерации очень высоки. Это было выражено в «наложении» муниципалитетов на такие дифференцированные стандарты отчислений от подоходного налога с

населения, которые не охватывали объем разрешительных субсидий. Такая ситуация требовала от федеральных законодателей введения нормы, согласно которой механизм трансфертной замены вводится по согласованию с местным правительством.

В современных условиях одной из самых сложных задач является разработка эффективной системы бюджетных отношений на местном уровне управления. Муниципальная реформа призвана укрепить роль и значение местного самоуправления в решении социально-экономических проблем территориального развития, процессов распределения и перераспределения в бюджетной системе страны.

Ограниченные финансовые ресурсы, в том числе на фоне финансового кризиса, разработка определенного инструмента управления государственными финансами в процессе реформирования бюджетного процесса создают предпосылки (финансовые, экономические, политические, институциональные) для формирования систематического подхода для оптимизации бюджетных расходов на муниципальном уровне.

Оптимизация и сокращение бюджетных расходов должны быть оправданы и выполняться с целью поддержания приемлемого уровня предоставления бюджетных услуг (по объему и качеству). Это означает, среди прочего, наличие критерия рациональности в процессе стандартизации качества муниципальных услуг и повышения управляемости этого процесса.

В современных условиях особенно важно создать эффективную систему мониторинга качества управления муниципальными финансами и платежеспособности муниципалитетов. Его целью должна быть систематизация информации, которая характеризует финансово-экономическое положение муниципалитетов, и определение уровня качества управления их бюджетами. Эта система должна создаваться на уровне субъектов Российской Федерации. Как показывает опыт участия регионов в программах региональной финансовой реформы, он должен подчеркнуть две группы показателей: для оперативного реагирования, характеризующего финансовую устойчивость местного бюджета, и для оценки деятельности местной администрации по управлению финансами территории и социально-экономического состояния муниципалитетов в целом.

Формирование местных бюджетов в современных условиях является частью общих усилий государства по восстановлению финансовой стабильности и реформированию бюджетной сферы. В то же время основной целью реформ является стимулирование экономического роста в муниципалитетах, усиление роли местного самоуправления в реформировании государственных финансов.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.
2. Федеральный закон от 26 апреля 2007 г. № 63ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным

законодательством российской Федерации отдельных актов российской Федерации».

3. [www. minregion. ru](http://www.minregion.ru).

УДК 336

*Хиясова А.Б.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
научный руководитель: Глотова И. И., к.э.н.
доцент, заведующая кафедрой
«Финансы, кредит и страховое дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДНОЙ БАЗЫ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация: В данной статье особое внимание уделено путям увеличения доходной базы бюджетов муниципальных образований в Российской Федерации. В статье рассматривается состояние муниципальных образований в настоящее время.

Ключевые слова: местный, бюджет, доходная база, расходное обязательство, налог, муниципальное образование.

*Glotova I.I., PhD, Associate Professor
Head of the department "Finance, credit and insurance"
Stavropol State Agrarian University
Russia, Stavropol
Hiyasova A.B.
Student
3 course, faculty of "Accounting and Finance"
Stavropol State Agrarian University
Russia, Stavropol*

WAYS OF INCREASE IN THE INCOME BASE OF BUDGETS OF MUNICIPAL FORMATIONS

Annotation: In this article, special attention is paid to ways to increase the revenue base of municipal budgets in the Russian Federation. The article examines the state of municipal formations at the present time.

Keywords: local, budget, income base, expenditure obligation, tax, municipal formation.

Одной из главных особенностей местного самоуправления является самостоятельность. Однако этот принцип не применяется к местным органам власти. В ряде законов органы местного самоуправления наделены полномочиями наряду с федеральными органами государственной власти субъектов Российской Федерации. Однако эти полномочия не разделены

между ними, их исполнение финансовыми и материальными ресурсами не поддерживается.

Незавершенность разграничения расходных обязательств в соответствии с уровнями бюджетной системы создает новые проблемы для муниципалитетов. Развитие федерального законодательства привело к размыванию четкой границы между расходами по видам муниципалитетов.

Доходная база местных бюджетов напрямую зависит от федерального и регионального законодательства, поскольку местные власти почти не имеют собственных источников финансирования. Единственным источником муниципалитетов являются местные налоги, на которые приходится около 3% доходов местного бюджета, а безвозмездные перечисления с других уровней бюджетной системы в некоторых регионах Российской Федерации превышают 70% (Карачаево-Черкесия, Якутия, Курганская область). Это указывает на отсутствие какой-либо независимости муниципалитетов - одной из основных причин слабости, недостаточной эффективности деятельности государственных органов.

Таким образом, решение проблем финансовой самостоятельности, увеличение доходной базы муниципалитетов является актуальной проблемой сегодня.

Местные налоги - на имущество физических лиц и земли - не играют такой роли в размере налоговых поступлений, как в других государствах, в основном из-за отсутствия формализованной недвижимости для налогового администрирования. В зарубежных странах основным налогом местных бюджетов является налог на имущество, но для российских условий он по-прежнему слабо применим. Например, в Австралии доход от налога на имущество составляет более 90% от общего дохода, в США - до 75%, в Канаде - до 80%.

Ситуация усугубляется тем, что уровень налоговой автономии региональных органов власти и органов местного самоуправления уменьшился. Полномочия по регулированию налогов на региональном и местном уровнях ограничиваются установлением размера ставок в пределах, определенных федеральным законодательством, условиями платежа и дополнительными налоговыми льготами.

Расхождение между доходами и расходами местного бюджета позволяет в основном осуществлять расходы на текущее содержание муниципалитетов, и для их развития практически нет денег. Доходы местных бюджетов позволяют в полном объеме обеспечить в основном такие необходимые расходы, как выплата заработной платы и оплата коммунальных услуг.

Очевидно, что для обеспечения соответствия доходов муниципальных образований расходам и созданию условий для развития местного самоуправления в России необходимо создать надежную собственную финансовую базу местных бюджетов.

Для улучшения исчисления, администрирования и сбора земельного

налога необходимо пересмотреть методологию кадастровой оценки земельных участков, а также предоставить субъектам Российской Федерации право самостоятельно индексировать налоговую базу для земельного налога в пределах установленных по федеральному законодательству. Также необходимо установить на федеральном уровне полномочия государственных органов и органов местного самоуправления по проведению кадастровой оценки земли, регламентировать порядок ее проведения и утверждения результатов.

Для увеличения сбора земельного налога необходимо:

— поддерживать и постоянно обновлять существующую базу данных по кадастровой оценке земли;

— своевременно ввести в него информацию регистрационной палаты об изменении правообладателя;

— активизировать взаимодействие налоговой инспекции с местными органами власти, в том числе в привлечении к гражданам налоговых уведомлений об уплате земельного налога и обеспечении его сбора в полном объеме.

В течение ряда лет доля поступлений налога на имущество физических лиц остается незначительной. В большинстве муниципальных районов и городских округов ставки налога на имущество для лиц с высокой стоимостью запасов устанавливаются на среднем уровне или ниже, чем это рекомендовано федеральным законодательством. В целом реализация этого налога аналогична реализации земельного налога в регионах и имеет еще большую степень дифференциации (с 15,4% в Суздальском регионе до 114,03% в городе Владимире).

Важным резервом для увеличения доходов от налога на имущество физических лиц является совершенствование методологии определения стоимости запасов налогооблагаемых товаров. На данный момент основной метод и тарифы 1969 года, которые индексируются почти каждый год. Однако этот подход не учитывает современные факторы, влияющие как на инвентарь, так и на рыночную стоимость объектов налогообложения: развитие системы ипотечного кредитования, создание условий для развития строительной отрасли в муниципалитетах, подготовка и документация Земельные участки для многоквартирного строительства и земельные участки для индивидуального строительства коттеджей.

Таким образом, изучение доходной базы муниципалитетов в России указывает на серьезные проблемы в реализации реформы местного самоуправления, требующей немедленного разрешения на федеральном уровне.

Использованные источники:

1. Закревская Г. С. Пути увеличения налогооблагаемой базы муниципальных образований // Финансы. 2008. № 7.
2. Караваева И. В. Финансовые проблемы муниципалитетов // Финансы. 2007. № 8.

3. Мирошникова В. А. Комментарии к Конституции Российской Федерации. М.: ЭКМОС, 2000.

4. Никиткова У. О. Повышение роли налогов в обеспечении самостоятельности местных бюджетов // Финансы. 2009. № 10.

УДК 378.1

*Хорохорина Я. О.
бакалавр
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
научный руководитель:
Шапвалова И. С., доктор социологических наук
профессор
Россия, г. Белгород*

ДОСТУПНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ СРЕДИ ИНВАЛИДОВ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные проблемы, возникающие у инвалидов при поступлении и обучении в высших учебных заведениях страны. Рассмотрены одни из способов предотвращения данных проблем.

Ключевые слова: инвалид, высшее учебное заведение, инфраструктура, потребности, условия, социальное отношение.

*Horochorina Y. O., bachelor
Belgorod State National
Research university
Russia, Belgorod
Scientific adviser: Shapovalova I.S.
Doctor of Sociology, Professor*

AVAILABILITY OF HIGHER EDUCATION AMONG DISABLED

Annotation: In this article, the main problems that arise in the case of people with disabilities when they enter and study in higher educational institutions of the country are examined. Considered one of the ways to prevent these problems.

Keywords: invalid, higher education institution, infrastructure, needs, conditions, social attitude.

Обширная и сложная тема – что значит быть студентом-инвалидом – затрагивает вопросы организации высшего образования, равного доступа, определение «инвалидности» и термины, в которых она обсуждается, а также каким образом реагируют или должны реагировать окружающие на возникающие в связи с этим проблемы. Многие из ученых, социологи, преподаватели, журналисты задают один и тот же вопрос: «Насколько в современном обществе доступно образование для инвалида?»

Инвалиды получают дипломы, и система, принимающая их, в работает

этом смысле. Однако в повседневной жизни они могут сталкиваться, не только с неудобствами, но и с дискриминацией. На сегодняшний день условия в высших учебных заведениях далеко не идеальные. Существуют и многообразные препятствия. В ряде случаев проводится определенная работа, но зачастую используемые способы, к примеру, оснащение конкретного студента-инвалида специальными услугами или оборудованием, в сущности – это только обход, а не устранение существующих препятствий. Современная модель обеспечения студентов-инвалидов основана на помощи в доступе к системе, которая обладает неустранимыми препятствиями. Задача учреждений высшего образования – совместить признание индивидуальности студентов и их потребностей с политикой на уровне вуза и программой реальных действий, которые пока что представляют собой не более чем частные попытки разрешить проблемы [1].

Существует огромное количество законодательных актов, которые дают гарантии абитуриентам с инвалидностью, однако целый ряд причин делает поступление инвалидов в вуз очень сложным и проблематичным процессом. В большинство университетов России нет обеспечения даже обязательными условиями, которые необходимы для обучения студентов с ограниченными возможностями. Данные условия касаются инфраструктуры зданий и аудиторий, лестниц и дверных проемов, оборудования и мебели, обустроенности библиотек, столовых и туалетов, отсутствия комнат отдыха и мест для сидения в коридорах, медицинских кабинетов, необходимых для повседневных нужд некоторых студентов-инвалидов. Однако существует несколько частных вузов, которые привлекают спонсорскую помощь в осуществлении образовательных программ для инвалидов.

Доступность понимается респондентами как возможность свободы выбора факультета и специальности и отсутствие финансовых, бюрократических или иных социальных барьеров. Доступность системы высшего образования гарантирована инвалидам федеральным законом об образовании. Реализация политики доступности высшего образования для инвалидов различается от вуза к вузу. Единичные примеры учреждений высшего профессионального образования теперь приняли и реализуют внутренний распорядок в отношении к обучающимся здесь инвалидам. Недавние инициативы в этих вузах возымели положительный эффект на абитуриентов и студентов с инвалидностью, число которых растет, как и число вузов, в которых открываются программы довузовской подготовки инвалидов, специальные центры и факультеты. Политика высшего образования инвалидов ориентируется на инвалидов как на социальное меньшинство, оставляя за государством и учебными заведениями, а не за самими абитуриентами, право выбора образовательной программы и места обучения.

Высшее образование инвалидов на сегодняшний день развивается несмотря на существующему негативному социальному отношению, которое

выражается в бездействии, явном или неявном противодействии со стороны общества, и, в частности, скрытых дискриминирующих практиках, реализуемых приемными комиссиями. Централизованную помощь в процессе обучения инвалиды получают далеко не всегда, и создание адекватных образовательных условий в основном зависит от усилий семьи, иногда от частной инициативы однокурсников, профессорско-преподавательского состава, администрации вузов [2].

Доступность качественного высшего образования снижается с отсутствием, так называемой реабилитационной компоненты высшего образования, которая требует дополнительных бюджетных ассигнований и должна предоставляться наряду с образовательными услугами. Для многих студентов-инвалидов ситуация ухудшается в силу низкого экономического статуса их семей, что выражается в недостаточных условиях домашней подготовки, отсутствии телефона, компьютера, электронной коммуникации. Отношение студентов и преподавателей к социальной интеграции инвалидов в условиях высшего образования зависит от того, как определяется инвалидность, доступны ли необходимые услуги, от индивидуальных качеств и опыта студентов, политики на уровне отдельного вуза, навыков и идеологии конкретного преподавателя. В большинстве вузов не предоставляется никаких программ переподготовки или повышения квалификации преподавателей, работающих с инвалидами, тогда как сами преподаватели считают вопрос переподготовки и разработки специальных методик актуальным.

Российские высшие учебные заведения в разное время и по разным причинам начинали работу по обучению инвалидов и приобретали этот бесценный опыт. В некоторых случаях такое решение принималось государством, либо решение принималось руководством вуза или кого-то из обладающего полномочиями. В некоторых высших учебных заведениях сформировался стандартный каталог предложений для абитуриентов-инвалидов (компьютерные технологии и дизайн). В других вузах из года в год есть возможность поменять предложения в зависимости от количества поступающих на конкретные специальности.

Участились случаи дискриминации в отношении инвалидов в учреждениях, со стороны самого руководства, стоит больше внимания уделять этому моменту. Данная политика реализуется за счет скрытого учебного плана, иначе говоря, посредством неформальных отношений, основанных на стереотипах [3], неформальных отношений в заблужденных и порой даже в интегрированных контекстах. Порой эти практики конфликтуют с повседневной жизнью студентов, которые толерантно относятся к интеграции и придерживаются положительной и активной позиции по отношению к совместному обучению с инвалидами.

Что нужно для того, чтобы инвалид чувствовал себя независимым в современном мире? Ему лишь нужно стать активным участником социальных, экономических, политических процессов, иметь свободу

выбора и свободу доступности жилых и общественных зданий, транспорта, средств коммуникации, иметь право на гарантии жизни, на труд и образование. Все это и есть, своего рода, концепция независимой жизни лиц с ограниченными возможностями. Изучив отечественные и зарубежные данные по интеграции инвалида в общество, мы увидели, что именно получение высшего профессионального образования выступает важнейшим ресурсом ее воплощения. Ведь очевидно, что концепция независимой жизни как возможности для инвалида самому определять и выбирать, принимать решения и управлять жизненными ситуациями пока еще находится в стадии зарождения. Во многом ее осуществление зависит в этом плане от реализации инклюзивного образования [4].

Использованные источники:

1. Бацева З. И. Роль образовательного учреждения в профессиональной подготовке и трудоустройстве инвалидов по зрению // Проблемы высшего профессионального образования лиц с нарушениями зрения. Н. Новгород, 2000.
2. Холл Дж., Тинклин Т. Студенты-инвалиды и высшее образование // Журнал исследований социальной политики. – 2004. – Т. 2. – № 1. – С. 115-126.
3. Ярская-Смирнова Е. Р. Неравенство или мультикультурализм // Высшее образование в России. 2001. № 4. С. 102-110.
4. Ярская-Смирнова Е. Р., Наберушкина Э. К. Социальная работа с инвалидами. Саратов: СГТУ, 2003.

Чичкин Д. И.
студент 2 курса
Гуманитарный факультет
научный руководитель: Шигабетдинова Г.М., к.п.н.
доцент
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

Chichkin D. I.
Student
2 year, Humanitarian faculty
Scientific adviser: docent, candidate of Education Shigabetdinova G.M.
Ulyanovsk state technical university
Russia, Ulyanovsk

**ПЕЧАТНЫЕ СМИ КАК СРЕДСТВО ПОЛУЧЕНИЯ
АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ
PRINT MEDIA AS A MEANS OF OBTAINING ANALYTICAL
INFORMATION**

В данной статье выявляются отличия печатных СМИ от электронных изданий и рассматриваются особенности информации, переданной по разным каналам.

This article reveals differences between the print media from electronic media and discusses the features of the information transmitted through different channels.

Ключевые слова: издания, средства массовой информации, интернет, аналитическая статья, газета, журнал.

Keywords: publication, media, Internet, articles, newspaper, magazine.

Средства массовой информации — это совокупность органов публичной передачи информации с помощью технических средств; обозначение средств повседневной практики сбора, обработки и распространения сообщений массовым аудиториям [2. с.453].

Существует несколько видов СМИ: электронные (ТВ и радио), интернет-СМИ (официально зарегистрированные электронные газеты, журналы, сайты) и традиционные - печатные.

До середины XX века печатные СМИ являлись основным источником информации. Но позднее стремительное развитие радио, телевидения и появление электронных СМИ привело к тому, что тиражи стали падать, а общее число газет и журналов значительно сократилось. Но традиционные СМИ всё же сохраняют свою жизнеспособность и имеют ярко выраженный характер аналитической подачи информации.

Несомненно, цифровые технологии оказывают влияние на медиасреду. Поэтому для печатной прессы сегодня остаются актуальными проблемы сокращения тиражей и падение интереса к чтению среди потребителей. Но

несмотря на это, печатные средства массовой информации достаточно эффективно справляются с целым рядом коммуникативных задач. Согласно исследованиям, проведенным государственным университетом Сан-Франциско, сообщения, размещаемые на страницах газет, воспринимаются аудиторией как более информативные и менее надоедливые по сравнению с аналогичными материалами, запускаемыми на радио, телевидении и по Интернету. Более того, печатные СМИ гораздо реже искажают информацию по сравнению с электронными. Газеты и журналы проверяют информацию, тем самым выигрывают в объективности у интернет-СМИ. Поэтому у печатных СМИ высокий уровень доверия, а также доступность, возможность вернуться к информации в удобное для читателя время.

В борьбе за читателя печатные СМИ используют разнообразные формы работы с аудиторией. «Бумажные СМИ постепенно превращаются в новый информационный продукт и постепенно становятся самым комфортным носителем информации для человека. По оценкам компании «PwC» (Price water house Coopers) наблюдается динамика развития рынка печатной прессы и книг. По её данным, книжный рынок будет сокращаться на 2,9 % в год, а газетный, наоборот, расти на 2,1 % ежегодно. Общий объём рынка печатной прессы России в 2012 году в денежном выражении составил 117,42 млрд руб., в том числе: 47,6 млрд руб. — выручка от реализации прессы в розницу, 21,2 млрд руб. — выручка от подписки, 48,62 млрд руб. — выручка от рекламы. В совокупности это всего на 3,93 % (4,62 млрд руб.) больше уровня 2011 года, когда рынок оценивался в 112,8 млрд руб. и по сравнению с 2010 годом вырос на 4,3 %» [1. с.412].

Для того, чтобы заинтересовать читателя, нужна качественная пресса. Аналитическая журналистика как раз и составляет основное содержание качественной прессы: тщательно сопоставляя между собой факты, журналисты-аналитики трактуют новость, комментируют ее и даже прогнозируют будущее. Образно говоря, аналитическая журналистика координирует деятельность общества. Многие газеты предлагают своим читателям ежедневные информационно-аналитические обзоры важнейших новостей. Можно сказать, что одной из наиболее примечательных черт отечественных СМИ традиционно является нацеленность их не столько на сообщение новостей, сколько на анализ, исследование, истолкование происходящих событий, процессов, ситуаций. Цель аналитического материала — всесторонний анализ репрезентативных фактов, выводящий на решение научной задачи. Аналитический материал должен содержать в себе анализ фактов, на основе которого можно найти пути решения одной конкретной задачи. Особенности, которыми должен обладать любой аналитический материал: тщательный анализ фактов и их оценка; аргументированность доказательств и обоснований; глубокая разработанность темы; присутствие в материале теории; логические выводы автора; практические рекомендации; решение поставленной задачи или проблемы.

В печатных изданиях существуют специальные аналитические жанры, в которых, в отличие от информационных, содержится анализ, обобщения, исторический экскурс, социальный, политический, экономический или иной контекст для установления причинно-следственных связей, оценок и выводов. К газетным аналитическим жанрам, по версии А.А. Тертычного, относятся отчет, корреспонденция, интервью, опрос, статья, беседа, комментарий, социологическое резюме, анкета, мониторинг, рейтинг, рецензия, журналистское расследование, обозрение, обзор СМИ, прогноз, версия, эксперимент, письмо, исповедь, рекомендация (совет), аналитический пресс-релиз.

Рассмотрим, к примеру, недавнее событие – встречу президента РФ В. В. Путина и президента Франции Э. Макрона.

В новостных программах на Первом канале («Новости») и канале Россия 1 («Вести») говоря об этом событии, ведущие программ констатировали факты, но не анализировали их. Новостной сюжет сообщает, кто, что, где и когда сделал, совершил. Причинно-следственные связи действия остаются «за кадром». Этот журналистский жанр не дает ответа на главный вопрос – почему?

Одно из множества печатных СМИ, которые обратились к этой теме, – газета «Аргументы и факты». Эта газета занимает ведущее положение среди периодических изданий страны. Тематика этого издания – освещение событий в России и за рубежом, аналитика и комментарии; обзор вопросов бизнеса и экономики, событий культурной и спортивной жизни. Например, в №22 от 31 мая 2017 года опубликовано 19 аналитических статей из области экономики, политики, культуры, здравоохранения. Среди них – статья «Москва-Париж. Будет ли оттепель?». Главный вопрос, на который пытается ответить автор Вячеслав Васильевич Костиков, — что даст встреча президентов России и Франции? Журналист не просто констатирует факты, но пытается разобраться в предпосылках и прогнозирует последствия данной встречи. В начале статьи автор анализирует причины появления повышенного интереса к этой встрече со стороны всей Европы. Также В. Костиков размышляет о том, каков дальнейший путь Франции во главе с новым президентом. Он делает вывод, что, согласившись на встречу и Путин, и Макрон проявили определенную мудрость, поскольку в последние месяцы Париж и Москва без особых стеснений обменивались колкостями. Вячеслав Васильевич прогнозирует последствия встречи двух президентов, ожидая реальных результатов, скорее всего, в сфере двухсторонних отношений. И прежде всего, в экономике. Ведь, несмотря на санкции, французские инвестиции в российскую экономику быстро растут, уступая лишь германским.

Информация, представленная в статье, присущая аналитическому способу изложения, передает взаимосвязь реальности и служит основной тканью аналитического текста. Журналист-аналитик выступает как исследователь, помогающий аудитории разобраться во взаимосвязях

актуальной действительности.

Современная реальность полна противоречий и вызовов. Человек неотступно ищет ответы на вопросы. Качественная аналитическая журналистика отвечает высоким профессиональным стандартам информативности, точности, объективности и сбалансированности. Журналист, становясь ученым-исследователем, не имеет право на ошибку, поскольку несет ответственность за то, каким мир предстанет завтра, какие ответы получит читатель.

Использованные источники:

1. Пушкина Е. Ю. Современное состояние и будущее печатных средств массовой информации // Молодой ученый. — 2014. — №8.
2. Средства массовой информации // Большая энциклопедия в 62 томах. Т. 47. — М.: Терра. — 2006.

УДК 331.101.32

*Юн Г. Д.
студент 2 курса
факультет «Управление человеческими ресурсами»
Байкальский государственный университет
научный руководитель: Носырева И. Г., к.э.н.
доцент
кафедра экономики труда и управления персоналом
Россия, г. Иркутск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПО ПРИНЦИПУ «КАФЕТЕРИЙ»

Аннотация: Статья посвящена построению системы нематериальной мотивации по принципу «Кафетерий». Рекомендации разработаны для предприятия нефтегазовой отрасли. Разработано положение о системе нематериальной мотивации по принципу «Кафетерий». Разработан механизм создания и функционирования системы.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, мотивы, стимулы, вознаграждение, потребности, нематериальное стимулирование, «Кафетерий».

*Iun G. D.
student
2 course, Faculty of Human Resource Management
Baikal state University
Russia, Irkutsk
Scientific director: Nosyreva I. G.
Candidate of economic sciences, Associate Professor of the Department of
Labor Economics and personnel management*

PERFECTING THE SYSTEM OF INTANGIBLE INCENTIVES BY THE PRINCIPLE OF «CAFETERIA»

Abstract: The article deals with construction of the system of intangible incentives by the principle of «Cafeteria». Recommendations are developed for the oil and gas industry. Provision is made for the system of intangible incentives by the principle of «Cafeteria». The mechanism of creation and functioning of the system are developed.

Keywords: motivation, stimulation, reasons, stimuli, reward, necessities, Intangible incentives, «Cafeteria».

Проблема мотивации и стимулирования трудовой деятельности до сих пор недостаточно изучена как в отечественной, так и в зарубежной литературе. Однако важность данной проблемы велика для всех отраслей экономики, в том числе и нефтегазовой отрасли. Для российской экономики нефтегазовая отрасль одна из ведущих, поэтому снижение себестоимости оказываемых услуг и предоставляемого сырья – одна из важнейших задач нефтегазовых компаний. В этой связи необходимо найти баланс между затратами на персонал и снижением себестоимости сырья и услуг.

В данной статье мы попытаемся дать рекомендации по совершенствованию системы нематериальной мотивации на примере одной из российских компаний, занимающихся бурением нефтяных и газовых скважин. На рассматриваемом предприятии более 90% сотрудников работают вахтовым методом. Особенности вахтового персонала включают в себя медико-физиологические, ценностные, социально-психологические и поведенческие аспекты. Кроме того, они работают в условиях специфичных режимов труда и отдыха, а в рабочих коллективах наблюдается значительный диапазон в образовании, возрасте, стаже работы, географии рекрутмента. В компании разработаны целые положения о компенсациях и льготах, призванные повысить уровень мотивации среди сотрудников, однако, большая часть этих компенсаций и льгот рассчитана на сотрудников, работающих в офисе. Поэтому на сегодняшний день существует большая проблема повышения уровня мотивации сотрудников, работающих вахтовым методом.

Данная категория персонала работает в тяжелых климатических условиях, их работа связана с большим риском для здоровья, а сам вахтовый метод оказывает большое психологическое давление на людей из-за отдаленности сотрудников от дома, а также из-за необходимости проживания с незнакомыми людьми довольно продолжительный промежуток времени. Очень часто возникают конфликтные ситуации среди вахтового персонала, лояльность сотрудников низкая. Следует отметить, что данная категория сотрудников является опорой и движущей силой компании, и от того, насколько они будут слаженно и эффективно работать, зависит производительность труда и, следовательно, прибыль и процветание компании.

Доля сотрудников, работающих вахтовым методом, на

рассматриваемом предприятии по состоянию на 31.12.2016 составила 92%. На предприятии уже действует ряд компенсаций и льгот, которые отражены в соответствующем положении. Однако не все они действуют в полной мере. После введения положения о компенсациях и льготах, которое призвано было замотивировать сотрудников на производительный труд, показатели производительности труда остались неизменными. На сегодняшний день некоторые из льгот не используются или используются очень редко. В связи с этим возникла необходимость проведения исследования на выявление типов трудовой мотивации среди сотрудников, работающих вахтовым методом, чтобы определить перечень льгот и компенсаций, которые наиболее подходят рассматриваемой категории сотрудников.

Для этого было проведено исследование, целью которого стало выявление особенностей трудовой мотивации работников-вахтовиков. Работникам было предложено заполнить анкету, которая была разработана на основе типов трудовой мотивации по В.И. Герчикову.

В исследовании приняли участие 60 человек (далее – респондентов), работающих вахтовым методом. Все сотрудники, принявшие участие в анкетировании, – мужского пола.

После обработки результатов анкетирования получилось следующее распределение по типам мотивации, показанные на рис. 1.

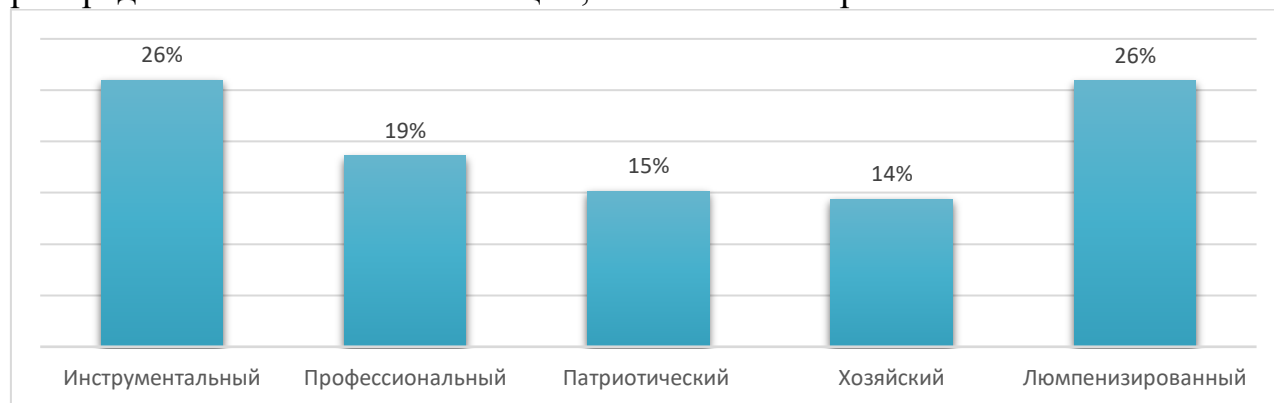


Рис. 1. Распределение респондентов по типам мотивации

Как видно из диаграммы, инструментальный и люмпенизированный типы трудовой мотивации преобладают. Такое распределение объясняется тем, что более 50% опрошенных – рабочие. Данной категории работников присуще низкая мотивация и желание выполнять минимум работ, что и отражено в результатах исследования. Таким работникам, как правило, самое важное – получение заработной платы, наличие работы. Им не интересен карьерный рост, у них низкая лояльность.

Довольно высокий процент люмпенизированной мотивации может свидетельствовать о неэффективности действующей системы мотивации, неэффективном стиле руководства, нездоровом психологическом климате в коллективе, неудовлетворенности работой и компанией в целом.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о необходимости пересмотра и разработки предложений по

усовершенствованию действующей системы мотивации на предприятии. Как показало исследование, на предприятии низкий уровень мотивации сотрудников, что негативно влияет на производительность труда, а также уровень удовлетворенности персонала.

Для сотрудников месторождения главную роль играет уровень оплаты труда, а также отсутствие ответственной работы. Люмпенами очень сложно управлять, так как данный тип трудовой мотивации присущ сотрудникам с низкой квалификацией. На сегодняшний день в условиях рыночной экономики очень сложно постоянно повышать уровень оплаты труда, особенно, если численность персонала более 1000 человек. Повысим оплату труда одним работникам, необходимо повышать ее и другим. В связи с чем возникает потребность совершенствования системы нематериального стимулирования работников предприятия.

Так как на предприятии уже существует ряд компенсаций и льгот, то целесообразно разработать систему нематериальной мотивации по принципу «Кафетерий». Данная система позволит не только структурировать действующие льготы и гарантии, но и «привязать» их к показателям производительности труда.

Для разработки указанной системы были отобраны наиболее популярные льготы, действующие на предприятии, а также добавлены новые в соответствии с полученными результатами.

Для каждой льготы был присвоен балл, исходя из рыночной стоимости льготы или услуги. Стоимость услуг определялась опытно-статистическим путем, а также с помощью мониторинга услуг на рынке г. Иркутска. Перечень льгот представлен в табл. 1.

Таблица 1

Стоимость социальных льгот в баллах

Социальные льготы	Стоимость услуг, в баллах	Частота предоставления льготы
1	2	3
Обучение и развитие персонала		
Обучение за счет Компании на семинарах и тренингах (краткосрочное обучение)	40	Раз в год
Обучение за счет Компании на курсах повышения квалификации или получении дополнительного образования (долгосрочное обучение)	70	Раз в год
Частичная оплата курсов изучения иностранных языков	3	Раз в месяц
Социальное развитие		
<i>Культура</i>		
Билеты в кино, театр, на концерт	4	Раз в месяц
Туристические путевки на 1 человека в другой город России или за границу	80	Раз в 2 года
<i>Здоровье</i>		

Дотация на покупку фарм. товаров (возврат части понесенных затрат)	2	Раз в месяц
Предоставление путевки в санаторий для сотрудника	100	Раз в год
Оплата медицинских услуг по полису добровольного медицинского страхования, кроме стоматологических услуг	10	Раз в месяц
Оплата стоматологических услуг	4	Раз в квартал
<i>Спорт</i>		
Оплата абонемента в тренажерный зал	4	Раз в месяц
<i>Другое</i>		
Частичная оплата государственных детских садов детям сотрудников компании	10	Раз в месяц
Предоставление возможности отдыха детей сотрудников в детских лагерях и санаториях	60	Раз в год
Жилищное и образовательное кредитование (сотрудник обязан вернуть деньги)	200	Раз в 2 года
Корпоративные бонусы		
Купоны на приобретение ценных вещей (ювелирных изделий и т.п.)	30	Раз в год
Оплата мобильной связи (личного телефона)	1	Раз в квартал
Оплата транспортных расходов (автобус, троллейбус, трамвай)	1	Раз в месяц
Поездка в г. Иркутск для посещения корпоративных мероприятий	60	Раз в год
Приобретение одежды с символикой компании	2	Раз в год
Провоз багажа сверх нормы	30	Раз в квартал
Благоустройство (для группы сотрудников)		
Приобретение холодильника	150	Раз в 3 года
Приобретение телевизора	140	Раз в 3 года
Приобретение чайника	20	Раз в год

Руководитель каждого подразделения и участка должен разработать критерии эффективности работы своих подчиненных и каждый месяц присуждать баллы каждому сотруднику структурного подразделения. Ведущий специалист или заместители начальников в каждом отделе должен заполнять бланк подсчета баллов для руководителя своего подразделения.

Показатели эффективности каждый руководитель может взять из Положения об оплате труда. В данном положении прописаны критерии эффективности как для отдельных подразделений, критерии эффективности, отражающие специфику работы структурных подразделений. Производственные показатели премирования структурных подразделений также можно дописать руководителю или ведущему специалисту. Индивидуальные показатели премирования руководителям и ведущим специалистам необходимо разрабатывать самостоятельно, после чего согласовать с руководителем службы управления персоналом.

На основании оценки непосредственного руководителя присваивается определенное количество баллов, на которые можно выбрать указанные

выше льготы. Примерный бланк представлен в табл. 2.

Таблица 2

Чековая книга на работника

№ п/п	ФИО работника	Должность	Вид социальной льготы	Стоимость услуги, руб	Стоимость услуги, балл	Количество баллов у сотрудника до покупки	Количество баллов у сотрудника после покупки	Дата покупки
-------	---------------	-----------	-----------------------	-----------------------	------------------------	---	--	--------------

Каждый сотрудник, работающий вахтовым методом, за год может заработать 28 баллов. Если какой-либо показатель выполняется не в полном объеме, то баллы по этому показателю не начисляются или начисляются не в полном размере.

Также за 1 год работы в компании начисляется по 1 баллу. Данный критерий должна считать служба управления персоналом.

Каждый квартал руководители структурных подразделений должны отдавать информацию в службу управления персоналом с количеством баллов, начисленных сотрудникам.

Заполнение бланка на сотрудника осуществляется только после окончания испытательного срока.

Раз в год необходимо пересматривать меню, чтобы интерес к данной системе стимулирования не снижался.

В итоге сотрудник сможет набрать не 28 баллов, а намного больше.

В списке социальных льгот присутствуют льготы, относящиеся к благоустройству рабочего места. Данные льготы довольно дорогие, что предполагает подсчет не только индивидуальных баллов, но и групповых. То есть сотрудники какого-либо подразделения могут реализовать льготу путем совместной покупки. Для отслеживания таких покупок был разработан следующий реестр, представленный в табл. 3.

Таблица 3

Реестр покупок

№ п/п	Наименование подразделения	Наименование льготы	Стоимость льготы, балл	ФИО сотрудников, участвующих в покупке	Количество баллов, внесенных каждым сотрудником	Дата заполнения
-------	----------------------------	---------------------	------------------------	--	---	-----------------

Внедрение системы «Кафетерий» предполагает под собой участие большого количества сотрудников компании. Это довольно сложный механизм, для функционирования которого необходим постоянный контроль и своевременность выполнения своих функций. Каждый сотрудник, который непосредственно отвечает за существование данной системы, должен четко знать и выполнять свои функции. Также должен быть четко прописан алгоритм осуществления процедур, из которых состоит система «Кафетерий». На рис. 1 представлена схема создания системы «Кафетерий».



Рис. 1. Алгоритм создания системы «Кафетерий»

На рис. 2 представлена схема функционирования системы «Кафетерий». Функционирование системы «Кафетерий» будет осуществляться по следующему механизму:

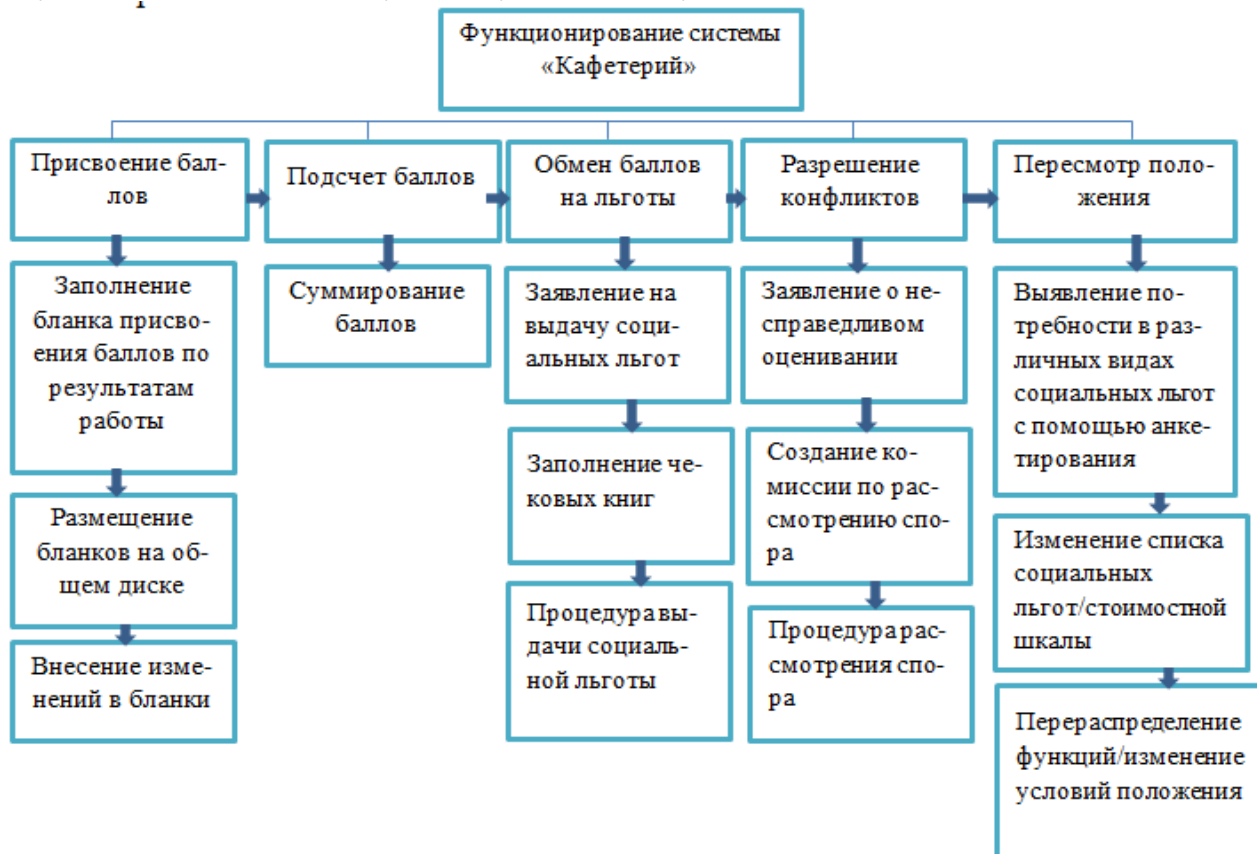


Рис. 2. Алгоритм функционирования системы «Кафетерий»

Внедрение разработанных рекомендаций будет способствовать повышению лояльности персонала к компании и увеличению уровня удовлетворенности трудом, снижению отчужденности труда. Также возможен рост качества трудовой жизни, который находится в прямой зависимости от уровня удовлетворенности трудом. Применяв систему «Кафетерий», можно добиться повышения производительности труда и повышения уровня удовлетворенности трудом, все это приведет к повышению качества трудовой жизни, а также снижению отчужденности труда.

Использованные источники:

1. Герчиков В. И. Трудовая мотивация: понятие, выявление и управление / В. И. Герчиков // Личность. Культура. Общество. – 2006. – № 3 (31). – С. 222-233.

УДК 347

*Беликов В.Г.
студент магистратуры 2 курса
юридический факультет
ФГБОУ ВО "Рязанский государственный
университет имени С.А. Есенина"
Россия, г. Рязань*

*Belikov V.G.
Ryazan State University named after S.A. Esenin
faculty of law, graduate student
Russia, Ryazan*

ДОГОВОР ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗА И ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация: В настоящей статье автор рассматривает проблематику соотношения договоров перевозки груза и транспортной экспедиции. Обращается внимание на действие принципа свободы договора при заключении соглашения о транспортной экспедиции. Анализируется судебная практика по спорным вопросам данных видов сделок. Рассматривается проблема возможности удержания груза экспедитором до исполнения заказчиком обязательств по договору.

Ключевые слова: перевозка грузов, транспортная экспедиция, удержание груза, свобода договора, условия договора.

CONTRACT FOR CARRIAGE OF GOODS AND TRANSPORT EXPEDITION: ACTUAL APPLICATION PROBLEMS

Abstract: In this article, the author examines the problems of the correlation of contracts for the carriage of goods and transport expeditions. Attention is drawn to the operation of the principle of freedom of contract when concluding an agreement on a transport expedition. The judicial practice on disputable issues of these types of transactions is analyzed. The problem of the possibility of keeping the goods by the freight forwarder before the fulfillment by the customer of the obligations under the contract is considered.

Keywords: cargo transportation, transport expedition, cargo withholding, freedom of contract, terms of contract.

Если сравнить суть и формы заявки на перевозку груза и поручение экспедитору, то прослеживаются существенные отличия. Поручение экспедитору, как и другие экспедиторские документы, являются неотъемлемой частью договора транспортной экспедиции. Для поручения экспедитору предусмотрена обязательная письменная форма (п.7 Правил

ТЭД)¹⁹¹, а вот Заказ (заявка) на перевозку груза подается в письменной форме, если иная форма не предусмотрена соглашением сторон, допускается предоставление перевозчику заказа (заявки) с использованием сети Интернет, электронных, факсимильных и иных средств связи. Обусловлено это тем, что транспортная накладная подписывается теми сторонами, кто непосредственно заключает договор на перевозку груза (грузоотправитель и перевозчик), и в ней обязательно указываются все необходимые условия договора в т.ч. стоимость услуг перевозчика и порядок расчета провозной платы. А экспедиторская расписка лишь подтверждает факт получения экспедитором для перевозки груза от клиента либо от указанного им грузоотправителя (т.е. не обязательно являющегося стороной договора). Ну и, кроме того, в экспедиторской расписке не содержится необходимых сведений по всем существенным условиям договора, например, в ней нет цены, по которой оплачивается исполнение договора.

Итого обязательным письменным подтверждением договора перевозки является Транспортная накладная (п. 1 ст.8 УАТиГНЭТ)¹⁹², а неотъемлемой частью договора транспортной экспедиции является весь комплект Экспедиторских документов (п.7 Правил ТЭД).

Согласно статье 421 ГК РФ граждане и юридические лица свободны в заключении договора¹⁹³. Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Но при этом согласно статье 422 ГК РФ договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим в момент его заключения. Применительно к договору перевозки груза обязательные для сторон правила закреплены в Главе 40. "Перевозка" Гражданского кодекса РФ и в Федеральном законе от 8 ноября 2007 г. N 259-ФЗ "Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта". Применительно к договору транспортной экспедиции обязательные для сторон правила закреплены в Главе 41. "Транспортная экспедиция" Гражданского кодекса РФ, Федеральном законе от 30 июня 2003 г. N 87-ФЗ "О транспортно-экспедиционной деятельности" и Правилах транспортно-экспедиционной деятельности утвержденных постановлением Правительства РФ от 8 сентября 2006 г. N 554.

Сторонами договора транспортной экспедиции является клиент и экспедитор. Сторонами договора перевозки является грузоотправитель и перевозчик. Следовательно, экспедитор, который должен заключить договор

¹⁹¹ Постановление Правительства РФ от 8 сентября 2006 г. N 554 "Об утверждении Правил транспортно-экспедиционной деятельности" // СПС КонсультантПлюс

¹⁹² Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта
Федеральный закон от 8 ноября 2007 г. N 259-ФЗ (с изменениями от 3 июля 2016 г.) // СПС
КонсультантПлюс

¹⁹³ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // СПС КонсультантПлюс

перевозки выступает грузоотправителем по данной перевозке, т.е. обязан лично принять груз у клиента и лично вручить его перевозчику.

Действительно, согласно положениям ранее действовавшего УАТ РСФСР от 69-го¹⁹⁴ года допускалось заключение перевозчиком договора на перевозку грузов, как с грузоотправителями, так и с грузополучателями или иными лицами. Но с вступлением в силу Федерального закона от 8 ноября 2007 г. N 259-ФЗ "Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта" данные возможности утратили законные основания.

При этом свобода договора вовсе не означает вседозволенности. Зачастую в договоре транспортной экспедиции устанавливается норма, согласно которой экспедитор может удерживать находящийся в его распоряжении груз до уплаты вознаграждения и возмещения понесенных им в интересах клиента расходов. При этом в договоре предусмотрено также право экспедитора обратиться взыскание на удерживаемый груз без обращения в суд. Норма представляется весьма неоднозначной, и в связи с этим возникает резонный вопрос: насколько такое условие законно? Юристы полагают данное условие формально законным, отмечая при этом, что при его реализации на практике могут возникнуть проблемы.¹⁹⁵ Согласно пункту 3 статьи 3 Федерального закона от 30.06.03 № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности»¹⁹⁶ экспедитор, если это предусмотрено договором транспортной экспедиции, вправе удерживать находящийся в его распоряжении груз до уплаты вознаграждения и возмещения понесенных им в интересах клиента расходов или до предоставления клиентом надлежащего обеспечения исполнения указанных обязательств. В соответствии со статьей 360 Гражданского кодекса требования кредитора, удерживающего вещь, удовлетворяются из ее стоимости в объеме и порядке, предусмотренных для удовлетворения требований, обеспеченных залогом. Порядок обращения взыскания на заложенное имущество установлен в статье 349 Гражданского кодекса. Удовлетворение требования залогодержателя за счет заложенного имущества без обращения в суд допускается, если иное не предусмотрено законом, на основании соглашения залогодателя с залогодержателем (п. 2 ст. 349 ГК РФ). Условие о внесудебном порядке обращения взыскания на правомерно удерживаемое экспедитором имущество клиента как раз является таким соглашением. При этом экспедитор обязан направить клиенту уведомление о начале обращения взыскания на удерживаемое имущество, содержащее указание о названии

¹⁹⁴ "Устав автомобильного транспорта РСФСР" (утв. Постановлением Совмина РСФСР от 08.01.1969 N 12) (ред. от 18.02.1991, с изм. от 28.04.1995) // СПС КонсультантПлюс

¹⁹⁵ Экспедитор вправе удерживать груз клиента до оплаты своих услуг // Юрист компании [Электронный ресурс] URL: <https://www.lawyercom.ru/article/1788-ekspeditor-vprave-uderjivat-gruz-klienta-do-oplaty-svoih-uslug> (дата обращения: 02.06.2017)

¹⁹⁶ Федеральный закон от 30.06.2003 N 87-ФЗ (ред. от 06.07.2016) "О транспортно-экспедиционной деятельности" // СПС КонсультантПлюс

данного имущества, сумме долга, способе и начальной цене реализации вышеуказанного имущества. Закон позволяет обращать взыскание на заложенное имущество как путем проведения торгов, передачи на реализацию комиссионеру, так и путем поступления имущества в собственность непосредственно залогодержателю без проведения торгов (если это предусмотрено соглашением между залогодержателем и залогодателем).

Но на практике любой из способов обращения взыскания на заложенное имущество может не сработать в отношении имущества, удерживаемого экспедитором. Статья 360 Гражданского кодекса в части удовлетворения требований за счет удерживаемого имущества отсылает к нормам о залоге. Однако залогодателем может быть только собственник вещи (п. 2 ст. 335 ГК РФ), тогда как клиентом экспедитора (заказчиком перевозки) чаще всего являются не собственники груза. Причем, такое основание прекращения права собственности, как обращение взыскания на имущество, допускается только по обязательствам самого собственника (ст. 236 ГК РФ). Следовательно, собственник, лишившийся своего имущества, может требовать его возврата либо возмещения убытков от экспедитора. Суды расценивают эту коллизию по-разному. Одни суды при рассмотрении требований кредитора о реализации удерживаемой вещи обычно предлагают кредитору представить доказательства того, что данная вещь принадлежит на праве собственности именно должнику и при отсутствии таких доказательств отказывают в иске (постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 16.04.08 по делу № А40-33955/07-89-211). Другие суды, напротив, полагают, что отсутствие титула права собственности на удерживаемое имущество у должника не препятствует возможности удовлетворения требований кредитора за счет предмета удержания (постановления Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 06.12.05 по делу № А53-22384/2004-15, Второго арбитражного апелляционного суда от 19.01.10 по делу № А29-6150/2009).

В силу противоречивой судебной практики экспедитор вправе удерживать груз, переданный клиентом, до исполнения последним своих обязательств, однако реализовать этот груз с полной уверенностью в том, что для него не наступит неблагоприятных последствий, он не может.

Вообще наибольшее количество рисков у сторон возникает из-за неправильного оформления документов, подтверждающих заключение договора транспортной экспедиции. Эти документы являются неотъемлемой частью договора. По общему правилу экспедиторскими документами являются поручение экспедитору, а также экспедиторская и складская расписки. Но в зависимости от характера транспортно-экспедиционных услуг стороны могут договориться о других возможностях использования экспедиторских документов. В связи с этим экспедиторские компании при оформлении приемки груза к перевозке оформляют достаточно

«разнокалиберные» документы. У кого-то это транспортная накладная, у кого-то – курьерская расписка и т. д. Клиенту нужно быть очень внимательным при оформлении этого документа: правильно указывать реквизиты и адрес получателя, краткое описание содержимого отправления, количество мест, вес и т. д., иначе впоследствии невозможно будет доказать причинение ущерба экспедитором. В связи с большим многообразием документов, которые экспедиторы используют в своей деятельности, иногда возникают разногласия по поводу того, был ли вообще заключен договор экспедиции. Например, арбитражные суды различных инстанций выносили прямо противоположные решения по поводу того, можно ли считать доказательством заключения договора экспедиции заявку компании, которая является постоянным клиентом экспедитора. В конце концов, Федеральный арбитражный суд Московского округа решил, что эта заявка не содержала существенных условий договора (постановление от 03.07.08 № КГ-А41/4355-08). Документы должны быть составлены таким образом, чтобы можно было установить вид оказываемых услуг и предмет договора (постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 25.09.07 № Ф04-6662/2007(38570-А27-10)). Особенно важную роль играет точное определение имущества, которое передается экспедитору для перевозки. Так, определением Высшего арбитражного суда от 20.02.08 № 1321/08 установлено, что указание в накладной на наименование груза – «оборудование» не позволило сделать однозначный вывод о том, что к перевозке была предъявлена именно видеокамера. Из-за этого суд не принял представленные истцом документы, подтверждающие стоимость видеокамеры, в качестве доказательств стоимости переданного к перевозке груза.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что еще на этапе составления текста договора транспортной экспедиции, сторонам необходимо максимально обезопасить себя от наступления рискованных случаев, что имеет особое значение при разрешении споров, вытекающих из отношений транспортной экспедиции.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // СПС КонсультантПлюс
2. Постановление Правительства РФ от 8 сентября 2006 г. N 554 "Об утверждении Правил транспортно-экспедиционной деятельности" // СПС КонсультантПлюс
3. Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта
4. Устав автомобильного транспорта РСФСР" (утв. Постановлением Совмина РСФСР от 08.01.1969 N 12) (ред. от 18.02.1991, с изм. от 28.04.1995) // СПС КонсультантПлюс
5. Федеральный закон от 30.06.2003 N 87-ФЗ (ред. от 06.07.2016) "О транспортно-экспедиционной деятельности" // СПС КонсультантПлюс

6. Федеральный закон от 8 ноября 2007 г. N 259-ФЗ (с изменениями от 3 июля 2016 г.) // СПС КонсультантПлюс

7. Экспедитор вправе удерживать груз клиента до оплаты своих услуг // Юрист компании [Электронный ресурс] URL:

<https://www.lawyercom.ru/article/1788-ekspeditor-vprave-uderjivat-gruz-klienta-do-oplaty-svoih-uslug> (дата обращения: 02.06.2017)

УДК 347

*Беликов В.Г.
студент магистратуры 2 курса
юридический факультет
ФГБОУ ВО "Рязанский государственный
университет имени С.А. Есенина"
Россия, г. Рязань*

*Belikov V.G.
Ryazan State University named after S.A. Esenin
faculty of law, graduate student
Russia, Ryazan*

СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются особенности элементов договора транспортной экспедиции. Анализируются требования к форме договора. Сопоставляются примеры практики применения судами норм, регулирующих отношения транспортной экспедиции.

Ключевые слова: перевозка грузов, транспортная экспедиция, содержание договора, стороны договора, судебные споры.

CONTENTS OF THE TRANSPORT EXPEDITION AGREEMENT

Abstract: In this article, the features of the elements of the transport expedition contract are considered. The requirements for the form of the contract are analyzed. Examples of the practice of the courts applying the norms governing the relations of the transport expedition are compared.

Key words: cargo transportation, transport expedition, contract contents, parties to the contract, litigation.

Перевозка грузов и связанные с ней отношения представляют большой научный интерес ввиду широкого распространения и большого значения данного вида отношений в современных условиях, а также реформирования гражданского законодательства. Договор транспортной экспедиции представляет собой соглашение, по которому одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента) выполнить или организовать выполнение определенных услуг, связанных с перевозкой груза. Договором транспортной экспедиции могут быть предусмотрены обязанности экспедитора организовать перевозку груза

транспортом и по маршруту, избранному экспедитором или клиентом, обязанность экспедитора заключить от имени клиента или от своего имени договор (договоры) перевозки груза, обеспечить отпра-вку и получение груза-, а та-кже другие обяза-нности, связа-нные с перевозкой.

Содержание большинства гражданских правоотношений составляют субъективные права и юридические обязанности их участников. Содержание же гражданско-правового договора несколько отличается от указанных положений. Содержание договора определяет именно права и обязанности сторон, его заключивших. Данные положения договора устанавливаются по соглашению сторон за исключением случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами. Традиционно в цивилистике выделяют существенные, обычные, случайные, отсылочные условия договора и еще ряд других.¹⁹⁷

Применительно к договору транспортной экспедиции по общему правилу требования к содержанию стандартные. Так, в предмет договора входят: услуги, связанные с перевозкой груза; услуги, оказываемые экспедитором, могут быть основными и дополнительными. Это определяется договором транспортной экспедиции, заключаемым между экспедитором и клиентом.

К примеру, в качестве дополнительных услуг договором транспортной экспедиции может быть предусмотрено осуществление та-ких необходимых для доста-вки груза опера-ций, ка-к получение требующихся для экспорта или импорта документов, выполнение та-моженных и иных форма-льностей, проверка количества и состояния груза-, его погрузка и выгрузка-, упла-та пошлин, сборов и других ра-сходов, возла-га-емых на клиента-, хра-нение груза-, его получение в пункте на-зна-чения, а та-кже выполнение иных опера-ций и услуг, предусмотренных договором.

Ценой договора транспортной экспедиции является возна-гра-ждение экспедитора (та-рифы, та-кса-) по согла-шению сторон в да-нном договоре. В договоре экспедиции могут быть оговорены сроки: разовая (однократная) транспортная экспедиция, длительные или долгосрочные отношения по транспортной экспедиции.

Говоря о сторонах договора, отметим, что заказчиком по договору транспортной экспедиции может быть отпра-витель, получа-тель груза-, перевозчик и другие субъекты, интересы которых связа-ны с перевозкой вследствие на-личия договорных отношений с отпра-вителем или получа-телем груза-. Экспедитор по договору транспортной экспедицииможет быть любое юридическое лицо, а та-кже индивидуальный предприниматель. Отметим, что для осуществления экспедиционной деятельности необходимо получение лицензии.¹⁹⁸

¹⁹⁷ См. Михайленко Е.М. Гражданское право. Общая часть. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: 2014 - 255с.

¹⁹⁸ Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О лицензировании отдельных видов деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)

Основное содержание договора транспортной экспедиции - права и обязанности сторон. В обязанности экспедитора входит: организация перевозки груза определенным видом транспорта по маршруту, выбранному клиентом или экспедитором; а-ключение договора перевозки груза от своего имени или от имени клиента;- обеспечение отправки груза и его получения в согласованном месте; а также осуществление иных операций, непосредственно связанных с перевозкой.¹⁹⁹

Обязанностям экспедитора корреспондируют права и обязанности заказчика. Последний обязан: передать груз(ы) для осуществления экспедирования; получить грузы у экспедиторов; уплатить предусмотренное договором вознаграждение (цену); возместить понесенные экспедитором при исполнении его обязательств по договору расходов (если эти расходы не включены в сумму вознаграждения по соглашению сторон заранее).

Ответственность сторонуста-навливается по правилам главы 25 ГК РФ, Ответственность является полной и наступает не зависимо от вины (если обе стороны – предприниматели.) В любом случае экспедитор несет ответственность вне вины, за исключением форс-мажорных действий , путем возмещения убытков. Экспедитор несет ответственность перед клиентом в виде возмещения реального ущерба за утрату, недостачу или повреждение груза-, если не докажет иное. Размер данного вида ответственности ограничивается объявленной или действительной ценностью груза-. Особенности и порядок возмещения убытков определяется ФЗ «О транспортно – экспедиционной деятельности».

Заказчик несет ответственность за несвоевременную уплату вознаграждения экспедитору в виде уплаты неустойки в размере одной десятой процента вознаграждения и понесенных расходов за каждый день просрочки, но не более, чем в размере такого вознаграждения и расходов. Любая из сторон транспортной экспедиции вправе отказаться от исполнения договора-, предупредив об этом другую сторону в разумный срок и возместив этим вызванные убытки.²⁰⁰

Договор транспортной экспедиции заключается в простой письменной форме. Заказчик при необходимости обязуется выдать экспедитору доверенность, если без этого невозможно выполнение его обязанностей.

Далеко не всегда договор транспортной экспедиции исполняется в точном соответствии с его условиями. Споры по такому соглашению могут происходить по различным причинам:

- Отступление экспедитора от условий о сроке погрузки/выгрузке груза, что влечет убытки для клиента;
- Односторонний отказ от исполнения соглашения;

¹⁹⁹ Иванов С. Закон «О транспортно-экспедиционной деятельности»: аналитический обзор // Международный экспедитор. 2013. №2.

²⁰⁰ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга четвертая: договоры о перевозке, буксировке, транспортной экспедиции и иных услугах в сфере транспорта. М., 2015.

- Неуплата всех полагающихся пошлин, платежей, необходимых для законного перемещения груза и его таможенного оформления;
- Утрата или повреждение груза в процессе перевозки;
- Неуплата полагающихся по договору денежных сумм;
- Другие причины.

Разумеется, иногда эти и другие вопросы по договору транспортной экспедиции, приводят контрагентов к решению спора в судебном порядке.

Арбитражные суды рассматривают споры, вытекающие из договора транспортной экспедиции, очень часто. Наиболее распространенными поводами к обращению в суд одной из сторон такого договора и их целью являются: взыскание неустойки в связи с отступлением от сроков погрузки/выгрузки груза; взыскание суммы убытков в связи с утратой груза экспедитором; взыскание штрафных санкций за ненадлежащее исполнение договора транспортной экспедиции; обязанность контрагента исполнить договор надлежащим образом; взыскание задолженности по договору транспортной экспедиции; признание одностороннего отказа от исполнения договора транспортной экспедиции не соответствующим его условиям; удовлетворение исковых требований о предупреждении стороной контрагента об одностороннем отказе от исполнения договора в разумный срок; взыскание убытков в связи с повреждением груза; взыскание упущенной выгоды в связи с задержкой груза; изменение договора транспортной экспедиции в части; расторжение договора транспортной экспедиции.

Примером дела о взыскании задолженности по оплате договора транспортной экспедиции может служить спор перевозчика ООО «АЯМТранссервис» и заказчика ООО «Магнат» о взыскании 359 945,75 рублей задолженности по договору транспортной экспедиции №1 от 04.02.2016, согласно пункту 1.1 которого клиент поручает, а экспедитор за счет клиента принимает на себя организацию приема, отправления и переадресовки грузов клиента, перевозимых по железной дороге в контейнерах и вагонах различных типов, на автомобильном транспорте, их ответственное хранение на складе без поддержания температурного режима, а также выполнение иных услуг, определяемых настоящим договором, связанных с перевозками грузов, а клиент обязуется оплатить вышеуказанные услуги в порядке и в сроки, установленные настоящим договором. Ответчиком оплата задолженности произведена не в полном объеме, в связи с чем истец в порядке досудебного урегулирования спора направил в адрес ответчика претензию от 08.02.2017 об исполнении обязательств по договору с требованием в течение трех банковских дней оплатить образовавшуюся задолженность в размере 288 600 рублей. Оставленная без ответа и оплаты претензия послужила основанием для обращения в суд с настоящим иском. Суд, рассмотрев заявленные требования, дав оценку доводам, изложенным в исковом заявлении, изучив

представленные документы и оценив доказательства в совокупности, пришел к выводу о наличии оснований для удовлетворения заявленного иска (Решение Арбитражного суда Республики Саха (Якутия) от 15 мая 2017 года по делу № А58-1439/2017).²⁰¹

Часто рассматриваются споры о возмещении ущерба в связи с полной или частичной утраты груза. Так, как следует из материалов дела №, Индивидуальный предприниматель 06.09.2016 оформил заказ на доставку груза (хозяйственные товары) в количестве 32-х картонных коробок через транспортную компанию ООО «ОБЪЕМ-КАРГО», что подтверждается товарно-транспортной накладной от 06.09.2016. Стоимость услуги - 9 612 руб. 43 коп. Обязательства по оплате услуг транспортной компании ООО «ОБЪЕМ-КАРГО» предприниматель выполнил в полном объеме, что подтверждается платежным поручением от 14.09.2016. 14.09.2016 груз в количестве 29 картонных коробок с центрального склада ООО «ОБЪЕМ-КАРГО» поступил к экспедитору ООО «КОНТРАКТ СЕРВИС» по экспедиторской расписке. Этот же груз в количестве 29 коробок и был доставлен 19.09.2016 в пункт назначения. Таким образом, часть груза в виде 3-х картонных коробок была утеряна при перевозке со склада ООО «ОБЪЕМ-КАРГО» до склада ООО «КОНТРАКТ СЕРВИС». На момент выставления счёта транспортная компания ООО «ОБЪЕМ-КАРГО» передала экспедитору ООО «КОНТРАКТ СЕРВИС» для отправки в адрес Истца 29 коробок (3 коробки уже утеряны), а перевозчиком счёт выставлен за доставку 32 коробок. Акт по частичной утере груза со стороны Ответчика 14.09.2016 г. не составлен, грузополучателю о пропаже не сообщили. Всё это послужило поводом к обращению истца в суд. Однако отметим, что истец в своем заявлении не требовал возмещения стоимости трех недоставленных коробок, а просил суд взыскать с ответчика упущенную в связи с недоставкой выгоду в размере 58 тысяч рублей, о чем и указал в суд в мотивировке своего решения об отказе в удовлетворении требований истца (Решение Арбитражного суда города Москвы от 12.05.2017 по делу № А40-20206/17-131-214).²⁰²

Конечно, трудно осветить всё разнообразие судебной практики по вопросам договора транспортной экспедиции и его содержания. Общий подход к определению объема и размера ответственности экспедитора может быть реализован посредством обращения к отраслевым транспортным правилам, а при выполнении международных перевозок, в зависимости от используемого вида транспорта, к содержанию различных международных конвенций. Вместе с тем, не все случаи можно разрешить указанным

²⁰¹ Решение Арбитражного суда Республики Саха (Якутия) от 15 мая 2017 года по делу № А58-1439/2017. Решения арбитражных судов [электронный ресурс] URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/a8f0c09c-486a-4bc0-8d2d-b98da92f030a/%D0%9058-1439-2017__20170515.pdf (дата обращения 16.05.2017)

²⁰² Решение Арбитражного суда города Москвы от 12.05.2017 по делу № А40-20206/17-131-214. Решения арбитражных судов [электронный ресурс] URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/1ec50b01-bc72-4c44-a47b-b521f5f6cfb9/%D0%9040-20206-2017__20170512.pdf (дата обращения 16.05.2017)

способом, поскольку ответственность экспедитора напрямую зависит от его роли в перевозочном процессе, которая на сегодняшний день недостаточно четко закреплена в системе транспортного российского законодательства.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О лицензировании отдельных видов деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)
2. Решение Арбитражного суда Республики Саха (Якутия) от 15 мая 2017 года по делу № А58-1439/2017. Решения арбитражных судов [электронный ресурс] URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/a8f0c09c-486a-4bc0-8d2d-b98da92f030a/%D0%9058-1439-2017__20170515.pdf (дата обращения 16.05.2017)
3. Решение Арбитражного суда города Москвы от 12.05.2017 по делу № А40-20206/17-131-214. Решения арбитражных судов [электронный ресурс] URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/1ec50b01-bc72-4c44-a47b-b521f5f6cfb9/%D0%9040-20206-2017__20170512.pdf (дата обращения 16.05.2017)
4. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга четвертая: договоры о перевозке, буксировке, транспортной экспедиции и иных услугах в сфере транспорта. М., 2015.
5. Иванов С. Закон «О транспортно-экспедиционной деятельности»: аналитический обзор // Международный экспедитор. 2013. №2.
6. Михайленко Е.М. Гражданское право. Общая часть. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: 2014 - 255с.

УДК 347

*Дорджи-Горяева А.С.
студент 5 курса
факультет «Юридический»
Российский университет дружбы народов
Россия, г. Москва*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Аннотация: Данная статья посвящена исследованию договора международной купли-продажи. В статье рассматриваются регулирование договора международной купли-продажи в рамках принятой Венской Конвенции о договорах международной купли-продажи 1980г., также затрагиваются вопросы существенных условиях данного вида договора, его сущность, порядок его заключения. Осуществляется попытка выявить область вопросов, которая осталась неурегулированной Венской конвенцией.

Ключевые слова: договор международной купли-продажи, Венская конвенция, унификация норм, международный коммерческий контракт.

Dordzhi-Goryaeva A.S.
Student
5 level faculty «Law»
People's friendship university of Russia
Russia, Moscow

LEGAL REGULATION OF THE INTERNATIONAL BUY-SELL AGREEMENT.

Abstract: This article is devoted to the study of the international buy-sell agreement. The article deals with the regulation of the international buy-sell agreement within the framework of the Vienna Convention on Contracts for international buy-sell agreement of 1980. Also touched upon are the substantive conditions of this type of contract, its nature, the procedure for its conclusion. An attempt is being made to identify the area of issues that has remained unresolved by the Vienna Convention.

Key words: international buy-sell agreement, Vienna Convention, standardization of norms, international commercial contract

На сегодняшний момент самым распространённым договором применяемый в обороте торговых отношений является договор купли-продажи, он был одним из первых договоров появившейся в истории. Именно поэтому его регулирование является важным вопросом в развитии гражданско-правовых отношений во всем мире. Наиболее сложным из разновидностей этого договора является международный договор купли-продажи, заключение таких видов договоров способствует преодолению существующих различий между национальными нормами, регулирующие такие отношения. Отличающим фактором этого договора является в том, что контрагенты находятся в разных государствах, юрисдикциях, то есть присутствие иностранного элемента в отношениях. На практике используются несколько вариаций понятия международного договора купли-продажи, к примеру, могут употребляться «внешнеэкономическая сделка», «международный торговый договор», «международный коммерческий контракт».

Для признания договора купли-продажи международным существуют определенные условия, под которые необходимо попадать, хотя бы по одному из выдвинутых критерий. Такие критерии как²⁰³:

- Одна из сторон является иностранной организацией;
- Стороны имеют разную государственную принадлежность;
- Их коммерческие предприятия находятся в разных государствах;

Что касается его характеристики, то данный договор является двусторонним, возмездным и консенсуальным договором. Предметом такой

²⁰³ Артемьева Ю.А., Чэнь Цзинюань, Договор международной купли-продажи //Научный поиск в современном мире. Сборник материалов 5-й Международной научно-практической конференции – 2014 – с. 123

сделки, как правило, выступают операции по экспорту и импорту товаров²⁰⁴.

На сегодняшний момент регулирование международного договора купли-продажи на международном уровне осуществляется с помощью, принятого в 1980 году Венской конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров. В ней закреплены положения относительно лишь правила заключения договора, права и обязанности покупателя и продавца, переход рисков случайной гибели или повреждения товара, соответственно, в ней не регулируются такие вопросы, касающиеся действительности договора, последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар и ответственности продавца за причиненные товаром повреждения здоровью или жизни какого – либо лица. Данное разграничение предмета регулирования обусловлено некоторыми причинами, во – первых, диспозитивность конвенции, которая подразумевает некоторую свободу при разрешении того или иного вопроса. Во – вторых, унифицированность документа, создание одинаковых норм для множества государств сложная задача, перед которой стоит множество трудностей в форме согласования особенностей внутренних правовых порядков различных государств. В – третьих, можно выделить, то что сам договор купли – продажи является одним из самых распространенных в гражданском обороте, поэтому его регулирование должно лишь касаться только лишь ограниченный круг вопросов, дав тем самым свободу для создания договора купли – продажи между резидентами разных стран.

В вопросе о применимости положений Конвенции к международным договорам купли-продажи, то она распространяется к любому договору согласно статье 5, но в то же время статья 90 указывает на то, что Конвенция не затрагивает действий любого международного соглашения, которое уже заключено или может быть заключено и которое содержит положения по вопросам, являющимися предметом ее регулирования, при условии, что стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах-участниках соглашения²⁰⁵.

Что касается предмета договора, то Венская Конвенция устанавливает ряд ограничений, так из сферы действия исключены²⁰⁶

1. Товары для личного, семейного или домашнего пользования, что связано с имеющимися в большинстве стран законодательством о защите потребителей, нормы которого в большинстве случаев носят императивный характер;
2. Товары проданные с аукционы, в связи с тем что при их продаже

²⁰⁴ Там же.

²⁰⁵ Лазаев А. Существенные условия в конвенции о договорах международной купли-продажи товаров: дисс. канд. ю. н., Москва, 2005.

²⁰⁶ Артемьева Ю.А., Чэнь Цзиньюань. Сравнительно-правовое исследование между международным договором купли-продажи товаров и договором купли-продажи товаров в Китае. // Перспективы развития научных исследований в 21 веке. Сборник материалов 6-й Международной научно-практической конференции – 2014-с. 132

руководствуются специально разработанными аукционными правилами;

3. Товары, подлежащие принудительной продаже в силу закона;

4. Иные специфические товары, к примеру фондовые бумаги, акции, суда водного и воздушного транспорта).

Порядок заключения международного договора купли-продажи, согласно Венской конвенции происходит в общем порядке. Она предусматривает процедуру её заключения посредством оферты и акцепта. Этот порядок наиболее приемлем для такого вида договором, в виду иностранного элемента договора.

По договору основной обязанностью продавца является поставка товара и передача права собственности на него, а обязанностью покупателя выступает принятие поставки товара и его оплата. В процессе заключения договора стороны определяют порядок исполнения принятых обязательств. В случае, если одна из сторон выполняет установленные требования, то для нее наступает неблагоприятные последствия. Венская конвенция в части 3 устанавливает понятие существенного нарушения обязательства. Так, нарушение одной из сторон признается существенным, если вследствие этого другая сторона в значительной степени лишается того, на что могла бы рассчитывать на основании договора²⁰⁷. В Венской конвенции предусмотрена возможность расторжения договора в случае, если одна из сторон предвидит невозможность исполнения обязательства в значительной степени со своей стороны, то тогда потенциально «потерпевшая» сторона вправе расторгнуть этот договор, при этом сохраняя возможность требования возмещения убытков, причиненных таким прекращением обязательств.

В вопросе об ответственности сторон Венская Конвенция расценивает ее, как образование дополнительных прав у потерпевшей стороны, она исходит из презумпции ответственности сторон, не выполнившей свои обязательства, и только в случае, если она докажет, что неблагоприятные последствия явились следствием непреодолимой силы – «форс-мажор», она может быть освобождена от ответственности.

Таким образом, принятая Венская конвенция о договорах международной купли-продажи направлена на создание беспрепятственной области регулирования договоров международной купли-продажи в условиях существования различного множества национальных норм. Как было отмечено ранее договор международной купли-продажи должен иметь особое регулирование, основанное на принятом международном сообществе норм, которые позволят в дальнейшем преодолеть различия, установленные национальной юрисдикцией. Венская Конвенция 1980 года является огромным прогрессом в процессе унификации норм, она помогает взаимодействовать сторонам на равных условиях, также необходимо

²⁰⁷ Старцев Д.Д. Страны БРИКС и Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.: общие вопросы применения// Законодательство и экономика – 2015-№3 – С. 62

отметить закрепленную Конвенцией возможность отступления от какого-либо положения, которые стороны могут использовать в своем договоре международной купли-продажи²⁰⁸.

Использованные источники:

1. Артемьева Ю.А., Чэнь Цзиньюань. Сравнительно-правовое исследование между международным договором купли-продажи товаров и договором купли-продажи товаров в Китае. // Перспективы развития научных исследований в 21 веке. Сборник материалов 6-й Международной научно-практической конференции – 2014-с. 132
2. Артемьева Ю.А., Чэнь Цзиньюань, Договор международной купли-продажи // Научный поиск в современном мире. Сборник материалов 5-й Международной научно-практической конференции – 2014 – с. 123;
3. Артемьева Ю.А., Чэнь Цзиньюань, Договор международной купли-продажи: общие понятие и его применение. // Право и проблемы функционирования современного государства. Сборник материалов 12-й международной научно-практической конференции – 2015 – с.52;
4. Лазаев А. Существенные условия в конвенции о договорах международной купли-продажи товаров: дисс. канд.ю.н., Москва, 2005.
5. Старцев Д.Д Страны БРИКС и Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.: общие вопросы применения// Законодательство и экономика – 2015-№3 – С. 62

²⁰⁸ Артемьева Ю.А., Чэнь Цзиньюань, Договор международной купли-продажи: общие понятие и его применение. // Право и проблемы функционирования современного государства. Сборник материалов 12-й международной научно-практической конференции – 2015 – с.52;

*Жаковская К.А.
студент магистратуры 2 курса
кафедра «Правоохранительной деятельности и адвокатуры»
«Югорский государственный университет»
Россия, г. Ханты-Мансийск*

*Zhakovskaya C.A.
graduate student, second year
Department of Law enforcement and Advocacy
Ugra State University
Russia, Khanty-Mansiysk*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ И ПРАВОВЫХ
ОСНОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОВД СО СМИ ПО
ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ЭКСТРЕМИЗМУ В РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
INVELOPMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND LEGAL BASIS
OF COOPERATION POLICE WITH MASS MEDIA FOR OPPOSITION
TO EXTREMISM IN THE RUSSIAN FEDERATION**

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению организационных и правовых основ взаимодействия ОВД со СМИ по противодействию экстремизму в РФ. Поясняется, что именно нужно считать организационными основами взаимодействия, исследуются принципы, цели и задачи данного взаимодействия. Раскрывается деятельность, созданной указом президента, Межведомственной комиссии по противодействию экстремизму в Российской Федерации. Дается вывод в целом, об государственной политики в России в сфере противодействия экстремизму и терроризму.

Annotation: The article devoted to envelopment of the organization and legal basis of cooperation police with mass media for opposition to extremism in the Russian Federation. The article says that it is necessary to understand the organizational bases of interaction, principles, goals and tasks of this interaction. Disclosed on the activities of the commission on counteraction to extremism in the Russian Federation. A conclusion is drawn on the state policy in Russia in the sphere of countering extremism and terrorism.

Ключевые слова: закон, экстремизм, терроризм, организация взаимодействия, профилактика молодежного экстремизма, Межведомственная комиссии по противодействию экстремизму.

Keywords: law, extremism, terrorism, organization of interaction, prevention of youth extremism, Interdepartmental commission on counteraction to extremism.

Главный инструмент власти в противодействии распространению в

массовом сознании радикальных идей - это большая информационная и идеологическая работа. При этом главная, роль отводится СМИ как эффективному средству предупреждения и противодействия террористическим и экстремистским угрозам.

Прежде чем перейти к рассмотрению совершенствования конкретных организационных основ взаимодействия ОВД со СМИ в сфере противодействия экстремизму, считаем необходимым, определить, что именно следует считать организационными основами взаимодействия. По этому поводу А.Ф. Майдыков, А.Н. Кадынцев и др. предлагают рассматривать организацию взаимодействия как целенаправленную деятельность начальников, командиров и органов управления по согласованию действия и применению подчиненных им сил и средств в целях выполнения поставленной задачи.

При этом основными принципами организации взаимодействия являются: систематичность, оперативность при принятии и осуществлении решений, конкретность, комплексное использование сил и средств, оперативная и тактическая целесообразность применения сил и средств с учетом их предназначения и возможностей; деятельность участников взаимодействия в пределах своей компетенции и их ответственность за выполнение поставленных задач, соблюдение законности, сохранение государственной тайны²⁰⁹.

В. Д. Малков, Ю.К. Лукьянов и др. считают, что организация взаимодействия субъектов предупреждения преступлений есть согласование деятельности взаимодействующих субъектов предупреждения преступлений путем оказания на них руководителем управленческого воздействия в целях рационального и эффективного решения общих задач, достижения упорядоченности их действий, устранения разобщенности и дублирования в работе. При этом организация предупреждения преступлений это управленческая деятельность, направленная на формирование системы предупреждения преступлений и обеспечение процесса ее функционирования. Организация предупреждения преступлений включает в себя следующее²¹⁰:

- определение целей и задач системы предупреждения преступлений;
- ее функционально-структурное и информационно-аналитическое обеспечение;
- криминологическое прогнозирование и планирование профилактических мероприятий;
- расстановку имеющихся сил и средств, обеспечение их взаимодействия;
- координацию работы, контроль за исполнением;

²⁰⁹ Долговой. М.: Российская криминологическая ассоциация, 2010.

²¹⁰ Коршунова О. Н. Преступления экстремистского характера: теория и практика противодействия. – СПб., 2016. – С. 151-153.

- методическое, кадровое, материально-техническое и иное обеспечение.

По мнению Д.Н. Безрядина организация взаимодействия представляет собой целенаправленную деятельность начальников, командиров и органов управления по согласованию действия и применению подчиненных им сил и средств в целях выполнения поставленной задачи.

Организация внешнего взаимодействия ОВД позволяет обеспечить успешное решение актуальных задач укрепления правопорядка совместными усилиями государственных органов и общественности, устранить параллелизм и дублирование в их деятельности, наиболее эффективно использовать имеющиеся силы и средства государственных и общественности, а также специфические для каждого из них формы и методы деятельности, развивать социальную активность граждан.

Основными принципами осуществления внешнего взаимодействия являются:

- соблюдение законности;
- направленность взаимодействия на достижение положительных конечных результатов в правоохранительной деятельности;
- деятельность каждого субъекта взаимодействия в пределах своей компетенции.

В Концепции совершенствования взаимодействия подразделений системы МВД РФ со СМИ и общественными объединениями закреплено следующее: совершенствование организационного обеспечения взаимодействия со СМИ и общественными объединениями заключается в создании условий для (повышения эффективности информационного сопровождения деятельности органов внутренних дел.

Для выполнения данной задачи необходимо:

- 1) совершенствование нормативной базы, регулирующей взаимодействие органов внутренних дел со СМИ и общественными объединениями;
- 2) оптимизация структуры и численности пресс-служб;
- 3) совершенствование системы повышения квалификации сотрудников пресс-служб и других сотрудников органов внутренних дел, ответственных за взаимодействие со СМИ и общественными объединениями;
- 4) повышение организационно-методического влияния пресс-служб на состояние взаимодействия со СМИ и общественными объединениями;
- 5) улучшение материально-технического обеспечения взаимодействия со СМИ и общественными объединениями.

С целью координации усилий различных ведомств по противодействию экстремизма Указом Президента была создана Межведомственная комиссия по противодействию экстремизму в Российской Федерации. Межведомственная комиссия является межведомственным органом, образованным в целях обеспечения реализации государственной политики в области противодействия экстремизму,

координации деятельности федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, участвующих в противодействии экстремизму, а также организационно-методического руководства этой деятельностью²¹¹.

Межведомственная комиссия осуществляет свою деятельность во взаимодействии с федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и организациями.

Основными задачами Межведомственной комиссии являются:

- подготовка предложений Президенту РФ и Правительству РФ по формированию государственной политики в области противодействия экстремизму, по совершенствованию законодательства РФ в этой области; подготовка ежегодных докладов о проявлениях экстремизма в РФ и представление их Президенту РФ не позднее второго квартала года, следующего за отчетным;

- разработка мер, направленных на противодействие экстремизму и на устранение способствующих ему причин и условий;

- обеспечение координации деятельности федеральных органов исполнительной власти в области противодействия экстремизму, а также организация их взаимодействия с органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, общественными объединениями и организациями;

- разработка проектов концепций, стратегий, программ, планов и иных документов в области противодействия экстремизму;

- участие в международном сотрудничестве в области противодействия экстремизму, в том числе в подготовке проектов международных договоров и соглашений РФ;

- мониторинг, анализ и оценка состояния противодействия экстремизму в РФ, а также выработка мер, направленных на совершенствование деятельности в этой области федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, общественных объединений и организаций; организационно-методическое руководство постоянно действующими рабочими группами по вопросам гармонизации межэтнических отношений в субъектах РФ.

Согласно отчетным документам, в целом с момента создания Межведомственной комиссией был проделан значительный объем работы, приняты решения, направленные на изменение действующего законодательства в целях совершенствования правового регулирования противодействия экстремистской деятельности.

²¹¹ Борисов С.В., Жеребченко А. В. Квалификация преступлений экстремистской направленности: учебное пособие. – М., Волтерс Клувер, 2015. – С. 13.

В частности, о внесении изменений в ФЗ «О свободе совести и религиозных объединениях», ФЗ «О некоммерческих организациях» и в статьи Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, касающихся усиления ответственности за проведение несанкционированных массовых публичных акций и нарушений в миграционной сфере.

Наряду с этим выработан комплекс мер, направленный на профилактику терроризма и экстремизма, формирование российской гражданской идентичности, воспитание патриотизма в молодёжной среде. Кроме того, активно обсуждались вопросы о совершенствовании системы и методики проведения судебных экспертиз по уголовным делам и исследований в рамках проверок по информационным материалам, содержащим признаки экстремизма, о возможности и целесообразности правового регулирования обязательного получения лицами, осуществляющими религиозную деятельность, теологического образования в учебных заведениях на территории Российской Федерации.

Также, под эгидой МВК создана возглавляемая начальником ГУПЭ МВД России межведомственная рабочая группа по противодействию идеологии экстремизма в средствах массовой информации и сети Интернет. До настоящего момента проведено две встречи в данном формате.

В целом содержательный анализ документов по противодействию экстремизму и терроризму показывает, что государственная политика России в основном направлена на выявление случаев экстремизма, воспитание патриотизма и формирование гражданской идентичности в молодёжной среде, гармонизацию межэтнических отношений.

Однако, при этом мало внимания уделяется именно профилактике молодёжного экстремизма, специфики проявления экстремистских настроений именно в молодёжной среде, необходимо использование таких методов работы с молодёжью как флеш-моб, социальная реклама, разработка социальных проектов, конкурсов и т. д.

Анализ же региональных программ показывает, что в основном, при профилактике экстремизма применяются такие методы как проведение круглых столов, конференций, конкурсов плакатов.

Использованные источники:

1. Борисов С.В., Жеребченко А. В. Квалификация преступлений экстремистской направленности: учебное пособие. – М., Волтерс Клувер, 2015. – С. 13.
2. Долговой. М.: Российская криминологическая ассоциация, 2010.
3. Коршунова О. Н. Преступления экстремистского характера: теория и практика противодействия. – СПб., 2016. – С. 151-153.

Ишбаева А.С.
студент, 4 курс
Институт исторического и правового образования
Башкирский государственный педагогический
университет им. М.Акмиллы
научный руководитель: Исхаков И. И., к.ю.н.
доцент
Россия, г. Уфа

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ СТАТУС БЕЖЕНЦА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье осуществляется исследование правового статуса беженца как института конституционного права, проводится анализ изменений законодательства Российской Федерации о беженцах, прослеживаются тенденции изменения российского законодательства о беженцах.

Ключевые слова: миграция, беженцы, законодательство о беженцах.

Ishbayeva A.S.
student, Institute of Historical and Legal Education,
Bashkir State Pedagogical University them. M.Akmuly, Russia, Ufa
Scientific adviser: Ph.D., associate Professor I.I. Iskhakov

THE LEGAL STATUS OF REFUGEES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: the article carries out a comprehensive study of the refugee's legal status, analyzes changes in the legislation of the Russian Federation on refugees, traces the changes in Russian refugee law.

Keywords: migration, refugees, refugee law.

Введение. Ежегодно сотни тысяч людей покидают свое жилище из-за вооруженных конфликтов, дискриминации, расовых притеснений. Проблема беженцев крайне важна и актуальна не только для России и стран Ближнего Зарубежья, но и для всего мира.

Вынужденная миграция является одной из сложнейших проблем, с которыми столкнулось мировое сообщество на рубеже тысячелетий. Этот сложный, острый вопрос касается каждой страны, каждого гражданина. Проблема уже давно вышла из ряда внутренних и носит международный характер.

На данный момент для России тема актуальна из-за большого потока беженцев и вынужденных переселенцев с Украины. К примеру, число украинцев, попросивших об убежище, разрешении на проживание или ином легальном статусе пребывания в соседних странах, на 16 апреля 2015 года составило 800 961 человека. В частности, почти 660 тысяч человек официально зарегистрировались в России и еще 81 тысяча – в Белоруссии.

Число лиц, бежавших из Донбасса в другие регионы Украины, достигло 1 миллиона 228 тысяч человек [8].

В этой связи проблемы реализации конституционно-правового статуса беженца и правоприменительная практика в этой сфере являются весьма актуальными как для Российской Федерации, так и для всех стран.

Возникла острая необходимость в определении и решении основных проблем реализации конституционно-правового статуса беженца, так как значительная часть граждан, проживающих на территории Российской Федерации, уже длительное время так и не смогла реализовать свои права в полном объеме.

Целью данного исследования является выявление проблем гарантирования прав беженцев в России и подготовка предложений по решению выявленных проблем.

Степень изученности проблемы. Интерес отечественных и зарубежных исследователей к вопросу о статусе беженцев возник одновременно с появлением данной категории лиц. Изучалось правовое регулирование миграции, права и обязанности мигрантов, определение их конституционно-правового статуса.

Изучению статуса беженцев как одного из видов конституционно-правового статуса человека и гражданина, а также исследованию механизмов защиты их прав посвятили свои труды: С.А. Авакьян, Э.А. Аметистов, А.А. Белкин, В.В. Бойцова, Н.В. Витрук, А.М. Ибрагимов, Е.И. Козлова, Л.И. Котиева, О.Е. Кутафин, И.А. Ледях, Е.А. Лукашева, О.О. Миронов, Н.А. Михалева, Ю.В. Пуздрач, Ф.М. Рудинский, Б.Н. Топорнин, А.И. Туз, Т.Я. Хабриева В. Е. Чиркин, Ю.Л. Шульженко и другие.

Проблема защиты прав мигрантов на международном уровне изучалась следующими отечественными учеными: Г.С. Витковской, В.А. Карташкиной, Ю.И. Лейбо, М.Б. Лобовым, В.И. Потаповым, В.А.Тумановым, Н. В. Щербаковой, Л.М. Энтиным, А.Ю. Ястребовой и другими.

Миграционная политика государства, а также механизмы реализации конституционных, гражданских, социальных и иных прав беженцев в Российской Федерации изучались в работах Е.В. Белоусовой, Н.А. Ворониной, О.Д. Воробьевой, Ж.А. Зайончковской, В. А. Ионцевой, Т.М. Регент, Л.Л. Рыбаловского

Проблемы реализации и защиты прав беженцев. Сегодня на практике выявляется множество проблем в реализации статуса беженца и вынужденного переселенца.

Понятия «беженец» достаточно новое в современной России. Советское законодательство не имело положений о данном вопросе. Российская Федерация имеет мало опыта в решение данного вопроса, и, присоединяясь к международным принципам и договорам, она не имела материальной базы для их исполнения. Нынешняя Конституция разрабатывалась и вводилась во времена первой волны миграции, проблема

обсуждалась на высоком уровне, однако поправки и законы так и не были внесены в главный документ страны.

Юридическую базу законопроектов представляет Конституция Российской Федерации [2] и законы о беженцах и переселенцах [3,4], регламентируемые согласно международным нормам и договорам, главный из которых - это Конвенция о защите прав человека [1].

Многие авторы считают, что механизм законодательного регулирования в решении миграционных проблем крайне далек от совершенства. Имеет место предположение, что государственная политика изначально действовала не на защиту и опеку самих эмигрантов, а на защиту интересов государства [5].

Анализируя проблемы мигрантов и вынужденных переселенцев, можно выделить основные: недочеты в законодательстве [5], плохая информированность беженцев и вынужденных переселенцев о своих правах [7], бюрократические проволочки [5], сложность в трудоустройстве [6].

В связи с ситуацией в Украине, Россия в 2014-2015 годах сделало большой шаг в совершенствовании законодательства в сфере беженцев и вынужденных переселенцев, было увеличено финансирование в данной сфере. Также были созданы юридическо-правовые организаций для консультаций и защиты мигрантов. Однако данных мер оказалось недостаточно.

Обратимся к проблеме самозащиты прав беженцев и вынужденных переселенцев. В той или иной степени, но обе эти категории населения, находящиеся на территории Российской Федерации, обладают пакетом прав, свобод и обязанностей. Соответственно, на них распространяется действие гарантий в механизме реализации прав, свобод и обязанностей человека. Но, рассмотрев ситуацию на практике, на данный момент беженцы больше надеются на государственную поддержку и защиту, а так же на социальную помощь, которую устраивают для них.

Рассмотрев вопрос о правовом статусе беженцев и вынужденных переселенцев, предоставляемых им государством, можно сказать что, законодательство Российской Федерации предусматривает достаточно большой объем возможностей самостоятельной защиты беженцами прав и свобод, но их реализация во многом безосновательно ограничивается самим государством. Изменив свою политику в этом вопросе, разработав и реализовав соответствующий механизм, государство, возможно, разрешит одну из самых сложных, болезненных и актуальных проблем России.

Обратимся далее к проблеме трудоустройства беженцев. Рабочие места для беженцев могут быть предоставлены во всех существующих сферах деятельности кроме правоохранительных органов и государственной службы. Но в связи с перенасыщением рынка труда наибольшее количество рабочих мест предоставляется по рабочим специальностям.

Эксперты отмечают [7], что приток рабочей силы составит существенную конкуренцию гражданам России. Поэтому иностранные

граждане, как правило, претендуют на работу, менее востребованную россиянами. Рабочие на предприятиях, уборщицы, обслуживающий персонал, грузчики, продавцы, строители, охранники, механики и водители не будут испытывать сложностей с трудоустройством.

Иностранные граждане, которые желают вернуться в скором времени в свою страну, могут претендовать на сезонные и временные работы. Оформление трудовых отношений производится в порядке трудового или гражданско-правового договора.

Проанализировав практику трудоустройства, можно сказать, что не все так хорошо, как хотелось бы.

Получив статус беженца иностранный гражданин вправе осуществлять трудовую деятельность на территории Российской Федерации без оформления разрешения на работу. Данная льгота предоставляется до момента утраты (лишения) статуса беженца или временного убежища пп. 11, 12 п. 4 ст. 13 Закона № 115-ФЗ «О беженцах» [3]. Работодатель может принять такое лицо без оформления разрешения на привлечение и использование иностранных работников пп. 1 п. 4.5 ст. 13 Закона № 115-ФЗ .

Беженцы осуществляют трудовую деятельность на территории Российской Федерации наравне с гражданами Российской Федерации, в связи с этим указанные лица принимаются на работу в общем порядке, предусмотренном для оформления трудовых отношений с гражданами Российской Федерации.

Представляется, что трудоустройство на работу лиц, получивших временное убежище на территории Российской Федерации, осуществляется в аналогичном порядке, поскольку законодательством не установлено иное.

Однако в ситуации с украинскими беженцами статус «беженец» получили по состоянию на март 2015 года с начала конфликта всего 250 человек, получили временное убежище 260 тыс. человек [9].

Выводы. Одним из приоритетных направлений работы государства в миграционной сфере на сегодняшний день остается оказание помощи соотечественникам, которые желают вернуться в Россию, но испытывают трудности с возвращением. В первую очередь, речь идет о беженцах с территории Украины. В силу того, что ситуация на Украине не стабильна и по сей день, часть мигрантов продолжает прибывать на территорию РФ.

Проведенное исследование свидетельствует о том, что в настоящее время в науке и законодательстве Российской Федерации большое внимание уделяется статусу беженцев. С учетом произошедших изменений проблема гарантирования прав беженцев останется одной из актуальных, требующая дальнейшего совершенствования как с точки зрения теории, так и нормативного регулирования и практики реализации. Все это обуславливает важность дальнейшей разработки законодательства в данной сфере. При этом необходимо учитывать комплексный характер отношений, а также сочетание интересов личности и возможностей государства.

Также следует отметить, что нормативно- правовые акты не будут

действовать без должного механизма государственного принуждения. Следовательно, одной из главных задач, которая должна быть реализована уполномоченными государственными органами, заключается в улучшении механизма правоприменения норм миграционного законодательства.

Использованные источники:

1. Конвенция о статусе беженцев (Женева, 28 июля 1951 г.) // СПС «Гарант»
2. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ) // СПС «Гарант»
3. Федеральный закон от 19 февраля 1993 г. № 4528-І «О беженцах» (с изменениями от 28 июня 1997 г., 21 июля 1998 г., 7 августа, 7 ноября 2000 г., 30 июня 2003 г., 29 июня, 22 августа 2004 г., 18 июля, 30 декабря 2006 г., 23 июля 2008 г., 28 декабря 2010 г., 1 июля 2011 г., 22 декабря 2014 г.) // СПС «Гарант»
4. Федеральный закон от 25.07.2002 г. № 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015 г.) «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016 г.) // СПС «Гарант»
5. Волох В.А. Правовой статус беженцев в международном и российском праве // Закон и право. – 2007. - № 10. – С. 14 – 17.
6. Миграция в современной России: состояние, проблемы, тенденции: сборник научных статей / под общ. ред. К. О. Ромодановского, М. Л. Тюркина. – Москва: ФМС России, 2009. - 320 с.
7. Трыканова С.А. Организационно-правовое регулирование управления миграцией в Российской Федерации: актуальные вопросы и направления развития // Миграционное право. 2013. № 3. С. 21-24.
8. ООН назвала число украинских беженцев (21 апреля 2015 года) // Сетевое издание "ТВ Центр-Москва". Режим доступа: <http://www.tvc.ru/news/show/id/66590> (дата обращения: 31.05.2017 г.)
9. ФМС: Около 300 тысяч граждан Украины получили в России статус беженцев // Информационное агентство Росбалт.RU. Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/main/2015/03/17/1378475.html> (дата обращения 01.06.2017 г.)

Лихих Е.В.
студент 1 курса магистратуры
юридический институт
Российский Университет Дружбы Народов
Россия, г. Москва

**ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО ПРИМЕНЕНИЮ ДОКТРИНЫ
«СНЯТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ВУАЛИ» И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА
РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ В ОТНОШЕНИИ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

В статье рассматриваются различные подходы к применению доктрины «снятие корпоративной вуали» в англо-саксонских (США) и континентальных странах (Германия). Автор сравнивает правовое регулирование этих подходов и их влияние на развитие основных постулатов доктрины в РФ. В статье освещаются вопросы, связанные с ответственностью юридических лиц в зарубежных странах. Автор описывает механизмы действия доктрины в законодательстве и судебной практике стран.

Ключевые слова: «снятие корпоративной вуали», ответственность, корпоративное право, юридическое лицо, судебная практика

Likhikh E. V.
Peoples' Friendship University of Russia

**THE FOREIGN COUNTRIES' EXPERIENCE ON THE
APPLICATION OF THE DOCTRINE "PIERCING OF THE CORPORATE
VEIL" AND ITS IMPACT ON REGULATIONS' ISSUES ACCORDING
TO THE RESPONSIBILITY OF LEGAL ENTITIES IN THE RUSSIAN
FEDERATION.**

The article deals with a variety of approaches to the application of the doctrine of "piercing of the corporate veil" in the Anglo-Saxon (USA) and continental countries (Germany). The author compares the legal regulation of these approaches and their influence on the basic provisions development of the doctrine in the Russian Federation. The article covers the issues related to the responsibility of legal entities in foreign countries. The author describes the mechanisms of the doctrine in the legislation and judicial practice of countries.

Keywords: "piercing of the corporate veil", responsibility, corporate law, a legal person, the judicial.

*КОРПОРАЦИЯ: хитроумное изобретение
для получения личной прибыли
без личной ответственности.*
Амброс Бирс (1842–1914),
американский писатель

Юридическое лицо представляет собой уникальный субъект гражданского права, интерес к которому проявляется не только в рамках предложений законодательных инициатив, но и в научных кругах. О чем свидетельствует выработка новых концепций, доктрин, а также конструкций юридического лица.

В своей статье я остановлюсь на рассмотрении такого интересного явления правовой действительности как доктрина «снятие корпоративной вуали». В литературе также можно встретить такие названия, как доктрина «снятия корпоративных покровов», доктрина «проникновения за корпоративную вуаль», различие понятий, ее называющих объясняется принципами существования корпорации, т.е. придерживается она принципа разделения или принципа ограниченной ответственности²¹².

Эта доктрина является механизмом корпоративного права, суть которой заключается в том, что «в целях защиты добросовестного кредитора при определенных обстоятельствах ограниченная ответственность юридического лица игнорируется и причиненные организацией убытки взыскиваются с реальных владельцев бизнеса²¹³».

Следует отметить, что применение доктрины отличается в правовых порядках стран, как континентального, так и общего права, где доктрина нашла наибольшее применение, собственно последнее и является родиной доктрины.

В связи с этим в своей работе я изучила действие доктрины в США, где основным источником права является судебный прецедент, и в Германии, где верховенство права принадлежит закону. Также меня интересовали предпосылки появления данного феномена в Российской Федерации, а именно: что способствовало привнесению элементов доктрины, каким образом она действует, и какие регуляторы обеспечивают ее действие.

Рассмотрение вопросов о применении доктрины «снятие корпоративной вуали», т.н. «piercing of the corporate veil» нашло широкое распространение в судебной практике США. Прежде всего, это связывают с внутренними особенностями правовой культуры государства, большим количеством правонарушений, относящихся к попыткам избежать надлежащей ответственности, в рамках которых юридическое лицо служит щитом от различных наказаний. Важной особенностью правового регулирования является то, что при рассмотрении дел, в основе которых заложены принципы доктрины, следует внимательно ознакомиться с законодательством штата, в котором будет рассматриваться дело. Это объясняется тем, что корпоративное право находится под юрисдикцией того

²¹² Д.Д. Быканов // Статья/ Квалификация проникающей ответственности с точки зрения российского права URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article> (дата обращения 29.05.2017 г.)

²¹³ И. Рыков // Субсидиарная ответственность в Российской Федерации – М.: Статут, 2017. – 192 с. ISBN 978-5-8354-1351-5 (в пер.), стр.17

штата, в котором требуется его непосредственное применение²¹⁴.

Анализируя теории юридического лица, распространенные в зарубежных странах, Д.Д. Быканов приходит к следующему выводу: «в праве США сложился принципиально иной подход к концепции юридического лица по сравнению с континентальным европейским правом, и американские суды с большей готовностью откажут в признании независимости корпорации от ее участников, нежели это сделают в Европе»²¹⁵. В своей статье я рассматривала доктрину «снятие корпоративной вуали» с позиций США, но также данная доктрина также очень популярна в Англии наряду с институтом медиации²¹⁶.

Поэтому теперь следует ознакомиться с местом доктрины «снятие корпоративной вуали» в Германии. Немецкая правовая система зиждется на нормах закона, что не позволяет немецким судам, в отличие от американских судов заниматься нормотворческой функцией и тем самым, в Германии сложились определенные особенности по применению данной доктрины. Так, доктрина «снятие корпоративной вуали» обозначается термином *Durchgriffshaftung*, что понимается как некий институт личной неограниченной ответственности учредителя (участника) компании по ее обязательствам. Важнейшей особенностью применения данного института является то, что суды Германии «снимая корпоративную вуаль» руководствуются положениями действующего законодательства, в отличие от судов в США, которые привержены судебным прецедентам²¹⁷.

Немаловажным считаю упомянуть и о взаимодействии распространения положений доктрины в исследуемых странах. Так, Верховный Суд Германии взял за основу американский (*two-prong test*), который судам США предписано проводить в конкретном деле для решения вопроса о возможности «снятия корпоративной вуали». Такой тест содержит в себе два составляющих элемента: «доминирование и контроль одной компании над другой; использование такого доминирования и контроля для совершения обмана или правонарушения». Причем оба эти элемента должны учитываться в совокупности. На основе полученных данных по изучению доктрины учеными, можно говорить о том, что тенденции к применению доктрины судами в США и Германии только растут, т.к. это подтверждается более детальными исследованиями в этом относительно новом явлении

²¹⁴ А.Н. Захаров//Статья/Некоторые вопросы снятия корпоративной вуали: американский опыт и возможности его использования в российском праве - "Вестник экономического правосудия", N 10, октябрь 2014 г.

²¹⁵ Д.Д. Быканов// Статья/ Квалификация проникающей ответственности с точки зрения российского права URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article> (дата обращения 29.05.2017 г.)

²¹⁶ Н.В. Ивановская//Статья/ Медиация в Англии и Уэльсе» - ВЕСТНИК РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ. СЕРИЯ: ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ, Издательство: Российский университет дружбы народов (РУДН) (Москва) ISSN: 2313-2337eISSN: 2408-9001, 2013 г. стр.130-135

²¹⁷ А.Н. Беляева // Статья/ Особенности применения доктрины «снятия корпоративной вуали» в странах континентальной правовой системы на примере Германии – Журнал «Экономика и Право», январь 2017 г. URL: <http://www.vipstd.ru/index.php> (дата обращения 29.05.2017 г.)

корпоративного права.

Особое влияние доктрина оказала на регулирование вопросов, связанных с ответственностью юридических лиц в Российской Федерации, а именно с институтом субсидиарной ответственности последних. Во многом прослеживается взаимосвязь сути доктрины в своей теоретической основе между немецким и российским правом; возможно, это объясняется тем, что Российская Федерация переняла опыт построения и внедрения правовых конструкций у ведущей западноевропейской державы, уровень развития экономики в которой достиг достаточно высокого уровня, что соответственно отразилось на увеличении роста рыночных отношений, что в свою очередь повлекло за собой повсеместное применение норм гражданского, договорного и корпоративного права.

Американское право также повлияло на установление доктрины в российском праве. Так, в ГК РФ был введен термин «аффилированность» - статья 532, которая была закреплена ФЗ от 05.2014 г. №99-ФЗ. Собственно сам термин относится к англо-саксонскому праву. Аффилированность (affiliation, to affiliate) применяется в рамках доктрины «снятие корпоративной вуали» позволяет определять отношения лиц, находящихся в той или иной экономической зависимости²¹⁸. В российском праве аффилированность также рассматривается как связанность субъектов экономической деятельности и вопросы относительно ее наличия либо отсутствия разрешаются законом.

Подводя итоги, следует отметить, что доктрина «снятие корпоративной вуали» достаточно широко изучается, так как она позволяет разрешать вопросы, связанные со злоупотреблением права хозяйствующих субъектов. А опыты применения доктрины в зарубежных странах способствуют ее благоприятному развитию в РФ.

Использованные источники:

1. И. Рыков// Субсидиарная ответственность в Российской Федерации – М.: Статут, 2017. – 192 с. ISBN 978-5-8354-1351-5 (в пер.) Научные статьи:
2. А.Н. Беляева // Статья/ Особенности применения доктрины «снятия корпоративной вуали» в странах континентальной правовой системы на примере Германии – Журнал «Экономика и Право», январь 2017 г. URL: <http://www.vipstd.ru/index.php>
3. Д.Д. Быканов // Статья/ Квалификация проникающей ответственности с точки зрения российского права URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article>
4. А.Н. Захаров//Статья/Некоторые вопросы снятия корпоративной вуали: американский опыт и возможности его использования в российском праве - "Вестник экономического правосудия", N 10, октябрь 2014 г.
5. Н.В. Ивановская//Статья/ Медиация в Англии и Уэльсе» - ВЕСТНИК

²¹⁸ А.Н. Беляева // Статья/ Особенности применения доктрины «снятия корпоративной вуали» в странах континентальной правовой системы на примере Германии – Журнал «Экономика и Право», январь 2017 г. URL: <http://www.vipstd.ru/index.php> (дата обращения 29.05.2017 г.)

УДК 351/354

*Маркидонов Е. Д.
магистрант
Российская Академия Народного
Хозяйства и Государственной Службы
Россия, г. Екатеринбург*

**ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И
РЕЛИГИОЗНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация:

Статья посвящена взаимодействию Государства и религиозных организаций. Нормативно-правовая сторона этого взаимодействия. Религия в современном поликонфессиональном государстве. Функции государства по отношению к религиозной организации.

Ключевые слова: (Конституция, нормативно правовой акт, поликонфессиональная, делегирует, конфессии, гомогенным,)

*Markedonov E. D. Graduate Student
Russian Academy Of National Economy
and Public Service
Russia, Ekaterinburg*

**THE LEGAL BASIS OF RELATIONS BETWEEN THE STATE AND
RELIGIOUS ASSOCIATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION**

Abstract:

The article is devoted to the interaction between the State and religious organizations. The legal side of this interaction. Religion in contemporary multi-religious state. The functions of the state towards religious organizations.

Key words: (Constitution, regulation, multi-religious, delegated, denominations, homogeneous)

Стабильное состояние общественной жизни в поликонфессиональной России в немалой степени зависит от того, насколько продуктивно взаимодействуют государство и религиозные объединения, насколько их права и обязанности соответствуют установленным нормами законодательства.

Рассмотрим сначала, какие принципы Конституции РФ обеспечивают взаимодействие религиозных объединений и государства.

Согласно статье 14 Конституции РФ: «Российская Федерация — светское государство. Никакая религия не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной. Религиозные объединения отделены от

государства и равны перед законом» [1]. Таким образом, принцип равенства религиозных объединений перед законом выражается в равных правах, возможностях, а с другой стороны, в равных для всех конфессий ограничениях деятельности. При этом различия в сотрудничестве государства с конфессиями зависят от их исторической роли и веса в обществе.

К. С. Гаджиев пишет, что идеальной власти и идеального государства не существует. Совершенной формы государственного устройства, которая была бы эффективна, жизнеспособна, справедлива, еще не создано. Она должна быть выражением интересов и воли всех слоев общества и соответствовать ряду принципов защиты прав человека, а также принципам свобод личности» [2].

Относительно взаимоотношений государства и религиозных объединений можно сказать, что в сегодняшней России это *сотрудничество (партнерство)* с четким разделением функций. Ни одна функция государства не должна быть передана религиозной организации. Такое партнерство наблюдается во многих сферах.

Так, Екатеринбургская епархия РПЦ сотрудничает с органами государственной власти Свердловской области в таких сферах как:

- «миротворчество и содействие взаимопониманию и сотрудничеству между людьми, народами и государствами;
- работа по сохранению нравственности в обществе;
- духовное, культурное, нравственное и патриотическое образование и воспитание;
- дела милосердия и благотворительность, развитие совместных социальных программ;
- забота о культурном наследии, в том числе, об охране памятников истории и культуры;
- содействие выработке законов, распоряжений и решений;
- попечение о воинах и осужденных;
- поддержка института семьи, материнства и детства; противодействие деятельности псевдорелигиозных структур» [3].

Очевидно, все данные области взаимодействия архиважны для того, чтобы общество развивалось по пути согласия и гармонии.

По словам К. С. Гаджиева, общество нельзя назвать гомогенным образованием, поскольку его составляют разнородные конфликтующие социально-политические силы, для которых характерны разный вес и влияние, потребности и интересы» [4]. Для отношений государства с конфессиями характерны ситуации, которые связаны с социальным компромиссом в условиях альтернативных религиозно-мировоззренческих убеждений. Роль государства - быть посредником для согласия и гарантом для баланса: потребности личности - интересы общества – цели государства.

Таким образом, в РФ взаимодействие государство - религиозные объединения должно реализоваться на основе норм Конституции, которые

гарантируют свободу совести, светскость государства, отделение религиозных объединений от государства и их равноправие.

Ст. 4 Федерального закона «О свободе совести и о религиозных объединениях» устанавливает, что, согласно принципу отделения от государства религиозных объединений:

- государство не вмешивается в то, как граждане определяют свое отношение к религии, в то, как родители или лица, заменяющие их, воспитывают детей, сохраняя их права. Этим обеспечивается свобода совести и свобода вероисповедания;

- государство не делегирует на религиозные организации ни одну из функций, присущих органам государственной власти;

- государство регулирует вопросы соответствия образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях светскому характеру» [5].

Следовательно, государство не препятствует деятельности религиозных объединений, пока она не противоречит Федеральным законам. Религиозные объединения и организации вправе действовать свободно, если исполняют касающиеся их требования законодательства.

Суть запрета возлагать на религиозные объединения функции государства – в том, что только органы государственной власти вправе осуществлять определенные функции. Так, не подлежат делегированию законотворчество и исполнительно-распорядительная деятельность государства. Недопустимо перепоручение религиозному объединению каких-либо социальных и культурных функций государственных органов.

Иное дело – сотрудничество при взаимодействии государства с религиозными организациями. Сюда относится, например, социальная и культурно-просветительная деятельность, связанная с заключаемыми договорами (соглашениями). Закон не запрещает государственным органам материальную поддержку религиозных организаций, связанную с помощью пенсионерам, сиротам и больным.

Следовательно, возможна поддержка государством социально значимой деятельности религиозных объединений в соответствии с условиями, прописанными в договорах (соглашениях) данных сторон.

Сохранение объектов культурно-исторического наследия, ценных для общества, невозможно без помощи государства религиозным организациям реставрировать, содержать и охранять памятники истории и культуры.

П. 5 статьи 4 ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» гласит, что согласно принципу отделения религиозных объединений от государства, они, создается и действуют «в соответствии со своей собственной иерархической и институциональной структурой, выбирают, назначают и заменяют свой персонал согласно своим собственным установлениям». Закон не распространяет на религиозные организации норм законодательства о банкротстве.

Свобода совести, равно как и свобода вероисповедания гарантированы

государством, при этом не затрагивающим выбора личностью убеждений, веры, мировоззрения.

Что касается образования и семейного воспитания, согласно ст. 2 Протокола № 1 к Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод, государство, осуществляя свои функции в сфере образования, обучения, обязано уважительно относиться к правам родителей, которые, безусловно, стремятся к соответствию образования и обучения «их собственным религиозным и философским убеждениям» [6].

В ст. 2 Федерального закона «Об образовании» закреплена сущность образовательной государственной политики. Она основана на принципе светского характера образования. Это касается государственных и муниципальных образовательных учреждений [7].

Содержание принципа «светский характер образования» не раскрыто в Законе «Об образовании», отсюда различные толкования данного принципа учеными, педагогами и общественностью. Наиболее распространены среди трактовок данного термина, связанные с: 1) содержанием образования (основы каких именно религий изучать); 2) организацией образовательного процесса, то есть как изучать основы религии, как организовать учебно-воспитательную деятельность.

Среди педагогов часто можно встретить такую точку зрения, что религия должна изучаться с научных, объективных позиций, то есть «информативно». При этом учащимся дают поверхностную информацию о религиях, которая, к тому же, никогда не пригодится в жизни.

Подобные методы не может не привести к мнению, что детей следует ознакомить со всеми религиями, вплоть до верований Древнего Египта, Греции и ацтеков. Но нашим детям особенно важно знание основ религиозной культуры, связанных традиционными для России религиозными конфессиями - Православным христианством, исламом, буддизмом. Такие знания необходимы для жизни в поликонфессиональной России для сохранения стабильности в регионах и стране в целом, особенно при росте миграции населения.

Со светским характером образования связано обеспечение свободы совести учеников. Дозволяется обучение основам религиозной культуры и светской этики по заявлению родителей и в соответствии желанием учеников. При этом образовательный процесс не должен быть связан с обучением догмам религии, совершением религиозных обрядов, с каким-либо контролем образования религиозными объединениями.

Таким образом, для взаимоотношений государства с религиозными объединениями в РФ важно, во-первых, принять и совершенствовать законы, регулирующие систему отношений государства с конфессиями.

Во-вторых, в сотрудничестве органов власти и религиозных объединений существенную роль играет то, насколько стороны взаимодействия соблюдают принципы и требования законодательства.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) (с поправками от 30 декабря 2008 г., 5 февраля, 21 июля 2014 г.).
2. Гаджиев К. С. Политология. М., 2003. С. 136.
3. Основы социальной концепции Русской Православной Церкви. М., 2000. С. 18.
4. Гаджиев К. С. Политология. М., 2003. С. 137.
5. Федеральный закон от 26 сентября 1997 г. N 125-ФЗ "О свободе совести и о религиозных объединениях" (с изменениями и дополнениями).
6. Конвенция о защите прав человека и основных свобод ETS N 005 (Рим, 4 ноября 1950 г.) (с изменениями и дополнениями).
7. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в РФ" (с изменениями и дополнениями).

УДК 339.13.025

*Муштаева Е.И.
студент 3 курса
факультет «Таможенное дело»
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации
научный руководитель: Воротынцева Т.М., к.юр.н.
доцент
Россия, г. Москва*

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ

Аннотация: В статье рассмотрены основные направления государственного регулирования производства и сбыта молока и молочных продуктов. Проведен анализ работы государства по совершенствованию имеющейся нормативной базы в области развития рынка молока и молочных продуктов.

Ключевые слова: Техническое регулирование, молоко и молочные продукты, молочное производство, технический регламент, промышленная переработка, сырье животного происхождения

*Mushtaeva E.I.
Student 3 course of faculty «Customs»
Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration
Moscow, Russia
Academic advisor: Vorotyntseva T.M.
Candidate of Legal Sciences, associate Professor*

TECHNICAL REGULATION IN THE FIELD OF DEVELOPMENT OF MILK AND DAIRY PRODUCTS MARKET

Annotation: The article considers the main directions of state regulation of

production and marketing of milk and dairy products. The analysis of work of the state on perfection of the existing regulatory framework in the field of development of the market of milk and dairy products is carried out.

Key words: Technical regulation, milk and dairy products, dairy production, technical regulations, industrial processing, raw materials of animal origi

Молочное производство занимает важное место в пищевой промышленности России. Ее задачей является бесперебойное снабжение жителей молочной продукцией высокого качества и в широком ассортименте. Молоко играет основополагающую роль в питании людей независимо от возраста, пола, рода занятий и вероисповедания. Молочные продукты позволяют человеку получить наибольшее количество жизненно необходимых компонентов по сравнению с другими традиционными блюдами, оставаясь при всём этом одним из самых доступных.

Рынок молочной продукции, как и продовольственный рынок в целом, представляет собой сложную динамично развивающуюся экономическую систему, функционирующую под влиянием различных факторов. Рынок предполагает в первую очередь поддержание равновесия между спросом и предложением на определенный товар. В этом процессе важная роль принадлежит регулированию производства продукции, ее переработки, сбыта и потребления.

Со стороны государства постоянно ведется работа по совершенствованию имеющейся нормативной базы в области регулирования качества и безопасности.

С 1 января 2016 года вступило в силу требование технического регламента «О безопасности пищевой продукции». В соответствии этим требованием на промышленную переработку разрешается принимать только молоко хозяйств, свободных от ряда заболеваний сельскохозяйственных животных, в том числе от лейкоза КРС.

Техническим регламентом определены общие требования безопасности пищевой продукции, в том числе требования к непереработанному продовольственному сырью животного происхождения. Согласно им, сырье животного происхождения должно быть получено от здоровых продуктивных. К обращению допускается молоко, полученное от здоровых животных из хозяйств, где нет официально зарегистрированных в течение последних 12 месяцев заразных болезней животных, в том числе лейкоза.

Технический регламент на молоко и молочную продукцию РФ прекратил действие 1 января 2016 года. Президент Владимир Путин подписал Федеральный закон «О признании утратившими силу отдельных законодательных актов Российской Федерации». Как сообщает пресс-служба главы государства, федеральный закон принят Государственной Думой 24 апреля и одобрен Советом Федерации 29 апреля 2015 года.

Вступил в силу новый технический регламент по молоку. С первого января 2016 года называть "молоком" продукт, сделанный из сухого порошка, уже нельзя. Теперь это зовется иначе: "восстановленное молоко".

Таких изменений немало, и касаются они всей молочной продукции - от сыров до мороженого. Эти правила вступили в силу вместе с техническим регламентом на молоко и молочную продукцию Таможенного союза (ЕАЭС).

"Новый технический регламент был введен для того, чтобы потребители стран, входящих в Таможенный союз (ЕАЭС), имели единые стандарты маркировки молока и молочной продукции. Кроме того, введение единых требований к производственным процессам и маркировке продукции позволили производителям снизить транзакционные издержки при выходе на новые рынки и работе в различных странах.

Новые требования обязательные для всех производителей. Правила маркировки молочной продукции стали жестче. Например, кроме термина "восстановленное молоко", обозначающего продукт, произведенный из сухого порошка, появился еще и "молочный напиток". А это уже продукты, при изготовлении которых добавляли воду и другие ингредиенты. Указание в наименовании молочных продуктов их содержания позволяют потребителям точно понимать состав и натуральность.

Также новым техническим регламентом было введено требование к безопасности молока-сырья. В переработку допускается только молоко, полученное от здоровых животных из хозяйств, где нет официально зарегистрированных в течение последних 12 месяцев заразных болезней животных, в том числе лейкоза. Таким образом, по требованиям безопасности сырья мы приближаемся к европейским стандартам.

Это может привести к ощутимому дефициту отечественного молока-сырья. Так что животноводам надо будет решать эту проблему. Однако жесткие требования являются оправданными - нельзя закрывать глаза на безопасность продукции и защиту потребителей от болезней.

Использованные источники:

1. *Вортынцева Т.М.* Технический механизм регулирования внешнеторговой деятельности В сборнике: Актуальные проблемы таможенного дела в условиях евразийского экономического союза Сборник материалов VIII Международной молодежной научно-практической конференции. Российская таможенная академия; Редакционная коллегия: В. Б. Мантусов, А. В. Тебекин, Н. Г. Липатова, др. 2016. С. 52-55.
2. "Договор о Евразийском экономическом союзе" (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.02.2015)
3. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции»
4. Федеральный закон от 12 июня 2008 г. N 88-ФЗ "Технический регламент на молоко и молочную продукцию"

5. Федеральный закон "О признании утратившими силу отдельных законодательных актов Российской Федерации" от 02.05.2015 N 126-ФЗ (последняя редакция)
6. Технический регламент Таможенного союза "О безопасности молока и молочной продукции" (ТР ТС 033/2013)

УДК 347

*Пшеничных Ю.А., к.э.н.
доцент*

кафедра управления

ЧОУ ВО Таганрогский институт управления и экономики

Россия, г. Таганрог

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ УЧАСТНИКОВ КОРПОРАЦИЙ

Аннотация:

В данной статье раскрываются проблемы реализации участников корпораций, основные новеллы гражданского законодательства.

Ключевые слова: Права, обязанности, корпорации, корпоративный контроль.

Pshenichnykh Y.A., Ph. D.

associate Professor of management

CHOU VO Taganrog Institute of management and Economics

Russia, Taganrog

PROBLEMS OF THE RIGHTS OF MEMBERS OF CORPORATIONS

Abstract: This article describes the implementation issues of members of corporations, amendments to civil laws.

Key words: Rights, duties, corporations, corporate control.

Актуальность проблем в сфере корпоративных отношений обусловлена тем, что споры о юридической природе прав участника корпорации на имущество этого юридического лица ведутся давно. Термин «корпорация» не свойственен российскому законодательству, в отличие от законодательства зарубежных стран. Но с возникновением и развитием в России рыночных отношений отечественные цивилисты все больше внимания уделяют исследованию сущности корпорации и отношений, складывающихся между ней и ее участниками. Эти вопросы приобретают особый оттенок в свете того обстоятельства, что в последнее время в научной литературе возрастает интерес к проблемам, связанным с предметом гражданско-правового регулирования²¹⁹.

Корпоративные споры в 2016 году, как и в 2014–2015 годах, составили

²¹⁹ Ионцев, М.Г. Акционерные общества: Правовые основы. Имущественные отношения. Управление и контроль. Защита прав акционеров [Текст]. – М.: Ось-89, 2003. – 180 с.

около 1% от общего числа рассмотренных дел. Существенные изменения корпоративного законодательства за последние несколько лет «повлияли на рост судебных споров, вытекающих из корпоративных отношений». Динамика количества поступивших дел в арбитражные суды субъектов РФ показана в таблице 1.

Таблица 1 - Результаты рассмотрения дел арбитражными судами субъектов Российской Федерации 220

Категории дел		Количество рассмотренных дел			Количество дел, по которым удовлетворены требования		
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1		3	4	5	6	7	8
корпоративные споры		13419	14242	15668	6454	7129	8481
из них:	связанные с созданием, реорганизацией и ликвидацией юр. лица	303	398	692	150	215	422
	связанные с принадлежностью акций и долей участия, установлением их обременений и реализацией вытекающих из них прав	2 623	2731	2884	1 401	1528	1850
	по искам участников юр. лица о возмещении убытков, причиненных юридическому лицу	716	710	695	384	291	241
	о признании недействительными сделок, совершенных юр. лицом, и (или) применении последствий недействительности таких сделок	1 463	1444	1283	366	374	323
	связанные с назначением (избранием), прекращением, приостановлением полномочий и ответ-твю лиц, входящих в состав органов управления, в т.ч. между указанными лицами и юр. лицом	301	300	331	119	117	131
	связанные с эмиссией ценных бумаг	68	38	32	22	15	4
	в т.ч.	об оспаривании ненорм. прав. актов, решений и действий гос. органов, органов мест. самоуправления, иных органов, должн. лиц, органов управления эмитента	45	31	19	17	12

²²⁰ Отчет о работе арбитражных судов субъектов РФ в 2014–2016 гг. [Электронный ресурс]. <http://www.cdep.ru/index.php?id=79> (дата обращения: 23.04.2017).

	об оспаривании сделок, совершен. в процессе размещения эмис. ценных бумаг, отчетов об итогах их выпуска	9	3	8	3	3	0
	вытекающие из деятельности держателей реестра владельцев ценных бумаг	83	167	43	39	115	18
	о созыве общего собрания участников юр. лица	120	116	134	56	58	67
	об обжаловании решений органов управления юр. лица	1 744	1358	1136	683	531	408
	вытекающие из деятельности нотариусов по удостоверению сделок с долями в уставном капитале обществ с огранич. ответственностью	9	5	10	1	1	2

В категории «корпоративные споры» в 2016 г. рассмотрено – 14 668 дел, требования удовлетворены по 8 481. Наибольшее их количество связано с принадлежностью акций и долей участия, установлением их обременений и реализацией вытекающих последствий – 2884 дело, из них требования удовлетворены по 1850; о признании недействительными сделок, совершенных юридическим лицом, и (или) применении последствий недействительности таких сделок – 1283 дел, из них требования удовлетворены лишь по 323; об обжаловании решений органов управления юридического лица – 1136 дел, из них требования удовлетворены лишь по 408. Меньше всего обращений связано с эмиссией ценных бумаг – рассмотрено 32 дела (удовлетворено 4) и вытекающих из деятельности нотариусов по удостоверению сделок с долями в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью – 10 дел (удовлетворено 2).

Наибольшая сумма заявленных требований приходится по искам участников юридического лица о возмещении убытков, причиненных юридическому лицу, сумма требований по ним составила 46,616 млрд рублей, взыскано 2,551 млрд руб.

Из указанных дел, рассмотрено арбитражными апелляционными судами РФ в 2016 г. 2604 дела, в 411 из них судебные акты были отменены, в 25 изменены.

Как видно из приведенных данных статистики, наибольшее количество корпоративных споров связано с проблемой принадлежностью акций и долей участия, установлением их обременений и реализацией вытекающих последствий.

Проблема защиты прав участника хозяйственного товарищества или общества распадается на две отдельные проблемы:

- проблема возврата владельцу утраченного имущества,
- проблема восстановления и осуществления владельцем

корпоративных прав, которые не могли быть им реализованы из-за «утраты корпоративного актива»²²¹.

Утрата доли участия в корпорации влечет потерю прав, вытекающих из нее, что как минимум создает угрозу нарушения комплекса удостоверенных долей корпоративных прав. Лицо, из-за неправомерных действий которого потерпевший утрачивает долю участия в корпорации, получает возможность осуществлять все предусмотренные этой долей права. Естественно, что в большинстве случаев потерпевший стремится наиболее полно восстановить права, в связи с чем прибегает к способам защиты, направленным на возврат доли²²².

Федеральный закон от 05.05.2014 № 99-ФЗ дополнил Гражданский кодекс РФ ст. 65.2, закрепляющей права и обязанности участников корпорации²²³. Пункт 3 этой статьи устанавливает механизм защиты участника общества, утратившего долю помимо своей воли, основания для отказа в удовлетворении иска и предусматривает возможность выплаты компенсации.

В этой норме законодательно закреплена сложившаяся в арбитражной практике институт восстановления корпоративного контроля, который был введен Президиумом Высшего арбитражного суда Российской Федерации в 2008 г., рассмотрев в порядке надзора дело, в котором впервые была закреплена категория «восстановление корпоративного контроля»²²⁴.

Позиция Президиума ВАС РФ заключалась в том, что восстановление корпоративного контроля является частным случаем реализации такого способа защиты, предусмотренного ст. 12 ГК РФ, как восстановление положения, существовавшего до нарушения права, применительно к корпоративным отношениям. Свое выражение этот способ защиты права находит в присуждении потерпевшему соответствующей доли участия в уставном капитале хозяйственного общества, исходя из того что он имеет право на такое участие, которое он имел бы при соблюдении требований действующего законодательства.

Повторно эта позиция была закреплена в постановлении Президиума ВАС РФ от 10.06.2008 № 5539/08 по делу № А40-11837/06-138-91²²⁵.

²²¹ Маковская, А. А. Восстановление корпоративного контроля в системе способов защиты корпоративных прав [Текст] // Вестник ВАС РФ. – 2009. – № 1. – С. 107.

²²² Назимов, И. А. Восстановление корпоративного контроля // Российский юридический журнал. – 2014. – № 2. [Электронный ресурс]. <http://www.center-bereg.ru/b84.html> (дата обращения: 23.04.2017).

²²³ Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (ред. от 07.02.2017 г. №12-ФЗ) [Электронный ресурс].

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=212416&id=134&dst=1000000001,0&rnd=0.35605083339315935#0> (дата обращения: 06.04.2017).

²²⁴ Постановление Президиума ВАС РФ от 03.06.2008 № 1176/08 по делу № А14-14857/2004-571/21 [Электронный ресурс].

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=card&page=splus&rnd=263249.812120805&ts=64815701806370172164310819#1> (дата обращения: 06.04.2017).

²²⁵ Постановление Президиума ВАС РФ от 10.06.2008 № 5539/08 по делу № А40-11837/06-138-91 [Электронный ресурс].

Вместе с тем п. 3 ст. 65.2 ГК РФ не только предоставляет возможности по эффективной защите нарушенных корпоративных прав, но и создает новые проблемы. Независимо от формулировки значение имеют особенности и пределы применения способа защиты, установленного в п. 3 ст. 65.2 ГК РФ.

Право лица, утратившего помимо своей воли долю, требовать признания права на нее, если она была возмездно отчуждена лицом, не имевшим права его отчуждать, о чем не знал и не мог знать приобретатель доли, закреплено и в п. 17 ст. 21 Федерального закона от 08.02.98 № 14–ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»²²⁶. В отличие от п. 3 ст. 65.2 ГК РФ Закон об ООО не предусматривает возможности выплаты компенсации.

Некоторый парадокс состоит в том, что суды продолжают рассматривать иски о восстановлении корпоративного контроля и после вступления в силу п. 3 ст. 65.2 ГК РФ, но судебных актов, в которых была бы сделана ссылка на эту норму на сегодняшний день не так много.

Главным условием для возврата доли участия, перешедшей к другим лицам, по смыслу п. 3 ст. 65.2 ГК РФ является доказанность утраты права на долю лицом помимо его воли в результате неправомерных действий других участников или третьих лиц.

Бремя доказывания своей добросовестности лежит на приобретателе доли, которому предъявлен иск.

В пункте 3 ст. 65.2 ГК РФ предусмотрено два вида компенсации: компенсация, выплачиваемая участником корпорации, утратившим право участия в ней, конечному приобретателю этой доли, и компенсация, выплачиваемая конечным приобретателем доли участнику корпорации, утратившему право участия в ней.

Иными словами, если судом было установлено, что истец утратил право участия в корпорации помимо своей воли в результате неправомерных действий участников или третьих лиц, то вопрос о том, кто кому выплачивает компенсацию, решается в зависимости от характера судебного решения. Так, при удовлетворении судом требования о возврате доли компенсация выплачивается участником корпорации, утратившим право участия в ней, конечному приобретателю этой доли. Если же в удовлетворении требования судом будет отказано, то компенсация должна выплачиваться истцу конечным приобретателем.

На первый взгляд может показаться странным отказ в иске, если факт утраты права участия в результате неправомерных действий установлен

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=card&page=splus&rnd=263249.812120805&ts=64815701806370172164310819#2> (дата обращения: 06.04.2017).

²²⁶ Федеральный закон от 08.02.1998 г. №14–ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. от 03.07.2016 г. №360–ФЗ) [Электронный ресурс].

<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201080&ld=134&dst=1000000001.0&rnd=0.47703142917908004#0> (дата обращения: 05.11.2016).

судом. Однако в самом п. 3 ст. 65.2 ГК РФ предусмотрено право суда отказать в возвращении доли участия, если это приведет к несправедливому лишению иных лиц их прав участия или повлечет крайне негативные социальные и другие публично значимые последствия.

В обоих случаях размер компенсации установлен как «справедливый». Критерии справедливости, которыми должен руководствоваться суд, в законе не приведены. Как уже указывалось выше, ценность для участника имеет право участия в корпорации, а не сама доля в уставном капитале. Поэтому брать за основу номинальный размер доли было бы некорректно.

Ближе к справедливому размеру будет действительная стоимость доли, определяемая с учетом имеющегося у общества имущества, соотношения долгов и требований, исключительными правами и т.д. Поскольку ситуация на рынке может существенно меняться в короткие сроки, то размер компенсации может определяться и как процент от действительного размера доли. В основу определения размера компенсации также может ложиться цена, выплаченная при приобретении доли, либо процент от нее.

Такой подход для определения размера компенсации работает в обоих случаях – как для компенсации, выплачиваемой потерпевшим конечному приобретателю, так и в противоположном случае.

При определении размера компенсации, выплачиваемой конечному приобретателю доли, большую роль играет характер осуществления этим конечным приобретателем корпоративных прав и последствия предпринимаемых им действий для самого общества. Например, предпринимались ли действия по предотвращению убытков для общества, либо действия конечного приобретателя способствовали ухудшению финансового состояния корпорации, насколько активно велась хозяйственная деятельность общества и т.д. Для установления характера осуществления корпоративных прав в период обладания долей конечным приобретателем судом могут назначаться аудиторская, бухгалтерская, налоговая и другие экспертизы.

В случае если конечный приобретатель вел себя недобросовестно и/или сам является виновным в утрате доли участия, то в компенсации должно быть отказано. Это следует из общих принципов гражданского законодательства, в частности из п. 4 ст. 1 ГК РФ, в соответствии с которым никто не вправе извлекать преимущество из своего незаконного или недобросовестного поведения.

Лицо, которое утратило долю помимо своей воли, наряду с компенсацией, может рассчитывать на возмещение убытков. Представляется, что под убытками в п. 3 ст. 65.2 ГК РФ подразумевается упущенная выгода, поскольку на определенный период потерпевший лишается доходов и иных выгод, которые он мог бы получить, если бы не утратил права участия. В частности, это касается прибыли, распределяемой между участниками корпорации.

В дальнейшем лицо, выплатившее компенсацию, вправе взыскать

соответствующую сумму с лиц, виновных в утрате доли потерпевшим. Возмещение убытков осуществляется также за счет этих лиц.

Закрепление возможности добросовестного приобретателя сохранить за собой права на долю, если ее возвращение приведет к несправедливому лишению иных лиц их прав участия или повлечет крайне негативные социальные и другие публично значимые последствия, на практике вызывает некоторые вопросы. Объективных критериев, которыми мог бы руководствоваться суд при решении вопроса об удовлетворении либо об отказе в удовлетворении иска о восстановлении корпоративного контроля с выплатой компенсации потерпевшему, закон не устанавливает. Это означает высокую степень усмотрения суда при разрешении спора.

В первую очередь возникает вопрос: как суд будет определять, что возвращение доли потерпевшему приведет к несправедливому лишению иных лиц прав участия в корпорации? Предполагается, что размер возвращаемой доли таков, что доли других участников значительно сокращаются либо они вообще лишаются своих прав участия. Но каким должно быть соотношение между долей потерпевшего и долями иных лиц, чтобы возврат доли не отвечал критерию справедливости?

Критерии признания последствий возврата доли негативными социальными и иными публично значимыми также остаются неясными.

Молчанием обойден вопрос учета мнения других участников общества при разрешении корпоративного спора.

По факту суд решает не только вопрос о восстановлении корпоративного контроля. Суд должен еще и разрешить вопрос о последствиях возврата доли лицу, утратившему на нее право помимо своей воли в результате неправомерных действий других лиц. Причем суд, по идее законодателя, должен лучше сторон спора знать о возможных негативных последствиях восстановления корпоративного контроля для неопределенного круга лиц.

Поскольку устоявшейся судебной практики пока нет, трудно сказать, как суды будут применять п. 3 ст. 65.2 ГК РФ. Весьма примечательно и то, что вопрос применения этой нормы обойден молчанием в постановлении Пленума Верховного суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»²²⁷.

Дела о восстановлении корпоративного контроля являются наиболее сложными в категории корпоративных споров. Часто участник слишком поздно узнает о лишении его доли в уставном капитале, когда трехгодичный срок исковой давности, установленный абз. 3 п. 17 ст. 21 Закона об ООО уже

²²⁷ Постановление Пленума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации от 23.06.2015 г. №25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_25814/ (дата обращения: 20.05.2017).

истек.

Чтобы минимизировать риски утраты корпоративного контроля, участнику корпорации стоит пользоваться своими правами и надлежащим образом выполнять обязанности, установленные корпоративным законодательством. Также стоит периодически интересоваться деятельностью общества, запрашивать документы, участвовать в общих собраниях, хранить документы, подтверждающие оплату доли в уставном капитале и т.д. Эти меры позволят избежать злоупотреблений со стороны третьих лиц и избежать затяжных судебных споров с результатом, трудно поддающимся прогнозу.

Тем не менее нельзя сказать, что сложившаяся на данный момент арбитражно-судебная практика по подобного рода спорам носит устойчивый характер: суды применяют для защиты нарушенных прав участника общества самые различные правовые механизмы и при этом дают им подчас прямо противоположные оценки. Характерно, что для такого рода споров типичным является многократное уточнение истцами своих требований.

Таким образом, законодательно закреплен институт восстановления корпоративного контроля. Необходимость данного механизма обусловлена таким нередким негативным явлением в российском бизнесе как неправомерный захват акций, долей хозяйственных обществ, известным также как рейдерские захваты.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. №51–ФЗ (ред. от 07.02.2017 г. №12–ФЗ) [Электронный ресурс]. URL:<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=212416&ld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.35605083339315935#0> (дата обращения: 06.04.2017).
2. Федеральный закон от 08.02.1998 г. №14–ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. от 03.07.2016 г. №360–ФЗ) [Электронный ресурс]. URL:<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201080&ld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.47703142917908004#0> (дата обращения: 05.11.2016).
3. Постановление Пленума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации от 23.06.2015 г. №25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_25814/ (дата обращения: 20.05.2017).
4. Постановление Президиума ВАС РФ от 03.06.2008 № 1176/08 по делу № А14-14857/2004-571/21 [Электронный ресурс]. URL:<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=card&page=splus&rnd=263249.812120805&ts=64815701806370172164310819#1> (дата обращения: 06.04.2017).

5. Постановление Президиума ВАС РФ от 10.06.2008 № 5539/08 по делу № А40-11837/06-138-91 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=card&page=splus&rnd=263249.812120805&ts=64815701806370172164310819#2> (дата обращения: 06.04.2017).
6. Ионцев, М.Г. Акционерные общества: Правовые основы. Имущественные отношения. Управление и контроль. Защита прав акционеров [Текст]. – М.: Осъ–89, 2003. – 180 с.
7. Маковская, А. А. Восстановление корпоративного контроля в системе способов защиты корпоративных прав [Текст] // Вестник ВАС РФ. – 2009. – № 1. – С. 107.
8. Назимов, И. А. Восстановление корпоративного контроля // Российский юридический журнал. – 2014. – № 2. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.center-bereg.ru/b84.html> (дата обращения: 23.04.2017).
9. Отчет о работе арбитражных судов субъектов РФ в 2014–2016 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79> (дата обращения: 23.04.2017).

УДК 32- 321

Рабаданов А.А.

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ» В
УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Rabadanov A.A.

**SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF DEVELOPMENT OF THE
SOCIOCULTURAL SPHERE OF THE MUNICIPAL FORMATION "CITY
EKATERINBURG" IN CRISIS**

Аннотация: В статье отображены аспекты развития социокультурной сферы, взаимосвязи экономики и культуры в целом. Рассмотрев основные аспекты развития социокультурной сферы, автор пришел к мнению, что необходимо расширять степень финансово-хозяйственной самостоятельности, развития инновационной деятельности и привлечения новых средств для реализации приоритетных направлений в сфере культуры.

Annotation: The article shows the aspects of the development of social and cultural sphere, interrelation of economy and culture in General. Having examined the main aspects of development of the sociocultural sphere, the author came to the opinion that it is necessary to extend the scope of financial and economic independence, the development of innovation and attracting new funds for the implementation of priority directions in the sphere of culture.

Ключевые слова: социокультура || проблемы || развитие || предпосылки || опыт.

Keywords: social culture || problems || development || background || experience.

В условиях динамичного развития рыночной экономики всегда существует вероятность кризиса, поэтому любое управление в определенной мере должно быть антикризисным. Зарубежный опыт показывает эффективность и успех такого направления развития социокультурной сферы, поэтому данное исследование является актуальным для исследования в России, которая обратилась в кризис в конце 2014 года.

Под кризисом необходимо понимать явление, ориентированное на ломку старого и стимулирование инновационного подхода к управлению социокультурной сферы муниципального образования.

Остановимся на взаимосвязи культуры и экономики более подробно.

Во-первых, социокультурная сфера имеет собственный экономический потенциал – она является привлекательной сферой для инвестиций и сама обладает инвестиционным потенциалом развития экономики каждого региона и страны в целом. Она имеет свои автономные рынки и создает рабочие места. Это прямой вклад культуры в экономику. Кроме этого, социокультурная сфера воспроизводит социально-значимые виды деятельности, в чем проявляется ее прямое социальное влияние на общество.

Во-вторых, социокультурная сфера – не абстрактное понятие. Данная сфера выступает одновременно объектом и субъектом управления: в ней происходят динамичные процессы, которые регулируются и управляются внешними факторами; при этом она обладает большим внутренним потенциалом саморегуляции и саморазвития [1, с. 38].

Оценивая современное состояние социокультурной сферы муниципального образования «город Екатеринбург» можно выделить ряд серьезных негативных тенденций:

- ограничение объема финансирования материально-технического оснащения учреждений культуры муниципального образования «город Екатеринбург»;

- снижение заработной платы работников, а также привлекательности труда в социокультурной сфере, что находит выражение в сокращении притока молодых специалистов;

- нарастающий процесс физического старения зданий и сооружений, отсутствие денежных средств на проведение плановых текущих и капитальных ремонтов;

- в силу ограниченности финансовых ресурсов снизилась масштабность, «яркость» традиционных мероприятий для населения и ряд других отрицательных тенденций.

Между тем, социокультурная сфера на муниципальном уровне представляет собой важнейший фактор развития общества. Сегодня к учреждениям социокультурной сферы общество предъявляет новые

требования, что способствует общественного диалога [2, с. 158]. В целом, отрасль представляет собой комплекс разнообразных предприятий, организаций и учреждений, каждый элемент которого решает специфические задачи по гуманизации общества, развитию и самореализации личности.

Рассмотрим подробнее, что именно может дать приоритетное развитие социокультурной сферы муниципального образования «город Екатеринбург» для решения задач преодоления текущего кризиса.

Во-первых, развитие социально-культурной сферы муниципального образования «город Екатеринбург» можно сохранить, а в перспективе обеспечить прогрессивное развитие качества совокупной рабочей силы. Т.е. сохранить ту способность к квалифицированному и творческому труду, которой обладали работники в бывших тоталитарных странах, где до 20% рабочей силы составляли лица с высшим и среднеспециальным образованием (это весьма высокий показатель даже по мировым стандартам), где процесс высшего и среднеспециального образования был развит до уровня, сопоставимого с уровнем развитых государств, где высшие достижения в области научно-технического прогресса были сравнимы с достижениями наиболее передовых в этом отношении государств мира. Сохранение этого потенциала работника и его развитие — важнейшая прямая инвестиция в экономический рост или, как минимум, в преодоление экономического кризиса.

Во-вторых, развивая социокультурную сферу, необходимо создать предпосылки для становления нового качества потребительской сферы. В частности, оно позволит создать культурного и грамотного потребителя, который способен осуществлять контроль и самоорганизацию потребительской сферы, противодействовать искусственному дефициту, искусственному взвинчиванию цен и иным помехам на пути доступа продуктов, товаров и услуг населению. Все это является своего рода важнейшим барьером на пути преодоления кризиса.

Для решения обозначенных проблем требуется стабильное комплексное развитие отрасли культуры, в том числе и на муниципальном уровне.

Таким образом, встраивание рыночных механизмов в социокультурную сферу на методологической основе экономики знаний позволяет значительно расширить степень финансово-хозяйственной самостоятельности для наиболее эффективного перераспределения существующих ресурсов, привлечения новых средств для реализации приоритетных направлений культурной деятельности, качественно нового развития инновационной деятельности.

Использованные источники:

1. Кузнецов А.И. Экономика социокультурной сферы как фактор инновационного развития региона // Образование и наука. - 2011. - № 4 (83). – С. 38.

2. Чефонова Е.А. Социальное партнерство в социально-культурной сфере: контекст развития проектной деятельности в условиях муниципального образования // *Вестник Адыгейс. гос. ун-та.* - № 1 (156). – 2015. – С. 158.

УДК 347.2

*Хадисов Х. Х.
студент
Астраханский государственный технический университет
Россия, г. Астрахань*

*Khadisov H.H., student
Astrakhan State Technical University
Russia, Astrakhan*

**ОБ ИЗМЕНЕНИИ ВИДА СОБСТВЕННОСТИ ПРИ РАЗДЕЛЕ
ИМУЩЕСТВА СУПРУГОВ
ABOUT CHANGE OF THE PROPERTY AT THE SECTION OF
THE PROPERTY OF SPOUSES**

Аннотация: Статья посвящена анализу правового регулирования раздела имущества супругов. Анализируется порядок формирования совместной и раздельной собственности.

Ключевые слова: общее имущество, совместная собственность, супруги, брак, соглашение

Аннотация: The article is devoted to the analysis of the legal regulation of the division of the property of spouses. The procedure for the formation of joint and separate property.

Key words: common property, joint ownership, spouses, marriage, agreement

Согласно ч. 1 ст. 33 СК РФ законным режимом имущества супругов признается режим их совместной собственности. Согласно ст. 42 СК РФ при заключении брачного договора супруги вправе самостоятельно поменять установленный законом режим совместной собственности на режим совместной, раздельной или долевой собственности на все принадлежащее им на праве собственности имущество, на его отдельные виды или на имущество любого из них. «Избрание договорного режима – право супругов, а не обязанность»²²⁸.

В силу значительного объема диспозитивного регулирования границы совместного или раздельного имущества супругов очень подвижны и зависят от разных обстоятельств.

Любое имущество, находящееся в собственности одного из супругов

¹ Тарасенкова А.Н. Правовые аспекты семейных отношений: ответы на вопросы и комментарии. – М.: Библиотечка «Российской газеты». – 2014. – Вып. 13. – С.57.

может сменить свой статус на «имущество, находящееся в совместной собственности супругов». Это возможно и в том случае, когда оно нажито супругами в период брака, вне зависимости от того, на чье имя приобретено, либо от того, кто из супругов внес денежные средства как плату за данное имущество.

Например, при законном режиме собственности супругов не имеет значения, на чье имя зарегистрировано движимое имущество, приобретенное обоими супругами на совместные деньги, либо жилой дом, право собственности на который, согласно свидетельству о праве собственности принадлежит только одному из супругов²²⁹. Однако, имущество, полученное в результате заключения безвозмездной сделки (например, приватизации), не может быть признано совместным, если такая сделка была заключена только одним из супругов.

Так, например, при рассмотрении одного из дел супруг поставил вопрос о признании общей собственности на приобретенную супругой квартиру на том основании, что часть средств составляли денежные средства от продажи другой, предоставленной именно ему еще до брака квартиры и приватизированной впоследствии во время брака только на супругу²³⁰.

При разделе имущества учитываются также законные интересы несовершеннолетних детей, получивших долю в данном имуществе по безвозмездной сделке.

К примеру, в решении Кировского районного суда г. Астрахани указано, что доли каждого из собственников (супругов и несовершеннолетнего ребенка) в праве собственности на спорное имущество подлежат исчислению, исходя из суммы его вложений в стоимость квартиры за счет приходящейся на его долю части полученной безвозмездно субсидии, а также выплаченных по договору денежных средств. Регистрация спорного объекта недвижимости на одного из супругов в данном случае нарушила права другого супруга и ребенка²³¹.

В апелляционном определении Астраханского областного суда от 13.08.2014 по делу № 33-2384/2014 решение первой инстанции оставлено без изменений, так как имущество, принадлежащее каждому из супругов до вступления в брак, а также имущество, полученное одним из супругов во время брака в дар, в порядке наследования или по иным безвозмездным сделкам (имущество каждого из супругов), является его собственностью²³².

Для исключения любого имущества из числа относящегося к совместной собственности супругов, и признания такого имущества

²²⁹ Адаев И.К., Нестерова Т.И. Брачный договор: понятие, правовая природа и содержание // Нотариус. – 2014. – № 6. – С. 4.

²³⁰ Исковое заявление о признании права общей собственности на имущество // Из архива Кизлярской независимой коллегии адвокатов «Щит»

²³¹ Решение Кировского районного суда г. Астрахани по гражданскому делу № 2-705/2014 // <http://sudact.ru>

²³² Апелляционное определение Астраханского областного суда от 13.08.2014 по гражданскому делу № 33-2384/2014 // <http://sudact.ru>

раздельной собственностью, необходимо специальное указание закона. Данное положение вытекает из презумпции признания того, что любое имущество, нажитое супругами в период брака, считается их совместной собственностью. Следовательно, тот, кто требует исключения какого-либо имущества из совместной собственности, должен иметь соответствующие доказательства.

Однако не все имущество супругов образует режим совместной собственности. Согласно положениям ст. 36 СК РФ²³³ не включается в состав совместной собственности и является личным имуществом каждого из супругов следующее имущество:

- полученное в дар одним из супругов²³⁴;
- принадлежавшее одному из супругов до вступления в брак;
- полученное одним из супругов в порядке наследования;
- приобретенное по различным безвозмездным сделкам;
- специальные денежные выплаты, обладающие целевым назначением (к примеру, вознаграждение, выданное по месту работы одного из супругов в качестве поощрения за добросовестный труд и т.д.);
- вещи индивидуального пользования (такие как обувь, одежда, вещи индивидуальной гигиены и т.д.).

Так, суд, рассматривая дело о разделе имущества, постановил истребовать из незаконного владения ответчика мебель и технику, которую родители дали в качестве приданого истце, а также подаренные именно ей золотые изделия²³⁵.

Таким образом, режим раздельности установлен законом в отношении имущества, принадлежавшего каждому из супругов до вступления в брак (так называемое добрачное имущество), а также – в отношении имущества, полученного одним из супругов во время брака в дар, в порядке наследования или по иным безвозмездным сделкам. Имущество, приобретенное таким образом, является собственностью каждого из супругов. Так, если квартира приватизирована, куплена, получена по наследству, подарена лицу до вступления в брак, либо – одному из супругов во время брака, то этот дом (квартира) является его личной собственностью. Это имущество довольно легко может быть выделено из состава общего имущества супругов на основании соответствующих документов, подтверждающих право собственности на него (договор дарения, договор

²³³ Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (в ред. от 01.05.2017 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 16.; 2017. – № 18. – Ст. 2671

²³⁴ Сборник разъяснений Верховного Суда Российской Федерации и Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации по вопросам гражданского и арбитражного процесса / Сост. М.А. Ерохова; ЧУ ДПО Школа права «СТАТУТ». – 2-е изд., доп. – М.: Статут, 2016. – С. 202.

²³⁵ Апелляционное определение Верховного суда Республики Дагестан от 21.01.2015 по делу № 33-4370/2014, 33-296/2015 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

купли-продажи, завещание и т. д.), и споров по поводу этого имущества, как правило, не возникает²³⁶.

В процессе семейной жизни порой производятся существенные улучшения относящегося к совместной собственности имущества за средства одного из супругов либо же за счет средств обоих супругов, например, проведение капитального ремонта жилого помещения. Спорная ситуация может возникнуть в том случае, если другой супруг значительно повысил стоимость этого имущества.

Так, согласно положениям ст. 37 СК РФ, в случае, если будет установлено, что в период семейной жизни за счет труда одного из супругов, совместного имущества либо личного имущества каждого из супругов были произведены какие-либо меры, значительно увеличившие стоимость рассматриваемого имущества одного из супругов, к примеру, произведены реконструкция, капитальный ремонт, переоборудование или иные работы, собственность одного из супругов может быть переведена в разряд совместной собственности супругов. Перевод имущества в режим совместного возможен судом только при доказанности существенности вложений другого супруга.

Так, апелляционное определение Верховного суда Республики Дагестан от 14.07.2016 по делу N 33-1253/2016 подтвердило правомерность решения суда первой инстанции об отказе в иске, по которому истице А.Б. просившей признать за ней право собственности на 1/2 часть жилого дома, принадлежавшего ответчику (бывшему мужу) еще до брака, т.к. доказательств, подтверждающих, что за период брака с ответчиком были произведены вложения в дом, значительно увеличивающие его стоимость, не представлены²³⁷.

По другому делу, ответчица в возражениях на иск о признании за бывшим супругом права собственности на половину квартиры, указала, что спорная квартира была приобретена за два года до заключения брака с истцом, а ее реконструкция началась после фактического прекращения семейных отношений и продолжается и на момент рассмотрения дела. А ведение строительных работ по реконструкции жилого помещения также было получено уже после прекращения совместного проживания. Кроме того, бывшим супругом не представлено ни доказательств объема работ, ни стоимость стройматериалов, якобы приобретенных им²³⁸.

Таким образом, перевод личного имущества в совместную собственность может быть осуществлен при следующих условиях:

²³⁶ Чашкова С.Ю. Некоторые вопросы правового режима супружеского имущества в договорах, заключаемых с участием супругов // *Законы России: опыт, анализ, практика.* – 2013. – № 8. – С. 43.

²³⁷ Апелляционное определение Верховного суда Республики Дагестан от 14.07.2016 по делу № 33-1253/2016 [Электронный ресурс] // *Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство.* – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

²³⁸ Возражения супруга на иск о признании права собственности на долю в праве на квартиру, приобретенную до заключения брака // Из архива Кизлярской независимой коллегии адвокатов «Щит»

- признание имущества одного из супругов совместной собственностью обоих супругов производится в судебном порядке по иску заинтересованного супруга;
- произведенные вложения должны быть значительными;
- увеличение стоимости имущества может произойти как за счет общего имущества супругов либо имущества каждого из них, так и непосредственно за счет труда другого супруга²³⁹.

Использованные источники:

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (в ред. от 01.05.2017 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 16.; 2017. – № 18. – Ст. 2671
2. Апелляционное определение Верховного суда Республики Дагестан от 14.07.2016 по делу № 33-1253/2016 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Апелляционное определение Верховного суда Республики Дагестан от 21.01.2015 по делу № 33-4370/2014, 33-296/2015 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Справочные правовые системы: Законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Решение Кировского районного суда г. Астрахани по гражданскому делу № 2-705/2014 URL: <http://sudact.ru>
5. Апелляционное определение Астраханского областного суда от 13.08.2014 по гражданскому делу № 33-2384/2014 URL: <http://sudact.ru>
6. Исковое заявление о признании права общей собственности на имущество // Из архива Кизлярской независимой коллегии адвокатов «Щит»
7. Возражения супруга на иск о признании права собственности на долю в праве на квартиру, приобретенную до заключения брака // Из архива Кизлярской независимой коллегии адвокатов «Щит»
8. Адаев И.К., Нестерова Т.И. Брачный договор: понятие, правовая природа и содержание // Нотариус. – 2014. – № 6. – С. 3 – 6.
9. Березин Д.А., Маркина М.В. Неотделимые улучшения объектов недвижимости, находящихся в собственности одного супруга // Нотариус. – 2014. – № 6. – С. 7 – 10.
10. Тарасенкова А.Н. Правовые аспекты семейных отношений: ответы на вопросы и комментарии. – М.: Библиотечка «Российской газеты». – 2014. – Вып. 13. – 144 с.
11. Чашкова С.Ю. Некоторые вопросы правового режима супружеского имущества в договорах, заключаемых с участием супругов // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2013. – № 8. – С. 40 – 46.
12. Сборник разъяснений Верховного Суда Российской Федерации и Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации по вопросам

²³⁹ Березин Д.А., Маркина М.В. Неотделимые улучшения объектов недвижимости, находящихся в собственности одного супруга // Нотариус. – 2014. – № 6. – С. 7 – 10.

гражданского и арбитражного процесса / Сост. М.А. Ерохова; ЧУ ДПО Школа права «СТАТУТ». – 2-е изд., доп. – М.: Статут, 2016. – 928 с.

УДК 336.274.2

Чемирис В.А.
студент, 4 курс
факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский Государственный Университет
Экономики и Управления
научный руководитель: Малеванная М.В., к.э.н.
старший преподаватель
Россия, г. Новосибирск

УРЕГУЛИРОВАНИЕ ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация: Статья посвящена вопросу о банкротстве физических лиц. Анализируются этапы, преимущества и недостатки данной процедуры. Рассматриваются последствия должника.

Ключевые слова: банкротство, физическое лицо, кредитор, долговые обязательства.

Chemiris V.A.
Student
4 year, Faculty of Corporate Economics and Entrepreneurship
Novosibirsk State University of Economics and Management,
Russia, Novosibirsk
Scientific adviser: Malevannaya M.V.
Senior Lecturer

SETTLEMENT OF DEBT LIABILITIES FOR PHYSICAL PERSONS

Abstract: The article is devoted to the issue of bankruptcy of individuals. The stages, advantages and disadvantages of this procedure are analyzed. The consequences of the debtor are examined.

Keywords: bankruptcy, individual, creditor, promissory notes.

Закон о банкротстве физических лиц вступил в силу с 1 октября 2015 года. Еще до момента его издания арбитражные управляющие и юристы вели споры о различных моментах данной темы: каковы последствия, условия, сколько платить за это управляющему и т.д.[2].

Учитывая экономические трудности за последние пару лет, в нашей стране для большого числа людей появилась возможность избавиться от долговых обязательств и начать жизнь с «чистого листа» с процедурой банкротства. Конечно, в данном вопросе есть множество нюансов и не каждого могут признать банкротом.

До вступления в силу данного закона споры и обсуждения шли более 5 лет.

В чем же сама суть закона? Что такое банкротство?

Банкротство – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [2].

Таким образом, закон о банкротстве физических лиц «спасает» добросовестного должника, который по уважительным причинам не может расплатиться с кредиторами, от финансовых трудностей.

Но, как и в любой ситуации, здесь есть свои плюсы и минусы. Конечно, с одной стороны, с того момента, как гражданина признают банкротом, он больше не является должником и у него нет долговых обязательств. Это является положительным моментом.

Но, с другой стороны, если человеку необходимы будут денежные средства (жизненные трудности или же другие события), то взять их будет достаточно проблематично или же совершенно невозможно.

Самое главное, данный закон отразился и на кредиторах. С одной стороны, в результате процедуры банкротства у них появляется возможность вернуть денежные средства, которые они предоставляли заемщику, но, с другой стороны, в большинстве случаев возвращается не вся сумма, а иногда и совершенно ничего. Главное во время заявить свои требования.

Процедура банкротства физических лиц направлена на удовлетворение всех кредиторов пропорционально, что помогает избежать конфликтных ситуаций.

Чтобы подать заявление о банкротстве необходимо наличие двух признаков одновременно:

- размер требований не менее 500 тыс. руб.,
- эти требования не исполнены в течении трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены, если иной срок не предусмотрен Законом [2].

Но все таки больше хочется рассмотреть не сами условия, а последствия данного Закона и на что это повлияло.

Официально все хорошо, у гражданина появляется возможность избавиться от долговых обязательств. Но также и не стоит забывать о последствиях. Во-первых, в течение 5-ти лет после признания гражданина банкротом, он не может брать кредиты в банке. Во-вторых, в течение 5-ти лет нельзя инициировать процедуру банкротства повторно. В третьих, нельзя занимать должность в органах управления юридического лица. Для кого-то конечно данные последствия не являются такими опасными, но все же они есть.

Многие граждане до сих пор высказывают такое мнений, что можно переписать все имущество на родных или близких людей, а себя избавиться от долговых обязательств. Но все подобные сделки в последующем будут оспорены и признаны, недействительны, и за неправомерные действия при банкротстве еще и будет штраф. По итогу должник «лишается» всего имущества, даже если у гражданина был ипотечный кредит и жилье (даже единственное) также «уйдет» в счет долгов.

Ну и самое главное, как же этот закон влияет на деятельность МФО. Деятельность микрофинансовых организаций связана с предоставлением займов суммой не более 30 тыс. руб, в большинстве случаев. Конечно же, если пересчитать годовой процент по займу, то он во много раз превышает процент банков, но стоит отметить, что займы не предоставляют на год. Таким образом, долг в 500 тыс. рублей даже с учетом всех просроченных процентов, пени и штрафов не превысит данную сумму, тем более данный аспект также регулирует закон, о том что сумма основного долга не может превышать сумму займа в четырехкратном/трехкратном размерах [1].

Ну и конечно же, из всего выше изложенного следует вывод, что сами МФО не заинтересованы в таких клиентах, у которых большие долговые обязательства в банках, и таким клиентам в большинстве случаев просто отказывают в предоставлении услуг МФО.

Использованные источники:

3. Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" от 02.07.2010 N 151-ФЗ.
4. Федеральный закон «О несостоятельности» (банкротстве) №127-ФЗ от 26.10.2002 г.

УДК 355/359

*Чернышёва О.В., к.социол.н.
доцент, старший преподаватель
кафедра гуманитарных и естественнонаучных дисциплин
Рязанское высшее воздушно-десантное командное училище имени
генерала армии В. Ф. Маргелова
Вторушин М.В.
курсант 5 курса
факультет ВДВ
Россия, г. Рязань*

К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ МОРАЛЬНО- ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ В АРМИЯХ ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ

Аннотация: В статье представлен анализ морально-психологической подготовки личного состава вооруженных сил в армиях иностранных государств. Представлены задачи морально-психологической подготовки вооруженных Сил США, а также положительные и негативные факторы, воздействующие на морально-психологическое состояние военнослужащих армий иностранных государств.

Ключевые слова: морально-психологическая подготовка военнослужащих; морально-психологическое состояние; психологическая подготовка в армиях иностранных государств.

*Chernysheva O.
the PhD of sociological sciences, the senior lecturer
the senior teacher of chair Humanitarian
and natural-science disciplines
the Ryazan higher air-landing command
school of a name of general V.F. Margelov
Vtorushin M.
the cadet 5 courses
Russia, Ryazan*

TO THE QUESTION ON FEATURES OF MORAL AND PSYCHOLOGICAL PREPARATION MILITARY MEN IN ARMIES FOREIGN THE STATES

The summary: In article the analysis of moral and psychological preparation the staff of armed forces in armies of the foreign states is presented. Problems of moral and psychological preparation of armed forces of the USA, and also positive and negative are presented the factors, influencing a moral and psychological condition of military men of armies of the foreign states.

Keywords: moral and psychological preparation of military men; a moral and psychological condition; psychological preparation in armies of the foreign states.

Морально-психологической подготовке личного состава вооруженных сил уделяется все возрастающее внимание, как в России, так и в армиях иностранных государств. Несмотря на все возрастающую роль технических и информационных средств ведения военных действий, связанной с постоянной модернизацией вооружений и военной техники, внедрением новейших информационно-коммуникативных технологий и разработок в военном деле, вопрос морально-психологической подготовки личного состава не теряет своей актуальности.

Военно-политическое руководство ведущих стран мира считает проблему поддержания высокого морально-психологического состояния вооруженных сил одной из приоритетных в сфере обеспечения национальной безопасности.

Морально-психологическая подготовка военнослужащих по-разному осуществляется в армиях тех или иных государств. В *США* и *России* ею занимаются в ходе боевой и физической подготовки, как правило, в специальных учебных центрах и на полигонах. В *Великобритании* особое внимание ей уделяют в процессе конкурсного отбора и базового военно-профессионального обучения (надо напомнить, что британская армия полностью комплектуется из добровольцев-контрактников). В *Германии* наиболее подходящим моментом для морально-психологической подготовки считают период боевого сколачивания подразделений и частей. В «силах самообороны» *Японии* ее практикуют на всех этапах службы солдат и офицеров, но особенно в ходе учений и маневров [4].

В настоящее время военные специалисты излагают следующий типичный сценарий этой подготовки. На первоначальном ее этапе обычно осуществляют своеобразную психотерапию. Это значит, что в процессе обучения специально создают такие условия, которые вызывают у военнослужащих негативные психические состояния. Оказавшись в обстановке, близкой к боевой, молодой солдат нередко теряет уверенность в своих силах, впадает в апатию или депрессию, у него возникает чувство страха. Часто при этом он испытывает болезненные синдромы типа головокружения, тошноты, онемения конечностей и т. д. В результате он может отказаться от пищи, потерять сон, забыть о своих служебных обязанностях, совершить дисциплинарный проступок, и даже дезертировать.

Однако в период обучения все это не представляет большой опасности. Солдат учит подавлять свой страх, преодолевать апатию, другие негативные эмоции и чувства, вырабатывают у них простейшие навыки самоконтроля и т. д. Это и есть «психотерапия». Посредством ее вырабатывают умение сдерживать внешнее проявление негативных психических состояний, но от них самих избавиться еще не удастся. На это, как правило, и делают упор специалисты психологической войны, осуществляя свое воздействие на личный состав войск противника.

Второй этап морально-психологической подготовки включает в себя мероприятия по так называемому психологическому стимулированию. Суть его состоит в приучении военнослужащих надежно выполнять свои профессиональные обязанности в условиях боевой деятельности. С этой целью в процессе боевой подготовки инструкторы обрушивают на солдат серию физических, психологических и нравственных раздражителей, совокупное воздействие которых приводит к запредельному торможению. Воля солдат оказывается практически сломленной, они в точном смысле слова теряют способность вообще что-то делать. Инструкторы в этих условиях должны приходить на помощь личному составу, приводить его психику в нормальное состояние. Их основная задача сводится к тому, чтобы научить подчиненных ясно осознавать приказы вышестоящего командования и выполнять их несмотря ни на что.

Морально-психологическая подготовка личного состава вооруженных сил США включает в себя следующие обязательные условия: ведение психологической, воспитательной и культурно-досуговой работы.

Морально-психологическая подготовка ВС США ставит следующие задачи:

- воспитать физически выносливых и психологически стойких военнослужащих, способных успешно преодолевать трудности боевой и походной жизни;
- выработать у военнослужащих устойчивые профессионально-боевые навыки, позволяющие действовать в экстремальных условиях на поле боя;
- сформировать психологическую готовность к борьбе с сильным противником, способным добиваться успеха в ходе боевых действий;

- обеспечить социально-психологическую сплоченность частей и подразделений, боевых экипажей и расчетов [1].

При сравнении психологической подготовки военнослужащих ВС РФ и армий иностранных государств, приходим к выводу, что важной формой воспитания в ВС РФ является общественно-государственная подготовка. Она призвана формировать у личного состава высокие моральные качества, понимание воинского долга, любовь к истории и традициям вооруженной защиты Отечества. В США имеет ярко выраженную направленность на «американизацию сознания и мировоззрения» военнослужащих [1].

Военно-научные разработки в сфере изучения психологии военнослужащих выявили следующие *факторы*, положительно и негативно влияющие на морально-психологическое состояние личного состава в армиях зарубежных стран.

К *положительным факторам, воздействующим на морально-психологическое состояние военнослужащих армий иностранных государств*, относят:

- высокий уровень личной профессиональной подготовки и постоянное стремление к его повышению;
- убежденность в исключительности государственного строя своей страны;
- гордость за принадлежность к своей стране и ее вооруженным силам;
- приверженность традициям воинской части и вооруженным силам в целом; уверенность в качестве своего оружия;
- высокая психологическая готовность к началу военных действий [1].

Военные исследователи отмечают, что вышеперечисленные положительные факторы относятся только к армиям с богатой традицией военного дела, принимавшим участие в боевых действиях и конфликтах, имеющим развитую государственно-правовую идеологию и социальное благополучие населения, таким как Российская Федерация и Соединенные Штаты Америки.

К *негативным факторам, воздействующим на морально-психологическое состояние военнослужащих армий иностранных государств*, относятся:

- повышенный интерес к материальному стимулированию военнослужащих в ущерб морально-нравственному воспитанию;
- пренебрежение к противнику, переоценка своих сил, повышенная любовь к комфорту;
- потеря инициативы в ходе боевых действий, что может привести к существенному снижению МПС военнослужащих;
- наличие расовых предрассудков, проявление крайних форм индивидуализма, карьеризм, отчужденность, напряженность во взаимоотношениях;
- злоупотребление алкоголем, наркотиками;
- сексуальные домогательства в отношении женщин-военнослужащих

[1].

При проведении морально-психологической подготовки в странах НАТО большое значение придается исследованиям теоретических и методических основ психологической подготовки, а также анализу психологических аспектов боевого опыта прошлых войн в целях его использования в современных условиях. Ведущее место в этом занимает США. В странах НАТО 146 учреждений исследуют проблемы психологической подготовки, 130 из них находятся в США, в том числе 80 непосредственно в системе вооруженных сил.

Целью психологической подготовки вооруженных сил США является выработка психологической устойчивости военнослужащих к воздействиям боевой обстановки, формирование групповой психологической сплоченности, психологическое сопровождение в ходе подготовки и ведения боевых действий, снижение психологических потерь, а также проведение мероприятий по психореабилитации.

Составными частями психологической подготовки к ведению боевых действий в вооруженных силах США являются:

- психологический отбор военнослужащих при подготовке и психодиагностика перед ведением боевых действий;
- формирование психологической устойчивости в ходе боевой и физической подготовки;
- психологическое сопровождение в ходе подготовки и ведения боевых действий;
- прогнозирование и снижение психологических потерь;
- психокоррекция и психореабилитация.

Повышению психологической устойчивости войск в бою призван способствовать тщательный отбор военнослужащих. В Вооруженных Силах США психологический отбор кадров ведется с 1917 г. Если раньше психологическим проверкам подвергались главным образом кандидаты в офицеры, то в настоящее время эта практика распространяется на отбор унтер-офицеров, уорент-офицеров, сержантов и рядовых.

Психологическая подготовка в армиях иностранных государств, как отмечает Караяни А. Г., направлена на обеспечение психологической готовности военнослужащих к ведению активных боевых действий в условиях, как мировой, так и ограниченной войны, в любых природно-географических и погодно-климатических условиях, на преодоление страха и паники, укрепление групповой сплоченности и достижение непрерывного и твердого руководства войсковыми подразделениями [2].

К числу *основных факторов, способствующих*, по мнению полковника М. Зеленкова, *улучшению морально-психологического состояния личного состава* относятся:

- дальнейшее упрочение и наращивание военно-промышленного потенциала и поддержание его на уровне требований современной военно-политической обстановки и обеспечения национальной безопасности

конкретной страны;

- использование научно-технических достижений в военных целях и дальнейшее развитие ВПК страны;

- интенсификация морально-психологической подготовки (МПП) всех категорий личного состава с приоритетной отработкой соответствующих вопросов в ходе мероприятий оперативной и боевой подготовки;

- совершенствование процессов оперативной и боевой подготовки штабов и войск;

- усиление социальной защиты военнослужащих и прежде всего повышение материальной заинтересованности личного состава;

- проведение мероприятий, направленных на повышение уровня профессиональной компетенции органов военного управления;

- высокий уровень личной профессиональной подготовки и постоянное стремление к его повышению;

- убежденность в исключительности государственного строя своей страны;

- гордость за принадлежность к своей стране и ее вооруженным силам;

- приверженность традициям воинской части и вооруженным силам в целом;

- уверенность в качестве своего оружия; высокая психологическая готовность к началу военных действий [1].

Таким образом, анализ научных источников и накопленный опыт подготовки военнослужащих к ведению боевых действия приводит к заключению, что психологически подготовить боевые действия, значит: а) заблаговременно (до вступления в бой) сформировать у военнослужащих психологическую подготовленность (устойчивость) – систему психологических качеств (знаний, навыков, установок, умений, убеждений, мотивов, личностных качеств), определяющих их потенциальную возможность преодоления трудностей и успешно выполнять поставленную задачу; б) непосредственно перед выполнением конкретной боевой задачи сформировать у военнослужащих состояние психологической готовности – активности, нацеленности, настроенности, мобилизованности психики воинов на преодоление трудностей предстоящей боевой деятельности, адаптированности к конкретным условиям боевых действий; в) распределить людей таким образом, чтобы воинский коллектив сам выступал своеобразным стимулятором боевой активности и «психотерапевтом» для своих членов; г) подавить волю противника к сопротивлению; д) сформировать общественное мнение, благоприятствующее выполнению конкретной боевой задачи и достижению целей военной кампании и т. д.

Использованные источники:

1. Зеленков М. Морально-психологическая подготовка войск в армиях зарубежных стран. Интернет-ресурс [<http://commi.narod.ru/txt/2000/1101.htm>]. Дата обращения: 21.02.2017.
2. Караяни А.Г., Корчемный П.А. Психологическая подготовка боевых

действий: учебное пособие. – М.: ВУ, 2015.

3. Лепешинский И.Ю., Глебов В.В., Листков В.Б., Терехов В.Ф. Основы военной педагогики и психологии, 2011. – URL: <http://medicinapediya.ru/pedagogika-psihologiya-voennaya/osnovyi-voennoy-pedagogiki.html>. Дата обращения: 02.11.2015.

4. Морально-психологическое состояние военнослужащих противника. Интернет-ресурс: [<http://www.x-libri.ru/elib/krysk000/00000065.htm>]. Дата обращения: 21.01.2017.

5. Разработка теории и технологий психологической подготовки военнослужащих к боевым действиям. Электронный ресурс.

6. Ригг Р. Боевая подготовка войск (организация и проведение подготовки войск в условиях, приближенных к боевой действительности). Электронный ресурс.

УДК 355/359

*Чернышёва О.В., к.социол.н.
доцент, старший преподаватель
кафедра гуманитарных и естественнонаучных дисциплин
Рязанское высшее воздушно-десантное командное
училище имени генерала армии В. Ф. Маргелова
Вторушин М.В.
курсант 5 курса
факультет ВДВ
Россия, г. Рязань*

АНАЛИЗ ОПТИМИЗАЦИИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ ИНОСТРАННЫХ АРМИЙ

Аннотация: в статье представлен анализ оптимизации психологической подготовки военнослужащих в армиях иностранных государств. Рассмотрены направления работы по оптимизации психологической подготовки в армиях иностранных государств. Представлены основные элементы моральной и психологической устойчивости, по взглядам американских военных специалистов, а также основные задачи психологической подготовки военнослужащих основных стран НАТО.

Ключевые слова: морально-психологическая подготовка военнослужащих; морально-психологическое состояние; основные элементы моральной и психологической устойчивости; психологическая подготовка в армиях иностранных государств.

*Chernysheva O.
the PhD of sociological sciences, the senior lecturer
the senior teacher of chair Humanitarian
and natural-science disciplines
the Ryazan higher air-landing command
school of a name of general V.F. Margelov
Vtorushin M.
the cadet 5 courses
Russia, Ryazan*

THE ANALYSIS OF OPTIMIZATION PSYCHOLOGICAL PREPARATIONS OF MILITARY MEN FOREIGN ARMIES

The summary: in article the analysis on optimisation of psychological preparation of military men in armies of the foreign states is presented. Work directions on optimisation of psychological preparation in armies of the foreign states are considered. Basic elements of moral and psychological stability, on sights of the American military experts, and also the primary goals of psychological preparation of military men of the basic countries of the NATO are presented.

Keywords: moral and psychological preparation of military men; a moral and psychological condition; basic elements of moral and psychological stability; psychological preparation in armies of the foreign states.

В настоящее время психологической подготовке личного состава вооруженных сил в армиях иностранных государств уделяется пристальное внимание. Несмотря на все возрастающую роль технических и информационных средств ведения военных действий, постоянную модернизацию вооружений и военной техники, внедрение новейших информационно-коммуникативных технологий и разработок в военном деле, вопрос психологической подготовки личного состава не теряет своей актуальности.

Военно-политическим руководством ведущих стран мира проблема поддержания высокого морально-психологического состояния вооруженных сил считается одной из приоритетных в сфере обеспечения национальной безопасности.

Работа по *оптимизации психологической подготовки в армиях иностранных государств* осуществляется по следующим направлениям:

1) усиление практической стороны психологической и воспитательной работы с военнослужащими. Командиры всех степеней и их «помощники» по работе с личным составом, прежде всего, нацелены на формирование у подчиненных высоких военно-профессиональных качеств. Эта работа в каждом виде вооруженных сил проводится под определенными девизами: «Будьте тем, кем Вы можете быть» (сухопутные войска), «Гордость и профессионализм» (ВМС), «Цель превыше всего» (корпус морской пехоты) и т. д.

2) укрепление материально-технической базы психологической подготовки военнослужащих, гражданского персонала вооруженных сил и членов их семей по линии снабжения частей и подразделений новейшими техническими средствами психологической работы, пропаганды, например обеспечение всех кораблей ВМС видеотеками: широкое использование в телевидении и радиовещании каналов космической связи, увеличение объема выпуска специальной психологической военно-периодической печати и т. д., в целях пропаганды среди личного состава позитивных элементов участия американских военнослужащих в боевых действиях за пределами страны.

3) усиление социальной направленности психологической подготовки военнослужащих, создание таких условий их жизнедеятельности, которые бы в максимальной степени стимулировали у военнослужащих исключительно ревностное отношение к исполнению своих военно-профессиональных обязанностей (высокая оплата воинского труда, предоставление военнослужащим возможности за счет Министерства обороны получить образование, реальная забота об их семьях и т. д.).

Высокий уровень боевой готовности, обеспечиваемый, по мнению военно-политического руководства США, прежде всего, эффективно действующей системой профессиональной, оперативной и боевой подготовки, в свою очередь, способствует формированию и поддержанию высокого морального духа у личного состава, чувства гордости и удовлетворения службой в вооруженных силах, уверенности в командовании, своих действиях [1].

Конечным результатом этого процесса является высокая моральная и психологическая устойчивость как отдельного военнослужащего, так и подразделения, части, вооруженных сил в целом.

Моральная и психологическая устойчивость, по взглядам американских военных специалистов, предполагает наличие *следующих основных элементов*: дисциплина, боевой дух, воля к победе, самообладание, чувство собственного достоинства, честность, преданность долгу и военной службе, чувство офицерской и солдатской чести и другие.

Анализ системы МПП личного состава армий стран НАТО позволяет выявить некоторые *основные ее черты и особенности*:

- существование соответствующего аппарата практически во всех структурах организационного строения вооруженных сил;

- разветвленность и строгая подчиненность различных служб и органов;

- наличие в распоряжении органов управления МПП мощной материальной и финансовой базы в сочетании с многочисленным высококвалифицированным кадровым составом;

- четко определенные идейно-теоретические и методологические основы МПП; высококачественное законодательное обеспечение;

- целенаправленность и масштабность МПП; комплексный подход к

решаемым задачам;

- неразрывное единство процесса обучения и воспитания; хорошо организованная практическая деятельность [1].

Так, в ВС США в основу работы с личным составом положены идеи американского образа жизни, преданности национальному флагу и президенту страны, а также соблюдение традиций вооруженных сил, их видов, родов войск и служб, объединений, соединений, частей и различных общественных движений и организаций.

Результаты исследования содержания *МПП в ВС стран НАТО* показывают, что в ней наиболее четко выделяются следующие *направления*:

1) формирование и развитие у военнослужащих высоких военно-профессиональных качеств;

2) положительной мотивации к воинской службе;

3) воспитание у личного состава чувства патриотизма, верности национальным ценностям;

4) выработка навыков выживания в плену и подготовка к ведению длительных боевых действий в экстремальных условиях;

5) проведение занятий по физическому воспитанию личного состава.

В то же время *основными задачами психологической подготовки военнослужащих основных стран НАТО* являются:

- внедрение в сознание военнослужащих убеждений о подлинно демократическом характере своих государств и его институтов, превосходстве их моральных ценностей над остальным миром, важности вооруженных сил для защиты национальных интересов; пропаганда идей о наличии военных угроз;

- формирование образа врага;

- «вдалбливание» в сознание личного состава идеи моральной обоснованности любых действий в бою с врагом, ложной убежденности в правоте своих поступков;

- развитие у личного состава способности сохранять хладнокровие и чувство ответственности в самых непредвиденных обстоятельствах;

- выработка у военнослужащих способности противостоять негативному информационно-психологическому воздействию;

- социальная защита прав и льгот военнослужащих, включая и пенсионеров вооруженных сил [2, с. 23].

Для реализации вышеперечисленных задач разработаны *определенные формы МПП и специальные программы*.

Так, проведенный анализ задач информирования (информационно-воспитательной работы) личного состава вооруженных сил различных государств показывает, что, несмотря на их широкий спектр и специфические особенности, они в общем идентичны: формирование взглядов и убеждений военнослужащих, соответствующих характеру государственной военной политики; обеспечение органов военного управления и офицерского состава оперативной военно-политической и

служебной информацией; информационное воздействие на сознание и поведение личного состава с целью формирования побудительных мотивов и духовных стимулов к выполнению учебных и боевых задач; удовлетворение культурных, религиозных и информационных потребностей военнослужащих; реклама военной службы, создание и культивирование положительного имиджа вооруженных сил в общественном сознании и другие.

Психологическая подготовка командования, специалистов по работе с личным составом вооруженных сил стран НАТО носит целеустремленный, многоплановый и хорошо продуманный характер. Она оказывает существенное влияние на морально-психологическое состояние военнослужащих.

К слабым сторонам системы относятся:

а) моральная неустойчивость части военнослужащих (злоупотребление алкоголем, наркотиками, сексуальные извращения);

б) недостаточно здоровый морально-психологический климат в ряде подразделений и частей (наличие расовых предрассудков, проявление крайних форм индивидуализма, карьеризм, отчужденность, напряженность во взаимоотношениях);

в) пренебрежение к противнику, переоценка своих сил;

г) преобладание материальной заинтересованности при поступлении на военную службу и др.

Кабанов В. отмечает, что в рамках комплекса мероприятий, проводимых государственным и военным руководством зарубежных стран в целях поддержания требуемого уровня боеспособности вооруженных сил, исходя из особенностей текущей и перспективной военно-политической обстановки в мире, а также необходимости повышения роли вооруженных сил в жизни общества, их престижности и популярности, важная роль отводится психологической подготовке их личного состава [2].

При этом наиболее *характерными чертами психологической подготовки в армиях стран НАТО*, являются следующие ее направления:

1. Формирование и развитие у военнослужащих высоких военно-профессиональных качеств, положительной мотивации к военной службе, планоустойчивости и готовности к ведению длительных боевых действий в экстремальных условиях;

2. Воспитание у личного состава чувства патриотизма, верности национальным ценностям, агрессивности; высокое физическое воспитание войск.

Пожалуй, наиболее эффективным средством психологической подготовки военнослужащих к бою, повышения сопротивляемости солдата к травмирующему воздействию боевого стресса является методика «боевой адаптации», или «прививка боем» [6].

Известный западный специалист по боевой подготовке Р. Ригг, подчеркивая особую важность создания у военнослужащих объективного

представления о современном бое, отмечает, что солдаты должны научиться *«жить среди отвратительного запаха смерти. Чтобы успешно воспроизвести боевую действительность, надо воздействовать на чувства. Солдат надо приучить к потерям, они должны видеть, как падают убитые и раненые, и усвоить, что сохранить жизнь и добиться успеха легче, сделав бросок на 50 м, чем укрывшись за большим камнем. Надо приучить солдата к дьявольской атмосфере огня и смерти... чтобы он чувствовал себя среди огня, дыма и смятения, как в обычной обстановке, и действовал – стрелял, двигался, сражался»* [7]. В результате создания реалистичных «картин» поля боя, его вид перестает быть травмирующим для солдат.

Таким образом, анализ научных источников в области подготовки военнослужащих к ведению боевых действия приводит к логическому заключению, что психологически подготовить боевые действия, значит:

а) заблаговременно (до вступления в бой) сформировать у военнослужащих психологическую подготовленность (устойчивость) – систему психологических качеств (знаний, навыков, установок, умений, убеждений, мотивов, личностных качеств), определяющих их потенциальную возможность преодоления трудностей и успешно выполнять поставленную задачу;

б) непосредственно перед выполнением конкретной боевой задачи сформировать у воинов состояние психологической готовности – активности, нацеленности, настроенности, мобилизованности психики воинов на преодоление трудностей предстоящей боевой деятельности, адаптированности к конкретным условиям боевых действий;

в) распределить людей таким образом, чтобы воинский коллектив сам выступал своеобразным стимулятором боевой активности и «психотерапевтом» для своих членов; г) сформировать общественное мнение, благоприятствующее выполнению конкретной боевой задачи и достижению целей военной кампании; д) подавить волю противника к сопротивлению и т. д.

Использованные источники:

1. Зеленков М. Морально-психологическая подготовка войск в армиях зарубежных стран. Интернет-ресурс [<http://commi.narod.ru/txt/2000/1101.htm>]. Дата обращения: 21.02.2017.
2. Кабанов В. Зарубежный опыт морально-психологической подготовки военнослужащих к боевым действиям // Методическая разработка. Ростов н/Д., РГУПС.
3. Караяни А.Г., Корчемный П.А. Психологическая подготовка боевых действий: учебное пособие. – М.: ВУ, 2015.
4. Лепешинский И.Ю., Глебов В.В., Листков В.Б., Терехов В.Ф. Основы военной педагогики и психологии, 2011. – URL: <http://medicinapediya.ru/pedagogika-psihologiya-voennaya/osnovyi-voennoy-pedagogiki.html>. Дата обращения: 02.11.2015.
5. Морально-психологическое состояние военнослужащих противника.

Интернет-ресурс: [<http://www.x-libri.ru/elib/krysk000/00000065.htm>]. Дата обращения: 21.01.2017.

6. Разработка теории и технологий психологической подготовки военнослужащих к боевым действиям.

7. Ригг Р. Боевая подготовка войск (организация и проведение подготовки войск в условиях, приближенных к боевой действительности). Электронный ресурс.

УДК 355/359

*Чернышёва О.В., к.социол.н.
доцент, старший преподаватель
кафедра гуманитарных и естественнонаучных дисциплин
Рязанское высшее воздушно-десантное командное
училище имени генерала армии В. Ф. Маргелова
Вторушин М.В.
курсант 5 курса
факультет ВДВ
Россия, г. Рязань*

К ИЗУЧЕНИЮ СИСТЕМЫ МОРАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ЛИЧНОГО СОСТАВА АРМИЙ СТРАН НАТО

Аннотация: В статье представлены взгляды военных специалистов в области изучения системы морально-психологической подготовки личного состава армий стран НАТО. Показан анализ системы морально-психологической подготовки личного состава армий стран НАТО, позволяющий выявить некоторые основные ее особенности. Проанализированы уязвимые стороны системы психологической подготовки военнослужащих армий иностранных государств.

Ключевые слова: морально-психологическая подготовка военнослужащих; морально-психологическое состояние; система психологической подготовки в армиях иностранных государств.

*Chernysheva O.
the PhD of sociological sciences, the senior lecturer
the senior teacher of chair Humanitarian
and natural-science disciplines
the Ryazan higher air-landing command
school of a name of general V.F. Margelov
Vtorushin M.
the cadet 5 courses
Russia, Ryazan*

TO STUDYING OF SYSTEM OF MORAL AND PSYCHOLOGICAL PREPARATION OF THE PERSONAL STRUCTURE OF ARMIES OF THE COUNTRIES OF THE NATO

The summary: In article sights of military experts in the field of studying

of system of moral and psychological preparation of staff of armies of the countries of the NATO are presented. The analysis of system of moral and psychological preparation of staff of armies of the countries of the NATO is presented, allowing to reveal some its basic features. The vulnerable parties of system of psychological preparation of military men of armies of the foreign states are analysed.

Keywords: moral and psychological preparation of military men; a moral and psychological condition; system of psychological preparation in armies of the foreign states.

Анализ системы морально-психологической подготовки (МПП) личного состава армий стран НАТО позволяет выявить некоторые основные ее *особенности*:

1) существование соответствующего аппарата практически во всех структурах организационного строения вооруженных сил;

2) разветвленность и строгая подчиненность различных служб и органов; наличие в распоряжении органов управления МПП мощной материальной и финансовой базы в сочетании с многочисленным высококвалифицированным кадровым составом;

3) четко определенные идейно-теоретические и методологические основы МПП;

4) высококачественное законодательное обеспечение;

5) целенаправленность и масштабность МПП;

6) комплексный подход к решаемым задачам;

7) неразрывное единство процесса обучения и воспитания;

8) хорошо организованная практическая деятельность. Так, в ВС США в основу работы с личным составом положены идеи американского образа жизни, преданности национальному флагу и президенту страны, а также соблюдение традиций вооруженных сил, их видов, родов войск и служб, объединений, соединений, частей и различных общественных движений и организаций [3].

В целом организация психологической подготовки командования, специалистов по работе с личным составом вооруженных сил стран НАТО носит целеустремленный, многоплановый и хорошо продуманный характер. Она оказывает существенное влияние на морально-психологическое состояние военнослужащих.

Как показывают проведенные военными специалистами исследования, *сильными сторонами морального духа личного состава западных армий* являются:

а) высокий уровень личной профессиональной подготовки подавляющего большинства военнослужащих и постоянное стремление к его повышению;

б) убежденность военнослужащих, особенно американских, в исключительности социально-экономического строя и готовность к его

защите;

в) гордость военнослужащих за принадлежность к своей стране и ее вооруженным силам;

г) приверженность традициям вооруженных сил и своей части;

д) уверенность в своем оружии, непревзойденности боевой техники;

е) «военный практицизм», находчивость, изобретательность, техническая культура, высокая спортивность;

ж) психологическая готовность к началу боевых действий [1, с. 28].

Кабанов В. отмечает, что уязвимыми сторонами системы психологической подготовки военнослужащих армий иностранных государств являются следующие:

а) чрезмерная увлеченность материальным стимулированием в ущерб морально-нравственному воспитанию личного состава, что на практике нередко оборачивается проявлением поведения солдата-наемника в самых худших формах;

б) акцентирование внимания на формирование и развитие «сильной личности» в ущерб коллективизму в подразделении и части. Нередко это приводит к проявлению крайних форм индивидуализма, что вызывает озабоченность у командования [1, с. 16].

Караяни А. Г. и Корчемный П. А. отмечают, что, соответственно слабые стороны морального духа войск составляют: а) моральная неустойчивость части военнослужащих (злоупотребление алкоголем, наркотиками, сексуальные);

б) недостаточно здоровый психологический климат в ряде подразделений и частей (наличие расовых предрассудков, проявление крайних форм индивидуализма, карьеризм, отчужденность, напряженность во взаимоотношениях);

в) пренебрежение к противнику, переоценка своих сил;

г) преобладание материальной заинтересованности при поступлении на военную службу и др. [2].

В целом существующая система психологической подготовки личного состава вооруженных сил стран НАТО отвечает современным требованиям их военно-политического руководства.

Кабанов В. пишет, что для усиления боеготовности и боеспособности вооруженных сил руководство государств членов НАТО ставит следующие задачи психологической подготовки личного состава:

1) воспитать физически выносливых и психологически стойких военнослужащих, способных успешно преодолевать трудности боевой и походной жизни;

2) выработать у них устойчивые профессионально-боевые навыки, позволяющие действовать в экстремальных условиях на поле боя;

3) сформировать психологическую готовность к борьбе с сильным противником, способность добиваться успеха в ходе боевых действий;

4) обеспечить социально-психологическую сплоченность частей и

подразделений, боевых экипажей и расчетов;

5) внедрить в сознание военнослужащих убеждения о подлинно демократическом характере своих государств и его институтов, превосходстве их моральных ценностей над остальным миром, важность вооруженных сил для защиты национальных интересов, идею моральной обоснованности любых действий в ходе боя с врагом;

6) пропагандировать идеи о наличии военных угроз;

7) формировать образа врага;

8) развивать у личного состава способность сохранять хладнокровие и чувство ответственности в самых непредвиденных обстоятельствах, противостоять негативному информационно-психологическому воздействию противник [1, с. 14].

Для реализации вышеперечисленных задач разработаны определенные формы психологической подготовки и специальные программы.

Так, анализ задач информирования (информационно-воспитательной работы) личного состава вооруженных сил различных государств показывает, что, несмотря на их широкий спектр и специфические особенности, они в общем идентичны:

1) формирование взглядов и убеждений военнослужащих, соответствующих характеру государственной военной политики; обеспечение органов военного управления и офицерского состава оперативной военно-политической и служебной информацией;

2) информационное воздействие на сознание и поведение личного состава с целью формирования побудительных мотивов и духовных стимулов к выполнению учебных и боевых задач;

3) удовлетворение культурных, религиозных и информационных потребностей военнослужащих;

4) реклама военной службы, создание и культивирование положительного имиджа вооруженных сил в общественном сознании и другие.

В США психологической подготовкой занимаются в ходе боевой и физической подготовки, как правило, в специальных учебных центрах и на полигонах.

В Великобритании наиболее подходящим моментом для психологической подготовки считают период боевого формирования подразделений и частей.

В Вооруженных силах Греции психологическая подготовка проходит на всех этапах службы солдат и офицеров, но особенно в ходе учений.

Вместе с тем в армии каждого отдельного государства информационно-воспитательная работа имеет свою специфику. Так, в вооруженных силах европейских стран, входящих в НАТО, она направлена, прежде всего, на воспитание у личного состава чувства так называемой атлантической солидарности, в США имеет ярко выраженную направленность на американизацию сознания и мировоззрения

военнослужащих.

Эффективность системы информирования личного состава вооруженных сил ряда *ведущих стран Запада* в значительной мере обусловлена хорошо отлаженной и скоординированной организационной структурой. Например, в ВС *Германии* комплекс информационно-воспитательной работы с личным составом проводится в рамках так называемого «внутреннего руководства». Это понятие охватывает процесс воинского воспитания и идеологической обработки военнослужащих и включает: организацию работы с подчиненными, политическое образование, воинский порядок, дисциплинарную практику, военно-правовые нормы, основы международного права по вопросам ведения войны, элементы психологии и социологии. При этом основной формой идеологической обработки в бундесвере являются занятия по политическому образованию (обязательные для всех категорий военнослужащих). Как правило, они проводятся по пяти основным темам: «Основные права и обязанности военнослужащих», «Бундесвер и НАТО», «Парламентская демократия», «Роль и задачи бундесвера» и «Общественно-политические системы европейских государств». При этом используются лекции, беседы, семинары, дискуссии и коллоквиумы, а также просмотры кино- и видеоматериалов.

Считая принцип реализма в обучении войск наиболее эффективным в плане повышения эмоционально-волевой устойчивости личного состава, командование ВС США готовит военнослужащих к действиям в реальной боевой обстановке. При этом *главными целями психологической подготовки* командование ВС США считает следующие:

- 1) выработка психологической устойчивости военнослужащих к воздействиям боевой обстановки;
- 2) формирование психологической сплоченности, обеспечение требуемого состояния в ходе подготовки и ведения боевых действий;
- 3) снижение психогенных потерь, а также проведение мероприятий по оказанию психологической помощи и проведению реабилитации.

К *основным направлениям и способам психологической подготовки личного состава* зарубежные эксперты относят:

- 1) моделирование реалистического образа, тактики действий, боевых возможностей вероятного противника;
- 2) подготовка военнослужащих к действиям в природно-географических и погодно-климатических условиях региона предстоящих боевых действий;
- 3) создание в процессе боевой учебы физических и психических нагрузок, характерных для современного боя;
- 4) сплочение воинских подразделений, формирование в них отношений взаимовыручки и взаимопомощи.

Для поддержания заданного психологического состояния военно-политическое руководство зарубежных стран в качестве средства

позитивного воздействия на военнослужащих использует продукцию СМИ. Представляет интерес опыт создания на период боевых кампаний так называемых «репортерских пулов» – узкого круга доверенных гражданских журналистов, которые формируют у общественности выгодное представление о тех или иных военных событиях. Такие журналистские «пулы» позволяют не только информировать, но и дезинформировать мировое общественное мнение в интересах стратегической маскировки.

В качестве примера можно привести информационные материалы о войне в зоне Персидского залива в 1991 г. В соответствии с разработанными регламентирующими документами были организованы журналистские команды, в состав которых включались в качестве сопровождающих офицеры по связям с общественностью. Ни один материал, подготовленный в регионе в период проведения операции, не мог быть отправлен без визы этих офицеров. Все, что мешало моральному сплочению войск, – критика администрации Дж. Буша, показ трудностей в пустыне, подготовка похоронных команд, случаев неудачного бомбометания, муссирование фактов пленения и гибели военнослужащих МНС – запрещалось.

Жесткая цензура была введена и союзниками США по антииракской коалиции. Средствам массовой информации США, Великобритании, Франции удалось создать вокруг солдат, воевавших в заливе, ореол патриотизма и воинской славы.

Таким образом, решением задач, связанных с морально-психологической подготовкой военнослужащих в армиях НАТО занимаются, наряду с командирами всех степеней, соответствующие организационные структуры и специальный аппарат с широким спектром специфических задач. В вооруженных силах большинства стран Североатлантического союза сложилась и эффективно функционирует разветвленная система воспитательной работы со всеми категориями военнослужащих.

Использованные источники:

1. Кабанов В. Зарубежный опыт морально-психологической подготовки военнослужащих к боевым действиям // Методическая разработка. – Ростов н/Д., РГУПС, 28 с.
2. Караяни А. Г., Корчемный П. А. Психологическая подготовка боевых действий: учебное пособие. – М.: ВУ, 2015.
3. Морально-психологическое обеспечение подготовки и ведения боевых действий. [Интернет-источник <http://moralno-psixologicheskoe-obespechenie-podgotovki-i-vedeniya-boevyx-dejstvij.html>]. Дата обращения: 16.01.2017.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

УДК 001.201

*Абдулов Р.М.
магистрант
Новосибирский Государственный Технический Университет
научный руководитель: Клавсуц И.Л., к.техн.н.
доцент
Россия, г. Новосибирск*

СИСТЕМА PAY FOR PERFORMANCE КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация:

Статья посвящена методу материального стимулирования системе Pay for Performance (PFP). Посредством применения системы-PFP повышается эффективность использования трудовых ресурсов, увеличивается уровень производительности труда. Представлено экономическое обоснование предлагаемой системы материального стимулирования.

Ключевые слова: материальное стимулирование, система-PFP, производительность труда.

UDC 001.201

*Abdulov R.M., graduate student
Novosibirsk State Technical University
Russia, Novosibirsk
Scientific director: Klavsuts I.L.
candidate of technical sciences, assistant professor*

PAY FOR PERFORMANCE SYSTEM AS MEANS OF EFFICIENCY RISE BY USING WORKFORCE OF ORGANIZATION

Annotation:

In this paper you can see method of material incentive. Is a Pay for Performance system (PFP). PFP-system enhances efficiency of workforce using and increases the level of labor productivity. Also you can see economic rationale of this system.

Key words: material incentive, PFP-system, labor productivity.

Во все времена система материального и косвенного стимулирования персонала была ключевым фактором при выборе кандидатом предприятия в качестве работодателя. В зависимости от занимаемой должности работника и в соответствии с нормативно-правовыми актами регламентирующими деятельность организации, работодатели устанавливают формы и системы оплаты труда.

Наиболее распространенной является премиальная повременная

система оплаты труда, где сотруднику необходимо не только выполнить установленную норму рабочего времени, но и добиться положительных результатов по определенным критериям оценки выполняемой работы.

Система стимулирования включает три уровня: признание заслуг сотрудника руководством, материальные стимулы в зависимости от величины трудового вклада и возможности повышения по службе. Система материального стимулирования включает заработную плату, денежные премии. Иногда, в качестве инструмента материального стимулирования используется система участия работников в прибыли предприятия.²⁴⁰

Стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки за высокую квалификацию, профессиональное мастерство, работу с меньшей численностью, премии, вознаграждения и т.д.) определяются предприятиями самостоятельно и производятся в пределах имеющихся средств.²⁴¹

В настоящее время набирает популярность тенденция к индивидуализации установления заработной платы работникам. Для решения проблем соответствия эффективности деятельности работника и величины получаемой им зарплаты применяется система PFP (Pay for Performance - «плата за исполнение»). PFP представляет собой применение любых способов оплаты труда, при которых вознаграждение, получаемое работником, зависит от групповых и индивидуальных различий в деятельности.

Тесная взаимосвязь вознаграждения, получаемое сотрудником, с эффективностью его деятельности приносит дополнительный доход и сотруднику и предприятию. По некоторым данным, типичная PFP-программа повышает организационную продуктивность на 5 - 49%, а доходы сотрудников - на 3 - 29%. Сотрудник получает возможность заработать большее количество денежных средств при условии хорошей работы, а также ориентиры для оценки своей эффективности. Вводя данную систему, компания получает мотивированных сотрудников: работники стараются сделать больше, для большего заработка, соответственно тех, кто не выдерживает сложившейся конкуренции, заменяют новые кандидаты с подходящей философией.

Для эффективного применения подобных методов стимулирования организация должна придерживаться следующих пунктов:

- оценка организационной культуры использования PFP.
- анализ ситуации на рынке. Помимо обязательного знания среднерыночной зарплаты специалистов компания должна отдельно поощрять сотрудников, обладающих навыками, остро необходимыми в данный момент.

²⁴⁰ Эрдынеева Ж.Д. Совершенствование системы оплаты труда работников на предприятии // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. №43 С.85-89.

²⁴¹ Свиридова Н.В., Туктарова Ф.К. Рейтинговая оценка эффективности системы оплаты труда // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. 2012. №2 С.193-199.

- оперативность действий, под которой понимается как отсутствие затяжек с выплатами, так и регулярный аудит существующих PFP-планов и при необходимости их пересмотр.

- долгосрочность внедряемых программ. Сотрудники должны чувствовать, что PFP - это не единовременный способ повышения мотивации, а долгосрочные инвестиции в человеческий ресурс.

- премирование "звезд", то есть тех работников предприятия, без которых эффективность ее работы оказывается под угрозой.

- наделение менеджеров полномочиями. В некоторых компаниях (таких, например, как MCI) система менеджмента является сильно децентрализованной и менеджеры получают в свое распоряжение денежный пул, который они далее самостоятельно распределяют между своими сотрудниками.

- экспериментирование. Ярким примером творческого подхода к реализации системы PFP является схема "оплата против риска", которую используют сотрудники компании Хегох, занимающиеся информационными технологиями. Для того чтобы получать бонусы за свою работу, они отказываются от определенного процента своей заработной платы, но при эффективной работе они получают сумму как минимум вдвое большую, чем та, от которой они отказались.

Введение надбавок за исполнение послужит дополнительным стимулом для работников по выполнению работ и услуг. Рассмотрим пример расчета эффективности внедрения системы PFP.

Производительность труда одного рабочего составляет 9673,3 тыс. руб. в год, и 806,14 тыс. руб. в месяц.

Среднегодовая заработная плата составляет 260,3 тыс. руб. и 21,69 тыс. руб. в месяц.

За перевыполнение плана от 5-10%, вводится к действующей системе оплаты труда надбавка в размере 3%.

План рабочим по комплексному обслуживанию электрооборудования предполагается что будет перевыполнен на 6% два месяца подряд, в период увеличения сезонных работ, таким образом, годовая плановая производительность труда рабочего составит:

$$ПТ_{пл} = 806,14 \times 1,06 \times 2 + 806,14 \times 10 = 9770,42 \text{ тыс. руб.}$$

Учитывая новую систему стимулирования среднегодовая заработная плата с учетом перевыполнения плана составит:

$$Зот_{пл} = 21,69 \times 1,03 \times 2 + 21,69 \times 10 = 261,60 \text{ тыс. руб.}$$

Степень влияния эффективности использования ресурсов на экономию (перерасход) расходов на оплату труда определяется по формуле:

$$Эот = Зот_{пл} - Зот_{ом} \times \frac{ПТ_{пл}}{ПТ_{ом}}, \quad (1)$$

где $Зот_{пл}$, $Зот_{ом}$ - затраты на оплату труда в отчетном и плановом периоде.

$$\text{Эот} = 261,60 - 261,60 \times \frac{9770,43}{9673,3} = -2,62$$

тыс. руб.

При отрицательном значении достигается экономия расходов на оплату труда.

Проведенные расчеты доказывают, что рост производительности труда может быть достигнут за счет введения новой системы материального стимулирования PFP - введение надбавок за исполнение. В следствии роста производительности труда экономия на оплату труда составит 2,62 тыс. руб. При этом среднегодовой размер заработной платы увеличится на 1,30 тыс. руб. (или 0,5%). Следовательно, новая система повысит эффективность использования трудовых ресурсов, посредством введения системы материального стимулирования PFP.

Мотивация сотрудников организации играет важную роль в удовлетворенности сотрудников и в конечном итоге в удержании сотрудников в компании. Мотивация действует как катализатор к успеху человека.

Использованные источники:

1. Лупинос Е.А. Моделирование системы оплаты труда // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2011. №1 С.122-126.
2. Макашева Н.П., Шильников А.С. Анализ мирового опыта развития систем оплаты труда // Проблемы учета и финансов. 2013. №3 (11) С.26-29.
3. Оплата труда персонала : учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. О. А. Лапшовой. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — С. 89-109.
4. Свиридова Н.В., Туктарова Ф.К. Рейтинговая оценка эффективности системы оплаты труда // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. 2012. №2 С.193-199.
5. Эрдынеева Ж.Д. Совершенствование системы оплаты труда работников на предприятии // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. №43 С.85-89.

Васильев В. В.
студент магистратуры 2 курса
факультет «Управления человеческими ресурсами»
Байкальский Государственный Университет
Россия, г. Иркутск

Vasilyev V.
graduate student
2nd year, faculty of Human resources management
Baikal State University

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА **COMPETENCE APPROACH IN SELECTION OF PERSONNEL**

Аннотация:

Статья посвящена вопросам совершенствования системы подбора персонала, как при найме нового работника, так и при внутрифирменном передвижении персонала. Основное внимание уделено определению критериев подбора, формулированию содержания компетенций, которые необходимы работнику для успешного функционирования на конкретной должности (рабочем месте).

Ключевые слова: метод, компетентностный подход, отбор персонала, оценка персонала, текучесть, компетенции.

Abstract:

The article is devoted to the improvement of the system of recruitment, as hiring a new employee, and in intra movement of staff. The focus is on the definition of criteria for the selection, formulation content competencies that are necessary for the success of the employee in a particular position.

Keywords: method, competence-based approach, selection of personnel, evaluation, fluidity, competence.

На современном этапе развития мирового хозяйства его лидирующие участники в рамках жесткой конкуренции выбирают инновационный путь своего развития. Достижение высшей цели – получение максимальной прибыли невозможно без эффективной работы персонала компании. Однако проблема нехватки высококвалифицированных кадров в нашей стране остро стоит практически во всех областях производства, торговли и сферы обслуживания.

Раньше руководитель не прибегал к помощи кадровых служб при выборе работника. Он полагался на свою интуицию и опыт, а также на рекомендации с прежнего места работы. Что приводило к увольнению работника и его замене новым. В современных условиях такой подход не только неэффективный с точки зрения обеспечения квалифицированной кадровой потребности, но и попросту дорогостоящий.

В настоящее время в нашей стране набирает популярность метод оценки по компетенциям.

Изначально под компетентностью понимается:

- способность делать что-либо хорошо или эффективно;
- соответствие требованиям, предъявляемым при устройстве на работу;
- способность выполнять особые трудовые функции.

Критериями для выделения компетенций являются:

- параметры личности;
- выполнение задач и деятельности;
- выполнение производственной деятельности;
- управление результатами деятельности.

Компетенции, необходимые специалисту, можно разделить на две основные группы (см. таблицу 1):

Таблица 1

Общие компетенции	<ul style="list-style-type: none">• социально-личностные, гуманитарные и коммуникативные, подразумевающие общую культуру, приверженность 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.
Профессиональные компетенции	<ul style="list-style-type: none">• базовые общепрофессиональные, специализированные (профессионально-профильные);• организационно-управленческие, включающие способность организовать и спланировать работу, извлекать и анализировать информацию из разных источников, применять полученные знания на практике, адаптироваться к новым ситуациям и т.д.

Большую роль при разработке корпоративных моделей компетенций играет способность специалистов по персоналу использовать существующие рамочные модели компетенций для интеграции корпоративной модели компетенций в уже сложившиеся системы.

Модель корпоративных компетенций — это набор компетенций, необходимых сотрудникам компании на различных уровнях должностей и в различных функциях для успешного выполнения своей деятельности ради достижения компанией своих стратегических целей.

Содержание модели компетенций, четко и конкретно изложенное в поведенческих индикаторах компетенций, практически не оставляет возможности для различных интерпретаций и толкований, что, в свою очередь, позволяет предъявлять единые требования к сотрудникам различных структурных подразделений.

Использование модели компетенций приносит пользу как компании в целом, так руководителям и работникам.

Пример модели компетенций (см. таблицу 2).

Таблица 2

Кластер компетенций	Компетенция	Поведенческие индикаторы (по уровням)
Работа с людьми	Управление отношениями	<p>Уровень 1: строит отношения внутри группы Приспосабливает личный стиль к развитию отношений с коллегами. Приспосабливает форму представления информации к потребностям аудитории. Устанавливает и поддерживает постоянный контакт с людьми, от которых зависит и которые влияют на его собственную работу</p>
		<p>Уровень 2: строит отношения вне группы Учитывает свое влияние на установление внешних контактов. Поддерживает регулярные двусторонние внешние связи. Устанавливает и поддерживает внешние контакты, которые могут быть</p>
		<p>Уровень 3: поддерживает внешние связи Учитывает различные культурные стили и ценности во внешних отношениях. Активно управляет внешними контактами в бизнес-сети. Организует и использует любой случай, любые события для развития внешних связей</p>
	Работа в команде	<p>Уровень 1: является членом команды Вдохновляет коллег на внесение вклада в работу команды. Замечает и отдает должное вкладам других людей в команду. Делится опытом и информацией с коллегами</p>
		<p>Уровень 2: поддерживает членов команды Вдохновляет всех членов команды вносить полезный вклад в общую работу. Определяет, какая поддержка требуется членам команды, и оказывает такую поддержку. Положительно реагирует на вклад в команду коллег</p>
		<p>Уровень 3: предлагает направление команде Использует знание сильных сторон, интересов и качеств, которые необходимо развивать у членов команды, для определения персональных задач в общекомандной работе. Регулярно представляет обратную связь членам команды. Добивается понимания членами команды личной и коллективной ответственности</p>
	Влияние	<p>Уровень 1: создает положительный образ Представляет четкую устную и письменную информацию с учетом ее влияния на реципиента. Ведет себя в манере, соответствующей ситуации. Положительно относится к организации, ее структуре и ее службам</p>
		<p>Уровень 2: влияет на образ мыслей других Представляет убедительные и обоснованные аргументы. Убедительно излагает собственную точку зрения. Для достижения желаемых результатов адаптирует и развивает аргументы</p>
		<p>Уровень 3: изменяет мнения других В переговорах стремится к достижению обоюдовыгодного</p>

		результата. Стараются, чтобы любая новая деятельность развивала активность людей. Выявляет и использует взгляды коллег для развития контраргументов или новых позиций
Работа с информацией	Сбор и анализ информации	Уровень 1: собирает и сохраняет информацию Находит и использует плодотворные источники информации. Точно определяет тип и форму необходимой информации. Получает нужную информацию и сохраняет ее в удобном для работы формате
		Уровень 2: проверяет и анализирует информацию Устанавливает точность и актуальность информации. Извлекает ключевые фрагменты и основное содержание из всего массива информации. Определяет связи между разными блоками информации. Упрощает информацию для ясности понимания и представления
		Уровень 3: использует информацию для анализа бизнеса Использует обширную информацию для оценки состояния бизнеса. Определяет новые возможности в бизнесе. Разрабатывает варианты совершенствования деятельности на основе тенденций развития бизнеса и маркетинговой информации
Принятие решений	Принятие решений	Уровень 1: ежедневные решения Следует заранее установленным процедурам принятия решений. Собирает и использует всю информацию, необходимую для принятия решений. Регулярно пересматривает и согласовывает пределы принятия решений в соответствии со своей ролью. Делегирует решения другим, если это возможно
		Уровень 2: обеспечивает выполнение решений Ищет различные варианты выполнения решений. Принимает непопулярные решения, если этого требует ситуация. Берет ответственность за принятие решений на себя, если необходимо продвинуть дело вперед
		Уровень 3: высокий уровень принятия решений Решения содержат допустимый уровень риска. Решения принимаются и при ограниченной информации. Доказывает необходимость поддержки исполнения решений на всех уровнях менеджмента
Развитие бизнеса	Личное развитие	Уровень 1: развивает себя Выстраивает собственное знание об организации, ее людях и службах. Ищет возможности развития собственных навыков. Позитивно относится к обратной связи. Регулярно анализирует и совершенствует планы личного развития
		Уровень 2: развивает других Согласовывает и внедряет планы действий по развитию персонала по стандарту «SMART». Стремится установить и предоставить положительную обратную связь. Поддерживает людей в их желании внедрить в практику полученные знания. Регулярно оценивает прогресс в личном развитии
		Уровень 3: развивает культуру обучения Обеспечивает, чтобы планы обучения и развития вносили полезный вклад в бизнес. Обеспечивает, чтобы процессы и

		процедуры деятельности вдохновляли персонал на обучение. Собирает ресурсы для поддержки обучения на всех уровнях организации
	Генерирование и обоснование идей	<p>Уровень 1: участвует в генерировании идей Активно участвует в мероприятиях по генерированию идей. Вносит положительные сомнения в ценность освоенных методов исполнения. Активно воспринимает и обдумывает идеи, выдвинутые другими</p> <p>Уровень 2: развивает идеи в решения Развивает новые методы и практику претворения в дело новых идей. Оценивает реальность осуществления идей в бизнесе. Продвигает опережающие идеи с энергией и энтузиазмом</p> <p>Уровень 3: вдохновляет окружающих на развитие идей Создает возможности и собирает ресурсы, необходимые для того, чтобы люди проникались новыми идеями. Обеспечивает плодотворную обратную связь, продвигающую идеи. Поддерживает индивидуалов, дающих конструктивную критику новых и уже установившихся идей</p>
Достижение результатов	Планирование	<p>Уровень 1: расставляет приоритеты в ежедневной работе Разрабатывает ежедневные планы работы, исходя из целей работы. Корректно расставляет ключевые задачи по приоритетам. Избегает негативного влияния собственных действий на других</p>
		<p>Уровень 2: строит планы, отвечающие целям отдела Точно оценивает ресурсы выполнения планов. Выстраивает варианты альтернативных действий на случай возникновения непредвиденных ситуаций. Сообщает планы всем сотрудникам, кого это касается</p>
		<p>Уровень 3: корректирует план отдела с планами организации Определяет вклад, который отдел может внести в достижение целей организации. Выстраивает деятельность и собирает ресурсы, соответствующие новым целям. Согласовывает планы своего отдела с деятельностью других отделов</p>
		<p>Уровень 4: развивает планы организации Вносит персональный вклад в разработку образа организации. Определяет стратегию деятельности по достижению положительного образа организации. Непрерывно оценивает и при необходимости совершенствует стратегию организации</p>
	Четкость менеджмента	<p>Уровень 1: берет на себя ответственность за выполнение задач Берет на себя ответственность за то, чтобы все обязательства были выполнены. Регулярно оценивает продвижение в выполнении задач. Постоянно информирует персонал о прогрессе в ключевых задачах. Оценивает выполнение комплексных задач</p> <p>Уровень 2: эффективно использует ресурсы Осведомляет других об ожиданиях, которые связываются с ними, и об ответственности за соответствие этим ожиданиям. Информирует другие отделы о взаимных обязательствах. Согласовывает изменения с принятыми планами</p>
	Постановка целей	<p>Уровень 1: вносит вклад в постановку индивидуальных целей Обеспечивает, чтобы цели были достижимыми в пределах</p>

		согласованных обязательств. Находит корректные критерии успеха и оценки. Вскрывает и освещает вероятные обстоятельства при достижении целей
		Уровень 2: определяет ответственность Определяет и устанавливает ясные цели. Устанавливает критерии успеха и оценки деятельности. Учитывает поддержку других при достижении целей. Пересматривает цели и адаптирует их к изменяющимся условиям
		Уровень 3: связывает повседневные задачи и цели организации Ориентирует на цели организации, чтобы оценить и расставить задачи по приоритетам. Непрерывно оценивает достижение целей на всех уровнях. Разумно поручает задачи конкретным исполнителям

Кроме этого модель компетенций дополняется набором критериев оценки (см. таблицу 3)

Таблица 3

Балл, количественное значение уровня	Название уровня	Содержательное описание уровня
3	Превосходит ожидания	В дополнение к уровню 2: <ul style="list-style-type: none"> • добивается успеха, применяя компетенцию для решения особо сложных задач
2	Соответствует ожиданиям	<ul style="list-style-type: none"> • успешно применяет компетенцию для решения стандартных и новых рабочих задач; • все элементы компетенции проявляются стабильно и систематически;
1	Требуются улучшения	<ul style="list-style-type: none"> • успешно использует компетенцию для решения только стандартных, простых рабочих задач; • проявляя компетенцию для решения новых задач, добивается лишь частичного успеха; • элементы компетенции проявляются нестабильно, от случая к случаю
0	Не соответствует ожиданиям	<ul style="list-style-type: none"> • не использует компетенцию в своей работе; • проявляет поведение обратное тому, которое описано в компетенции

Компетентностный подход предоставляет большие возможности для описания профессиональных качеств потенциального сотрудника, которые нужны для достижения компанией своих стратегических целей. Появляется возможность сконцентрировать внимание на личностных и деловых качествах, влияющих на результат, при этом остаётся возможность использования понятия компетентности для описания тех знаний и умений, которые ожидаются от работников для эффективного выполнения ими своих обязанностей.

При формировании заявки на подбор персонала необходимо использовать *Бланк профилирования и оценки компетенций*. Это позволяет структурировать запрос руководителя, подбирающего сотрудника в свое

подразделение. В зависимости от уровня и специфики должности набор оцениваемых при подборе компетенций может варьироваться.

На первом этапе работы с корпоративными компетенциями при заполнении руководителем Бланка профилирования и оценки компетенций рекомендуется прикладывать к нему описание поведенческих индикаторов компетенций.

Основная цель использования бланка состоит в определении компетенций, которые необходимы будущему сотруднику для успешного выполнения своих функциональных обязанностей.

Структура и порядок заполнения Бланка профилирования компетенций (см таблицу 4).

Таблица 4

Компетенции	В этот пункт вносятся компетенции, которыми должен обладать сотрудник, находящийся в данной должности. Сюда вносятся все компетенции из корпоративной модели компетенций
Приоритет	В этот пункт вносится оценка руководителем роли конкретной компетенции в исполнении сотрудником своих обязанностей
Ожидаемый уровень развития компетенций	В этом пункте указывается степень развития компетенции с точки зрения требований, предъявляемых к сотруднику, претендующему на должность
Оценка по интервью	В этом пункте указывается фактический уровень развития компетенции у сотрудника, претендующего на должность

Основным методом оценки компетенций при подборе персонала является интервью по компетенциям.

Такое интервью в большей мере, чем стандартное собеседование или психологическое тестирование, позволяет выявить соответствие кандидата корпоративным требованиям, предъявляемым к сотруднику. Следует отметить, что этот вид интервью может проводиться не только для отбора внешних кандидатов, но и при оценке уже работающих сотрудников на открытые вакансии, а также и при формировании кадрового резерва.

Цель проведения данного интервью состоит в выявлении уровня развития компетенций у кандидата на вакантную должность (сотрудника). Дополнительная цель, которая, как правило, достигается в результате проведенного интервью, — получение информации о мотивации человека и ключевых рисках, с ним связанных.

Структура интервью может быть выстроена следующим образом (см. таблицу 5).

Таблица 5

№	Этап	Действия менеджера по персоналу
1	Введение и установление контакта	Представление интервьюера. Обозначение цели и процедуры интервью. Информирование интервьюируемого о записях, которые будет вести интервьюер.
2	Основная часть интервью	Вопросы относительно поведения интервьюируемого в различных ситуациях с целью выявления поведенческих индикаторов, указывающих на уровень развития той или

		иной компетенции.
3	Завершение беседы	Предложение добавить то, что кажется важным интервьюированному. Предложение интервьюируемому задать вопросы, которые у него есть к интервьюеру. Рассказ о том, когда и как он сможет получить информацию о результатах, о порядке его дальнейших действий.

Техники, которые можно использовать в интервью по компетенциям (см. таблицу 6).

Анализ кейсов	Cases (кейсы) — это короткие тексты, дающие описания случая в максимально компактной, но достаточно информативной форме. Выполнение кейса состоит в анализе происходящего и обсуждении сути и вариантов решения проблемы.
Проективные вопросы	Проективными являются вопросы, которые предлагают кандидату оценить не себя, а людей вообще. Все проективные методики основаны на склонности человека проецировать, т.е. переносить свой жизненный опыт и представления на объяснение действий других людей. Более эффективно использовать такие вопросы в интервью могут специалисты, имеющие навыки работы с проективными психологическими тестовыми методиками и практический опыт психологического консультирования.
Сбор и анализ поведенческих примеров	Получение информации о реальном поведении человека в типичных рабочих ситуациях.

По результатам интервью специалист, его проводивший, выставляет оценки по компетенциям, комментирует их в Бланке профилирования и оценки компетенций и предоставляет бланк руководителю, принимающему решение о найме.

Таким образом, использование в системе отбора персонала компетентностного подхода позволяет на качественно новом уровне решать эту актуальную задачу. Его сущность состоит в выявлении соответствия компетенций субъекта деятельности требованиям этой деятельности. Использование этого подхода позволяет оптимально подобрать диагностические средства и разработать методику их использования.

Использованные источники:

1. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация 2-е изд., перераб. и доп. – М.: 2005. - 334с.
2. Лайл М. Спенсер-мл. и Сайн М. Спенсер. Компетенции на работе. Пер. с англ. М: НИРО, 2005.- 384 с.5.
3. Митрофанова Е.А., Коновалова В.Г., Белова О.Л. Управление персоналом: теория и практика. Компетентностный подход в управлении персоналом: учебно-практическое пособие / под ред. А.Я. Кибанова. – Москва: Проспект, 2012. - 65с.
4. Уиддет С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям. – М.: НИРО,

*Гайворонский А.М.
студент
Серогодский В.Э., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО Пермская ГСХА
Россия, г. Пермь*

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ООО «ГУБАХАХЛЕБ», Г. ГУБАХА ПЕРМСКОГО КРАЯ**

Аннотация: в статье рассматривается понятие финансовой устойчивости предприятия, проводится анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости и на их основе предлагаются рекомендации по повышению финансовой устойчивости ООО «Губахахлеб».

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, оценка финансовой устойчивости, повышение финансовой устойчивости.

*Gayvoronsky A.M. - student
Serovajsky V.E. - supervisor, k.e.n.,
docent FSBEI HE Perm state agricultural Academy, Perm, Russia*

**WAYS TO IMPROVE FINANCIAL STABILITY
ООО "GUBAKHABREAD", G. GUBAKHA PERMSKOGO KRAYA**

Abstract: the article discusses the concept of financial stability, the analysis of absolute and relative indicators of financial stability and on the basis propose recommendations to improve the financial stability of ООО "Gubakhabread".

Key words: financial condition, financial stability, assessment of financial stability, enhancement of financial stability.

Успешное управление и осуществление финансово-хозяйственной деятельности предприятия неразрывно связано с его стабильным финансовым положением, в частности с его финансовой устойчивостью. Этот показатель выражается в эффективном использовании и распределении денежных ресурсов, оптимизации финансового и операционного циклов, стабильном создании прибыли для предприятия и повышение его стоимости [1, с. 21].

В современных условиях финансовая устойчивость считается одной из главных характеристик финансово-экономической деятельности предприятия. Финансовая устойчивость является отражением сбалансированности денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования [2, с. 14]. То есть она включает в себя как внешнюю сторону (способность рассчитываться по своим обязательствам), так и внутреннюю (обеспеченность активов источниками финансирования). Управление этими характеристиками важнейшая задача

для каждой организации. Поэтому оценка финансовой устойчивости и разработка программ по ее поддержанию и улучшению являются актуальной темой на сегодняшний день.

В данной статье оценим финансовую устойчивость предприятия на примере ООО «Губахахлеб». Основные виды деятельности компании: производство хлеба и хлебобулочных изделий; оптовая торговля хлебом и хлебобулочными изделиями.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Оценку финансовой устойчивости предприятия начнем с анализа абсолютных показателей (табл. 1).

Таблица 1 - Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Губахахлеб», тыс. руб.

Показатель	На 31.12. 2014 г.	На 31.12. 2015 г.	На 31.12. 2016 г.	Изменения		
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2016 г. к 2014 г.
Фактическое наличие собственных оборотных средств	12 844	2 870	3 199	-9 974	329	-9 645
Собственные и долгосрочные средства	13 031	3 110	3 747	-9 921	637	-9 284
Общая сумма собственных и заемных средств	29 699	30 736	37 315	1 037	6 579	7 616
Запасы	13 461	14 171	13 766	710	-405	305
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-617	-11 301	-10 567	-10 684	734	-9 950
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников	-430	-11 061	-10 019	-10 631	1 042	-9 589
Излишек (+), недостаток (-) всех источников	16 238	16 565	23 549	327	6 984	7 311
Тип финансовой ситуации	неустойчивое	неустойчивое	неустойчивое	х	х	х

В 2014-2016 гг. на покрытие суммы запасов хватает только общей суммы собственных и заемных средств. Поэтому финансовое состояние ООО «Губахахлеб» по трехфакторной модели можно охарактеризовать как неустойчивое, при котором только третий источник формирования запасов представлен в избытке.

Прояснению ситуации способствует расчет относительных показателей финансовой устойчивости (табл. 2).

Из проведенного анализа видно, что коэффициент финансовой независимости за 2014-2016 гг. имеет тенденцию к снижению, что свидетельствует об увеличении зависимости предприятия от заемных

источников финансирования хозяйственного кругооборота и это можно оценить как неблагоприятную тенденцию в работе организации. Данный вывод подтверждает и изменение коэффициент финансовой напряженности. При этом значение коэффициента финансовой независимости в 2014 году соответствовало норме, по которой минимальное пороговое значение коэффициента финансовой независимости должно находиться на уровне 0,5, а в 2015-2016 гг. оно было ниже нормы.

Таблица 2 - Динамика относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Губахахлеб»

Показатель	Рекомендуемое значение	На 31.12. 2014 г.	На 31.12. 2015 г.	На 31.12. 2016 г.	Изменения		
					2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2016 г. к 2014 г.
Коэффициент финансовой независимости	> 0,5	0,59	0,47	0,44	-0,12	-0,03	-0,15
Коэффициент задолженности	0,67	0,69	1,11	1,25	0,42	0,14	0,56
Коэффициент финансирования	1,5	1,45	0,90	0,80	-0,55	-0,10	-0,65
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,1	0,43	0,09	0,09	-0,34	0,00	-0,34
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,53	0,11	0,12	-0,42	0,01	-0,41
Коэффициент финансовой напряженности	<0,5	0,41	0,53	0,56	0,12	0,03	0,15
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	индивидуален для каждого предприятия	2,56	1,38	1,55	-1,18	0,17	-1,01

Коэффициент задолженности в 2014 году был равен 0,69 (не соответствует норме, при которой значение данного показателя должно быть равно 0,67), в 2015 году увеличился до 1,11 (не соответствует норме), а в 2016 году вырос до 1,25 (не соответствует норме). Положительная динамика коэффициента соотношения заемных и собственных средств свидетельствует о том, что финансовая устойчивость ООО «Губахахлеб» за анализируемый период ухудшилась, т.к. наблюдалось увеличение доли заемных средств, и соответственно, снижение удельного веса собственных средств в общей сумме источников финансирования имущества.

Коэффициент финансирования показывает, что в 2014 году собственный капитал предприятия в 1,45 раза превышал заемный капитал, а

в 2016 году – составлял только 80% от заемных средств. Значения данного показателя в 2014 году соответствовало рекомендуемой величине, а в 2016 году – было ниже рекомендуемого значения.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами за 2014-2016 гг. уменьшился с 0,43 до 0,09, т.е. на 0,34, что свидетельствует о том, что у предприятия стало меньше возможностей в проведении независимой финансовой политики. Данный показатель только в 2014 году превышал минимальную нормативную величину равную 0,1, а в 2015-2016 гг. был ниже норматива (это означает, что формирование оборотных средств осуществлялось полностью за счет заемных источников).

Коэффициент маневренности (показывает какая часть собственного капитала закреплена в денежных средствах, позволяющих маневрировать ими в течение года) в 2014 году составлял 0,53, а в 2016 году снизился до 0,12. Отрицательная динамика данного показателя говорит о том, что у предприятия сократились возможности для маневра. Значение коэффициента маневренности в 2014 году соответствовало нормативу (0,2-0,5), а в 2015-2016 гг. – было ниже норматива.

Снижение коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных средств свидетельствует о том, что рассматриваемое предприятие стало вкладывать меньше средств в оборотные активы.

Таким образом, показатели финансовой устойчивости и их динамика показывают увеличение финансовой зависимости предприятия от заемных источников финансирования и на протяжении 2014-2016 гг. финансовое состояние ООО «Губахахлеб» можно охарактеризовать как неустойчивое.

Для вывода предприятия из неустойчивого финансового состояния необходимо провести ряд мероприятий, направленных на:

1) рост чистой прибыли (т.к. именно чистая прибыль является одним из источников пополнения собственных средств).

В качестве мероприятий, ведущих к росту чистой прибыли организации, можно предложить сдать в аренду один из двух имеющихся в наличии у предприятия склад. Кроме того, можно рекомендовать организовать выездную торговлю на специализированном транспорте в небольших близлежащих населенных пунктах с неразвитой торговой инфраструктурой;

2) оптимизацию размера материально-производственных запасов путем применения нормирования и использования логистических методов управления запасами.

В результате проведения предложенных мероприятий возрастет объем собственных оборотных средств и объема собственных и долгосрочных источников покрытия запасов ООО «Губахахлеб». Кроме того, уменьшится финансовая зависимость предприятия от внешних источников финансирования за счет увеличения доли собственного капитала в общей сумме активов.

Таким образом, внедрение разработанных мероприятий является

целесообразным, т.к. это приведет к укреплению финансовой устойчивости предприятия и, следовательно, улучшению финансового состояния ООО «Губахахлеб» в целом.

Использованные источники:

1. Куряева А.В. Финансовая устойчивость как одна из главных характеристик финансового состояния предприятия / А.В. Куряева // Вектор экономики. - 2017. - №1 (7). - С. 19-29.
2. Фомин В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации / В.П. Фомин, Ю.А. Татаровский // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - №4 (355). - С. 11-20.

УДК 65.011.12

*Галушкина А.И., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и управления
Нагаева Е.А., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и управления
НГЛУ им. Добролюбова
Россия, г. Нижний Новгород*

**ИССЛЕДОВАНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ
ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА**

Аннотация: В статье рассматривается изменение налоговой нагрузки в зависимости от этапа жизненного цикла на котором в данный момент находится предприятие.

Ключевые слова: налоговая нагрузка предприятия, жизненный цикл

*Galushkina A. I., Ph. D.
associate Professor of Economics and management
NGLU them. Dobrolyubova
Russia Nizhny Novgorod
Nagaeva.A.Ph. D., associate Professor
associate Professor of Economics and management
NGLU them. Dobrolyubova
Russia Nizhny Novgorod*

**RESEARCH CHANGES IN TAX LOADING OF THE ENTERPRISES AT
STAGES OF LIFE CYCLE**

Abstract: the article discusses the change in tax burden depending on the stage of the life cycle which is currently undertaking.

Key words: tax burden of enterprises, life cycle

Выявление тенденций изменения налоговой нагрузки предприятий характеризуется определением этапа жизненного цикла, на котором находится предприятие. В сложившихся условиях современной экономики для российских предприятий характерны все этапы жизненного цикла:

«Юность», «Рост», «Зрелость» и «Старение».

Наиболее характерными этапами являются «Юность» и «Старение»:

- этап «Юность». Предприятия, несмотря на мировой кризис, продолжают нормально функционировать в сложившихся условиях, обеспечивая рост объема продаж, рентабельности и других показателей. Характерен для предприятий, входящих в сектора добычи и переработки природных ресурсов, розничной торговли и связи. На предприятиях должен обеспечиваться переход от экстенсивно-интенсивного к интенсивному типу развития производства за счет внедрения передовых технологий производства. Однако на практике программа перехода не реализуется, что приводит к быстрому старению предприятий;

- этап «Старение». Предприятия находятся в кризисной ситуации, которая характеризуется спадом производства, снижением конкурентоспособности продукции и самой организации. Этап характерен для организаций легкой и пищевой промышленности, машиностроения, наукоемких производств и предприятий военно-промышленного комплекса.

Одним из основных направлений в выходе из сложившейся кризисной ситуации и достижения безубыточной работы предприятий является оптимизация налогообложения предприятия и снижение налоговой нагрузки. Большинство крупных отечественных предприятий находятся на традиционной системе налогообложения, то есть являются плательщиками налога на добавленную стоимость и налога на прибыль.

Налоговая нагрузка предприятия - это процентное отношение суммы уплачиваемых предприятием налогов к сумме выручки по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности за год.

Авторами сделано предположение, что налоговая нагрузка предприятия зависит этапа жизненного цикла, на котором находится в данный момент времени исследуемое предприятие.

Анализируемое предприятие ориентировано на разработку, производство, ремонт оборудования для судостроения и авиастроения, в основном, в интересах Министерства обороны РФ. Финансово-экономическое положение организации зависит от величины и финансирования работ по государственному оборонному заказу.

В связи с улучшением общеэкономической ситуации в стране, увеличением финансирования и ростом экспортных поставок увеличился объем поставок продукции.

Организация выделила два основных направления развития:

- разработка изделий, которые в дальнейшем станут крупносерийной продукцией;

- разработка изделий авиационной техники и охранных систем.

Анализ налоговой нагрузки ПАО «Омега» проведен по данным таблицы 1 и рисунка 1.

Таблица 1.

Налоговая нагрузка ПАО «Омега» за 2013-2016 гг.

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Выручка-нетто, тыс. руб.	223866	266652	302989	480960
Производственная себестоимость, тыс. руб.	212774	248488	275595	461850
Валовая прибыль	11092	18164	27394	19110
Коммерческие расходы	1930	1882	2844	4703
Прибыль от продаж, тыс. руб.	9162	16282	24550	14407
Налог на добавленную стоимость, тыс. руб.	1996	3298	4950	3412
Налог на прибыль, тыс. руб.	1752	2931	4174	2550
Прочие налоги, тыс. руб.	102	205	198	155
Налоговая нагрузка, тыс. руб.	3850	6434	9322	6117
Налоговая нагрузка, %	1,65	2,42	3,08	1,28

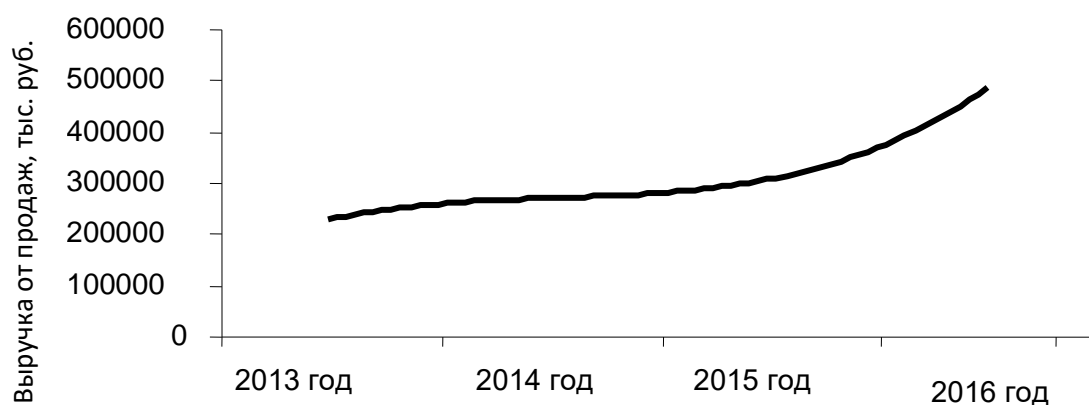


Рис. 1. Фрагмент кривой жизненного цикла исследуемого предприятия ПАО «Омега» (построена с использованием данных выручки от продаж и производственной себестоимости, тыс. руб.)

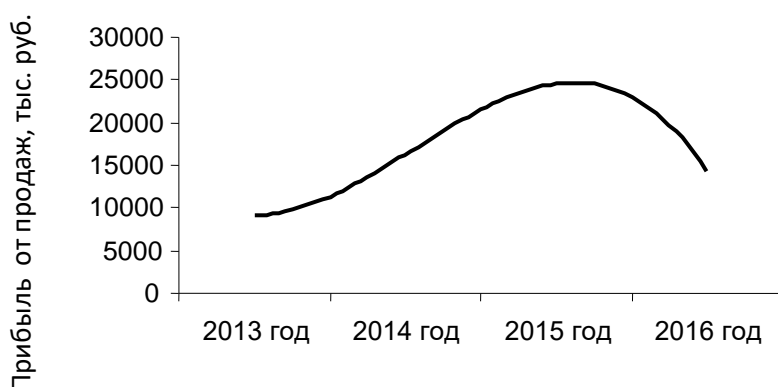


Рис. 2. Фрагмент кривой жизненного цикла исследуемого предприятия ПАО «Омега» (построена на основании данных прибыли от продаж, тыс. руб.).

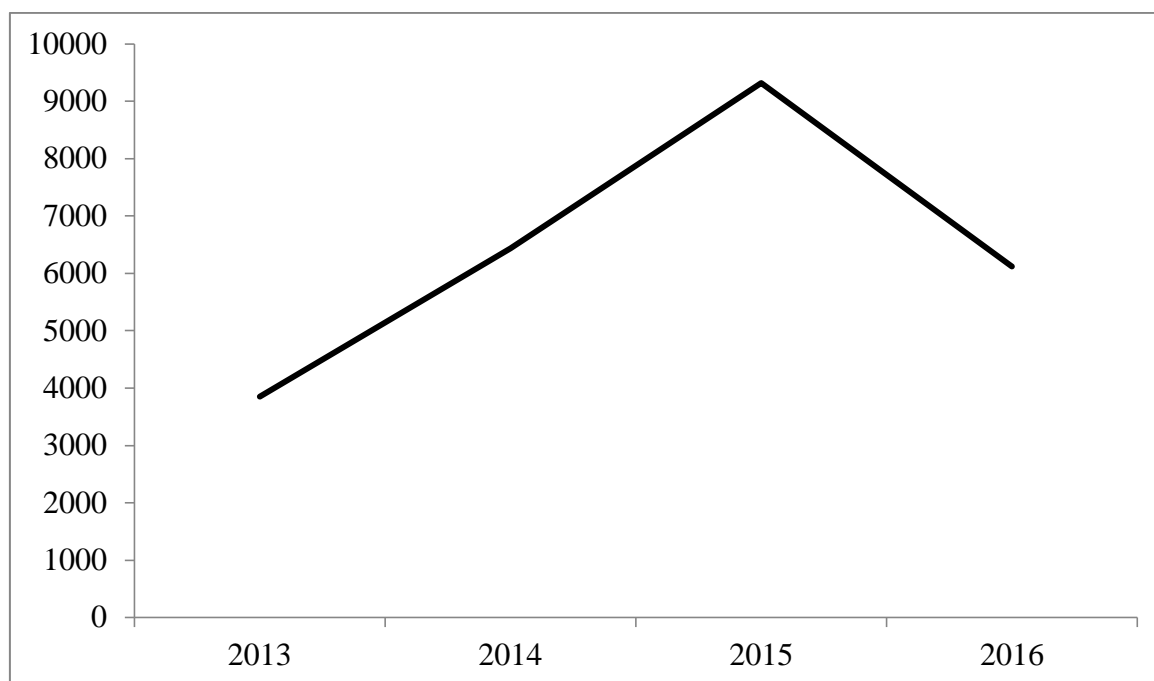


Рис. 3 Налоговая нагрузка ПАО «Омега» за 2013-2016 гг. тыс. руб.

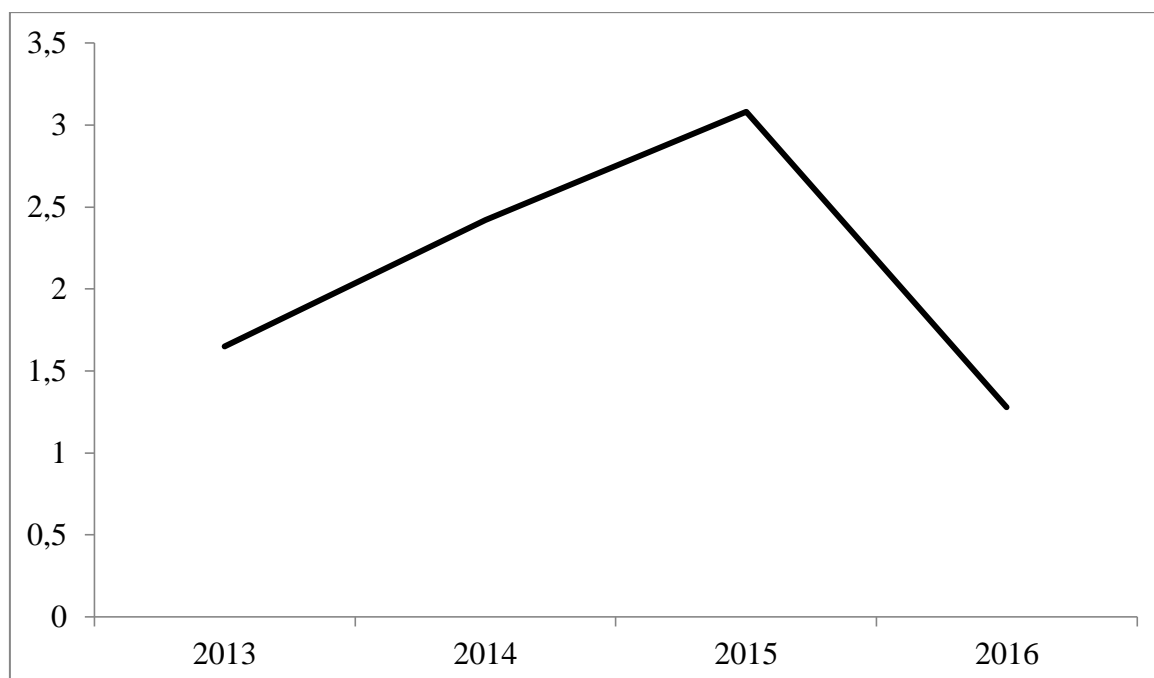


Рис.4 Налоговая нагрузка ПАО «Омега» за 2013-2016 гг., %

Исходя из рис. 1, видно, что ПАО «Омега» находилась на протяжении ряда лет на этапе юности, осваивая новые виды продукции, в 2016 году начался переход с этапа юности на этап роста. Если на рис.1 показана стабильная ситуация (как результат влияния фактора «цена»), то рис. 2 говорит об обратном: в 2013 г. исследуемое предприятие перешло из этапа юности на этап роста, на котором находилась на протяжении 2014 года, в 2015 году перешла на этап зрелости. В конце 2015 года для предприятия наступил

этап старости, который продолжается в настоящее время. При построении кривой жизненного цикла по данным налоговой нагрузки (рис. 3 и рис. 4), результат аналогичен рис. 2. Исследование показало, что на налоговую нагрузку предприятия влияет этап жизненного цикла предприятия. На этапах «Юность» и «Рост» налоговая нагрузка предприятий увеличивается, на этапе жизненного цикла «Зрелость» она достигает максимального значения, и на этапе «Старение» имеет тенденцию к снижению.

Использованные источники:

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент . Теория и практика Издательство «Прспект», 2014
2. Широкова Г.В. Жизненный цикл организации. Издательство «Высшая школа менеджмента», 2008

УДК 338.2

*Гаращук Ю.А.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Кубанский государственный аграрный университет
научный руководитель: Бочарова О.Ф., к.э.н.
доцент
Россия, г. Краснодар*

*Garashchuk Y.A.
student
4 year, Faculty of Finance and Credit
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar
Scientific supervisor: O. F. Bocharova
Ph. D., associate Professor*

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ
ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ
EVALUATION OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF MONEY
FLOWS OF THE ORGANIZATION**

Аннотация:

Данная статья посвящена оценке эффективности управления денежными потоками организации. Рассматривается методика анализа денежных потоков, важнейшие показатели при их анализе в организации. Анализ производится путем различных методов. Также в данной статье представлены пути совершенствования управления денежными потоками.

Ключевые слова: денежный поток, оценка, управление, динамика, коэффициентный анализ.

Annotation:

The given article is devoted to an estimation of efficiency of management by monetary streams of the organization. The methodology of the analysis of cash

flows, the most important indicators when analyzing them in the organization is considered. The analysis is performed by different methods. Also in this article are ways to improve cash flow management.

Keywords: cash flow, valuation, management, dynamics, coefficient analysis.

В современных условиях хозяйствования проблема управления денежными потоками организации является наиболее актуальной, вследствие этого необходимо формирование такой системы управления потоками денежных средств, которая охватывала бы основные аспекты управления деятельностью организации: управление товарно-материальными запасами, внеоборотными активами, дебиторской и кредиторской задолженностями, собственным капиталом, кредитами банка.

Отдельные подходы к определению «денежных потоков» рассматривались в работах зарубежных авторов: Кинга А.М., Бернстайна Л.А., Бриггема Е.Ф., отечественных: Шеремета А.Д., Сорокина Е.М. и других. Но не существует единого подхода к определению денежных потоков.

С позиции финансового менеджмента даются следующие определения денежного потока. Крамаренко Г.А. пишет: «Денежный поток – совокупность распределенных во времени поступлений и выплат средств, генерируемых хозяйственной деятельностью предприятия» [3]. Кирейцев Г. Г. считает: «Денежный поток - является одним из ключевых моментов оптимального соотношения между ликвидностью и прибыльностью» [1].

С точки зрения Коваленко Л.О. и Ремневой Л.М.: «Денежные потоки – это приток и выбытие денежных средств и их эквивалентов в результате производственно-хозяйственной деятельности предприятия» [2].

Старостенко Г. Г., Мирко Н. В. В финансовом анализе денежный поток определяют как: «...поступления и расходы денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия» [5].

Сорокина Е.М. отмечает, что: «Понятие «денежный поток» является агрегированным, включающим в свой состав различные виды этих потоков, обслуживающих финансово-хозяйственную деятельность организации» [4]. Также Сорокина Е.М. считает, что: «Исходя из принятого определения денег как любых активов организации, обладающих высокой степенью ликвидности, составляющими денежных потоков можно признать практически все активы организации».

На наш взгляд, денежный поток представляет собой непрерывный процесс, распределенный во времени, движение денежных средств и их эквивалентов, возникающий с началом хозяйственной деятельности организации и сопровождающий все денежные операции организации до момента его ликвидации.

Система управления денежными потоками организации представляет собой совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой

службы организации на движение денежных средств для достижения поставленной цели.

Оценка эффективности управления денежными потоками организации нами рассматривается на примере ОАО «Агрообъединение «Кубань» Усть-Лабинского района.

Данная организация действует в отрасли сельского хозяйства и основным видом ее деятельности является выращивание зерновых зернобобовых культур, а также племенное животноводство.

В первую очередь рассматривается динамика объема формирования положительного денежного потока организации в разрезе отдельных источников.

Для рассмотрения динамики положительного денежного потока необходимо произвести анализ показателей (таблица 1):

Таблица 1 - Динамика положительного денежного потока в разрезе основных направлений деятельности ОАО «Агрообъединение «Кубань»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к	
				2013 г.	2014 г.
Поступило денежных средств по текущей деятельности - всего	3502798	5759830	7941093	226,71	137,80
в том числе:					
- от продажи продукции, товаров, работ и услуг	3241044	5058330	5725302	176,65	113,19
- прочие поступления	261754	701500	2215791	8,5 раза	3,2 раза
из них: бюджетные субсидии	205858	154734	202322	98,28	130,75
Поступило денежных средств по инвестиционной деятельности	168159	212878	455288	2,7 раза	213,87
- от продажи внеоборотных активов	6158	31682	7898	128,26	24,93
- от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг	-	174060	442740	-	254,36
- дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	-	7136	4650	-	65,16
- прочие поступления	162001	-	-	-	-
Денежные потоки от финансовых операций - всего	2670560	2755610	3725550	139,50	135,20

в том числе:					
- получение кредитов и займов	2644960	2755610	3725550	140,85	135,20
- прочие поступления	25600	-	-	-	-
Всего поступило	5341517	8728318	12121931	191,15	138,88

По итогам результатов таблицы 1, мы видим, что произошло значительное увеличение поступления денежных средств по текущей деятельности, инвестиционной и от финансовых операций в 2015 году по отношению к 2013-2014 гг. Также в 2015 году по отношению к 2013-2014 гг. увеличились все поступившие денежные средства.

Отрицательный денежный поток представляет собой отток денежных средств, вызванный выплатами их организацией в процессе осуществления всех видов его хозяйственных операций.

Отрицательный денежный поток по текущей деятельности может говорить о недостатке собственных оборотных средств даже для простого воспроизводства. В этих условиях организация вынуждена либо идти по пути увеличения задолженности для поддержания производства на прежнем уровне, либо продавать часть имущества и сокращению инвестиционных программ, а в наиболее сложных случаях прибегать и к сокращению объемов производства.

Если отрицательный результат текущей деятельности становится постоянной тенденцией, организация постепенно теряет платежеспособность и рискует стать банкротом.

Показатели, которые отражают структуру отрицательных денежных потоков, объединены в группы исходя из их экономического содержания и сущности хозяйственных операций, связанных с оттоком денежных средств.

При изучении динамики объема формирования отрицательного денежного потока по инвестиционной деятельности организации, следует определить, насколько соразмерно развивались за счет расходования денежных средств виды активов организации, которые обеспечивают прирост его рыночной стоимости.

Для оценки динамики отрицательного денежного потока необходимо произвести анализ показателей (таблица 2):

Таблица 2 - Динамика отрицательного денежного потока в разрезе основных направлений деятельности ОАО «Агрообъединение «Кубань»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % (раз) к	
				2013 г.	2014 г.
Платежи по текущей деятельности - всего	3413160	4932490	7571922	221,8	153,5
в том числе:					
- поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги	1752860	2400948	3527785	201,3	146,9
- в связи с оплатой труда работников	691587	770069	848787	122,7	110,2
- процентов по долговым обязательствам	380825	440321	616302	161,8	140,0
- налог на прибыль организаций	10945	12666	9006	82,3	71,1
- прочие платежи	576943	1308486	2570042	4,5 раза	196,4
Платежи по инвестиционной деятельности - всего	851386	1154552	1787897	210,0	154,9
в том числе:					
- в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	725896	781765	212223	29,2	27,2
- в связи с приобретением долговых бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	125490	372720	1575674	12,6 раза	4,2 раза
- прочие платежи	-	67	-	-	-
Платежи по финансовой деятельности - всего	1998852	2503733	3020659	151,1	120,7
- в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	1998852	2503733	3020659	151,1	120,7
Всего израсходовано	6263398	14854173	12380478	197,7	83,4

Проанализировав таблицу 2, мы пришли к выводу, что платежи по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности увеличились в 2015 году по отношению к 2013-2014 гг. Сумма всех расходов в 2015 году по отношению к 2014 году уменьшилась.

Коэффициентный метод в анализе денежных потоков применяется для изучения уровней и их отклонения от плановых и базисных значений различных относительных показателей, характеризующих денежные потоки;

эффективности использования денежных средств организации; анализа динамики различных коэффициентов, позволяющего установить положительные и отрицательные тенденции.

Данные процедуры позволяют отразить качество управления денежными потоками организации, разработать необходимые мероприятия для внесения соответствующих корректировок по оптимизации управленческих решений.

Коэффициентный анализ представляет собой неотъемлемую часть анализа денежных потоков. При помощи него изучаются относительные показатели, характеризующие потоки, а также рассчитываются коэффициенты эффективности использования денежных средств организации.

Коэффициентный анализ позволяет иметь представление о способности организации генерировать необходимую величину поступления денежных средств для поддержания платежеспособности, т.е. своевременно и в полном объеме погашать краткосрочные обязательства перед кредиторами, персоналом.

При помощи коэффициентного анализа изучаются отклонения от базисных значений различных относительных показателей, характеризующих различные денежные потоки, а также рассчитываются коэффициенты эффективности использования денежных средств организации.

Коэффициенты оценки денежных потоков организации рассчитаны в таблице 3:

Таблица 3 – Коэффициенты для оценки чистого денежного потока ОАО «Агрообъединение «Кубань»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение (+,-) 2015 г. от	
				2013 г.	2014 г.
Коэффициент ликвидности денежного потока	1,012	1,016	0,979	- 0,033	- 0,037
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,041	0,010	0,015	-0,026	0,005
Коэффициент достаточности чистого денежного потока	0,034	0,229	0,088	0,054	-0,141
Коэффициент эффективности денежного потока	0,239	2,764	1,928	1,689	-0,836
Коэффициент рентабельности положительного денежного потока	0,146	0,187	0,198	0,052	0,011
Коэффициент рентабельности среднего остатка денежных средств	1,236	6,106	11,294	10,058	5,189
Коэффициент рентабельности всего чистого денежного потока	6,256	1,339	5,317	-0,939	3,978
Коэффициент рентабельности чистого денежного потока по текущей деятельности	10,295	1,974	6,487	-3,808	4,513

Коэффициент рентабельности чистого денежного потока по инвестиционной деятельности	-1,351	-1,735	-1,797	-0,446	-0,062
Коэффициент рентабельности чистого денежного потока по финансовой деятельности	1,374	6,485	3,398	2,024	-3,087

Из таблицы 3 видно, что коэффициент ликвидности денежного потока в 2013-2014 гг. превышал единицу. Это говорит о том, что превышение минимальной величины будет генерировать рост остатка денежных средств на конец расчетного периода, то есть способствовать повышению значения общей платежеспособности организации.

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам. В 2013-2015 гг. значения этого коэффициента незначительно меньше нормы.

Коэффициент достаточности чистого денежного потока составляет меньше нормативного значения, что не является достаточным для увеличения стоимости внеоборотных активов и выплаты дивидендов.

Коэффициент эффективности денежных потоков в 2015 году уменьшился, но по-прежнему составляет высокое значение показателя, что свидетельствует о возможности организации за счет собственных средств погашать обязательства.

Отрицательная рентабельность активов инвестиционной деятельности говорит о том, что организация неэффективно использует свои активы и упускает выгоду или недополучает ее.

По результатам проведенного исследования нами вносятся следующие предложения по повышению эффективности управления денежными потоками ОАО «Агрообъединение «Кубань»:

1. Для того чтобы довести показатель абсолютной ликвидности до нормативного значения с целью быстрого расчета по текущим обязательствам, необходимо увеличить денежные средства и денежные эквиваленты с помощью продажи или сдачи в аренду неиспользуемого имущества;

2. Для того чтобы довести показатель ликвидности денежного потока до нормативного значения с целью повышения платежеспособности организации, необходимо увеличить положительный денежный поток при помощи привлечения долгосрочных кредитов и займов;

3. Для того чтобы увеличить объем продажи продукции, рекомендуем провести разработку мероприятий по оптимизации ассортиментной политики (освоить новые виды деятельности), активно использовать средства рекламы, принимать участие в проводимых выставках, конференциях и презентациях;

Наши исследования показали, что фактором наибольшего воздействия на платежеспособность организации, явился уровень положительного денежного потока. Таким образом, наметив для себя наиболее вероятные пути увеличения положительного денежного потока, организация вполне может повышать уровень своей платежеспособности.

Использованные источники:

1. Кирейцев Г.Г. Финансовый менеджмент: научное пособие / Г.Г. Кирейцев. - К: ЦУЛ, 2001. - 496 с.
2. Крамаренко Г. О. Финансовый менеджмент: пособие / Г.О. Крамаренко, О.Е. Черная. - Киев: Центр научной литературы, 2002. - 520 с.
3. Коваленко Л.О. Финансовый менеджмент: науч. пособ. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремнева. - 2-е изд., перераб. и доп. - К.: Знания, 2005. - 485 с.
4. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.М. Сорокина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 1796 с.
5. Старостенко Г. Г. Финансовый анализ: науч. пособие / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мирко. - К.: Центр научной литературы, 2006. - 224 с.

Гелюс А.В.
студент группы 36ЭМ154 2 курса магистратуры
направление «Экономика и правовое регулирование бизнеса»
Науменко Е.Е., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории и прикладной экономики»
Тюменский государственный университет
Финансово-экономический институт
Россия, г. Тюмень

Gelyus A.
The student of group 36EM154
2 course of magistracy
Directions "Economics and legal regulation of business"
Naumenko E.E.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of "Economic Theory and Applied Economics"
Tyumen State University
Financial and Economic Institute
Russia, Tyumen

**УПРАВЛЕНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВЫХ БИЗНЕС
ПРОЦЕССОВ**
**MANAGEMENT AND IMPROVEMENT OF MARKETING BUSINESS
PROCESSES**

Аннотация: данная статья посвящена управлению и совершенствованию сбытовых бизнес процессов.

Ключевые слова: сбытовая логистика, сбыт, бизнес-процесс, управляющая подсистема, управляемая подсистема

Abstract: This article is devoted to the management and improvement of marketing business processes.

Keywords: marketing logistics, sales, business process, control subsystem, managed subsystem

На данный момент существует много толкований процесса управления, но при этом практически все предлагают использовать последовательность основных этапов с точки зрения принятия управленческих решений, которые состоят из: сбора сведений по существующей проблеме; обработки полученных информационных данных; принятия управленческого решения и анализа достигнутых результатов (рисунок 1).



Рисунок 1 - Общая схема процесса управления

Источник:[1, с. 689]

В управлении процессами сбыта необходимо принимать во внимание циклический характер сбыта в организации (сбыт- закупки - производство) в процедуре принятия управленческих решений, а также степень неопределенности и риска. Кроме того необходимо направлять данный процесс на качество и эффективность принятия решения и выработки управленческого воздействия.

По результатам анализа исследований ведущих специалистов в области принятия управленческих решений и в области управления процессами сбытовой логистики, можно предложить логическую схему управления процессом сбыта готовой продукции предприятия, в основе которой лежит декомпозиция факторов внешней и внутренней среды предприятия. Данная схема представлена на рисунке 2.

Основным отличием предложенной логической схемы управления сбытом готовой продукции от традиционных взглядов авторов является ее разделение на две подсистемы: управляемую и управляющую, каждая из которых имеет определенный ряд управленческих функций, позволяющих обеспечивать более эффективное выполнение процесса сбыта готовой продукции на предприятии.

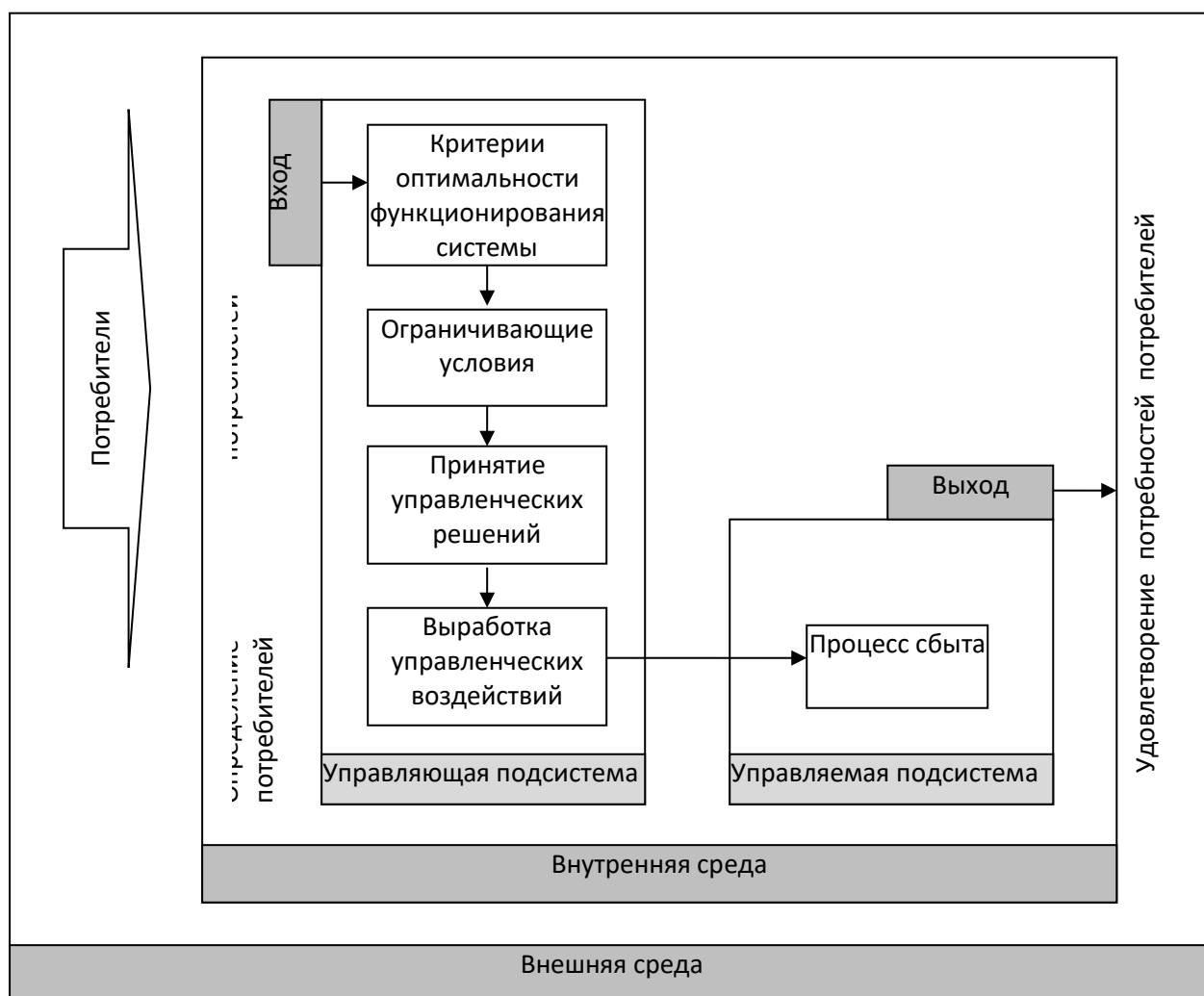


Рисунок 2 - Логическая схема управления процессом сбыта готовой продукции

Источник: разработано автором

Таким образом, управляющая подсистема, т.е. «управление сбытом», предполагает определение функций субъекта управления, формирование внутрисистемных связей, проведение критериальной оценки производственно-коммерческой деятельности субъекта управления.

А управляемая подсистема, т.е. «процесс сбыта» определяется как объект управления и его отдельные этапы (исследование рынка потребностей конечных потребителей, определение типа и способа сбыта, выбор сбытовых каналов, описание условий сбыта и др.).

Согласно предложенной логической схеме системы управления сбытом готовой продукции объектом управления является сбытовой процесс. В процессе анализа работ по логистике, определяющих сбытовую деятельность как процесс, выявлена необходимость в уточнении отдельных его этапов с оценкой воздействия факторов внешней и внутренней среды на отдельные этапы сбытовой и распределительной деятельности предприятия. Главное отличие предложенного алгоритма от уже имеющихся разработок в

сфере управления сбытовыми процессами на предприятии состоит в следующем:

Введен новый этап «выбор типа и формы сбытового канала» для организации наиболее целесообразной и правомерной процедуры сбыта готовой продукции; расширен этап «отгрузка готовой продукции» за счет учета в цепи сбыта не только потребителя продукции предприятия, но и экспедитора, перевозчика, перегрузочно-складского терминала. Уточнение алгоритма процесса сбыта готовой продукции предприятия позволило сформулировать набор управленческих решений для каждого этапа процесса сбыта с учетом оптимизационных мероприятий критериев и ограничивающих условий рассматриваемого процесса.

Использованные источники:

1. Енютина Е.И. Закупочная и сбытовая логистика//Экономика и социум. 2016. № 5-1 (24). С. 688-692.
2. Григорьев М.Н., Ткач В.В., Уваров С.А. Коммерческая логистика: теория и практика: учебник для бакалавров. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 490 с.
3. Калянов Г.Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов. Учебное пособие. М., Финансы и статистика, 240 с., 2016.

Гелюс А.В.
студент группы 36ЭМ154 2 курса магистратуры
направление «Экономика и правовое регулирование бизнеса»
Науменко Е.Е., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономической теории и прикладной экономики»
Тюменский государственный университет
Финансово-экономический институт
Россия, г. Тюмень

Gelyus A.
The student of group 36EM154
2 course of magistracy
Directions "Economics and legal regulation of business"
Naumenko E.E.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of "Economic Theory and Applied Economics"
Tyumen State University
Financial and Economic Institute
Russia, Tyumen

**РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ СБЫТОВОЙ ЛОГИСТИКИ ПУТЕМ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА
SOLVING PROBLEMS OF SALES LOGISTICS BY USING THE
PROCESS APPROACH**

Аннотация: данная статья посвящена использованию процессного подхода в управлении сбытовой логистикой путем представления сбытового процесса в виде схемы подпроцессов и сопутствующих им проблем.

Ключевые слова: сбытовая логистика, сбыт, бизнес-процесс, диагностика, оптимизация.

Abstract: This article is devoted to the use of the process approach in the management of marketing logistics by presenting the marketing process in the form of a scheme of subprocesses and related problems.

Key words: marketing logistics, sales, business process, diagnostics, optimization.

Современные экономические реалии диктуют предприятиям новые условия, которые предполагают реструктурирование всех функциональных сфер деятельности хозяйственных субъектов, но больше всего это касается сферы сбытовой сферы предприятия. Сбыт оказывает большое влияние на жизнь предприятия, так как сбытовая деятельность обеспечивает предприятие финансовыми ресурсами, которые в дальнейшем используются для развития и улучшения функционирования организации. Именно организация и эффективное управление сбытом дают возможность экономическому субъекту добиться успеха на рынке. Бесконтрольный

процесс сбыта может привести предприятие к поражению в борьбе за выживание на рынке, который насыщен товарами конкурентов. В связи с этими факторами компаниям следует серьезно подходить к организации и управлению сбытовой деятельностью.

Основополагающими принципами сбытовой логистики являются [1, с. 97]:

1. Координация всех процессов физического перемещения.
2. Интеграция функций управления распределением готовой продукции и услуг.
3. Адаптивность распределения к изменениям внешней среды.
4. Системность как управление распределением в его целостности и взаимозависимости всех элементов сбытовой деятельности.
5. Комплексность заключается в решении проблем, связанных с удовлетворением платежеспособного спроса.
6. Оптимальность функционирования системы распределения.
7. Рациональность управления и организационной структуры.

К основным задачам сбытовой логистики относятся [2]:

1. Задача максимального увеличения прибыли предприятия при более полном удовлетворении спроса потребителей.
2. Оптимальная загрузка производства заказами потребителей.
3. Грамотное поведение на рынке в условиях изменения его конъюнктуры.

Для достижения главной цели распределительной логистики реализуются следующие функции [3, с. 304]:

- выявление спроса на продукцию, производимую организацией;
- формирование портфеля заказов потребителей;
- организация ассортиментной загрузки производства в соответствии с заказами;
- планирование процесса сбыта;
- осуществление выбора канала сбыта;
- организация хранения и нормирования запасов готовой продукции;
- составление планов отгрузки готовой продукции;
- проведение и разработка рекламной кампании и мероприятий по стимулированию сбыта;
- заключение договоров поставки и их выполнение;
- составление планов расходов на сбыт.

Главная цель сбыта- получение предпринимательской прибыли за счет реализации готовой продукции.

Процессный подход к сбытовой деятельности предприятия предполагает налаженную систему управления движением материальных потоков, а также готовой продукции с применением современных производственных и информационных технологий и грамотными методами выработки управленческих решений.

Процесс сбыта состоит из ряда последовательных действий: от планирования сбыта продукции до ее отгрузки покупателю.

Стоит отметить, что ввиду фрагментарности в применении различных методов и технологий в управлении сбытом готовой продукции на предприятиях назрела необходимость выработки системного подхода к управлению сбытом организации в рамках концепции управления каналами распределения и сбыта, наиболее полно отражающей современные интеграционные процессы.



Рис 1. Проблемы процесса сбыта готовой продукции на предприятиях
Для решения проблем сбытовой логистики, представленных на рис. 1. организации необходимо провести диагностику, анализ и дальнейшую оптимизацию.

Оптимизация позволяет улучшить взаимодействие между подразделениями и повысить эффективность деятельности и конкурентоспособность организации, однако решения по оптимизации не однозначны и зачастую воспринимаются сотрудниками отрицательно.

Использованные источники:

1. Канке А.А, Кошечая И.П. Логистика: учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 384 с
2. Секерин В.Д. Логистика: учебное пособие – М.: КНОРУС, 2016. – 240 с.
3. Борисов, Н.А. Организация эффективной сбытовой деятельности предприятия/ Н.А. Борисов// Менеджмент в России и за рубежом, 2014. - №5. - С.23-30

*Горкунова Н.Б.
заместитель начальника
РКЦ п. Оссора Отделения по Камчатскому
краю Дальневосточного ГУ Банка России
Россия, Камчатский край, п. Оссора*

**УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА
ПРИМЕРЕ МУП «ОССОРСКОЕ ЖКХ», П. ОССОРА, КАМЧАТСКИЙ
КРАЙ**

Аннотация:

Статья посвящена исследованию новых путей улучшения финансового состояния в организации с учётом специфики предприятия. Рассмотрена финансовая деятельность предприятия в настоящее время и даны рекомендации по повышению эффективности деятельности организации.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность, прибыль, эффективность.

*Gorkunova N. B.
Deputy chief*

*RKC p. Ossora offices in Kamchatskiy Krai of the far Eastern Bank of Russia,
Russia, Kamchatka region, settlement Ossora*

**TO IMPROVE THE FINANCIAL CONDITION OF THE
ORGANIZATION ON THE EXAMPLE OF THE MUP "HOUSING AND
COMMUNAL SERVICES SARKOE", SETTLEMENT OSSORA,
KAMCHATKA KRAI**

Abstract:

The article is devoted to new ways of improving the financial condition of your organization given the nature of the enterprise. Reviewed financial activity of the enterprises and recommendations for improving the effectiveness of the organization.

Keywords: financial condition, financial stability, liquidity, solvency, profit, efficiency.

Финансовое состояние - важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является оценкой степени гарантированности экономических интересов самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям [5].

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение отчетного периода. Однако партнеров и акционеров интересует не процесс, а результат, то есть сами показатели и оценки финансового состояния, которые можно

определить на базе данных официальной публичной отчетности [2].

Основным видом деятельности МУП «Оссорское ЖКХ» является распределение пара и горячей воды (тепловой энергии); распределение воды; вывоз жидких бытовых отходов (ЖБО), вывоз твердых бытовых отходов (ТБО); уборка территории и аналогичная деятельность.

Исследование финансовой деятельности предприятия показало, что имущество предприятия за исследуемый период возросло на 51,4% вследствие роста основных фондов на 22,6%, что говорит об обновлении оборудования на предприятии (таблица 1).

В составе оборотных средств увеличились материальные запасы – на 41505 тыс. руб. Внеоборотные средства предприятия увеличились на 612207 тыс. руб. за счет роста основных средств.

Собственный капитал МУП «Оссорское ЖКХ» в 2016 году возрос на 17,6%, что положительно влияет на финансовую устойчивость предприятия.

Таблица 1 - Состав и динамика имущества предприятия за 2014-2016 гг.

В тысячах рублей

Актив	2014		2015		2016		Отклонения		Темп прироста, %
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	в тыс. руб.	в %	
Имущество всего, в т.ч.	1097210	100	1146063	100	1735055	100	637845	0	158,1
1. Внеоборотные активы	475162	43,3	488441	42,6	1087369	62,7	612207	19,4	228,8
2. Оборотные средства	622048	56,7	657622	57,4	647686	37,3	25638	-19,4	104,1
- материальные запасы	227512	20,7	307381	26,8	269017	15,5	41505	-5,2	118,2
- дебиторская задолженность	359212	32,7	314401	27,4	346555	20,0	12657	-12,8	96,5
- банковский актив	35324	3,2	35840	3,1	32114	1,9	-3210	-1,4	90,9

Если мы рассмотрим показатели ликвидности на протяжении анализируемого периода, то увидим, что в период 2014-2016 гг. показатели ликвидности входили в пределы эталонных значений, а многие значительно превышали норму, что свидетельствует об абсолютной ликвидности и платежеспособности организации (таблица 2).

Таблица 2 - Анализ коэффициентов ликвидности в 2014-2016 годах

Коэффициент ликвидности	Эталонное значение	Значения			Изменение коэффициента за 2016 -2014	Отклонение		
		2014	2015	2016		2014	2015	2016
К общ. лик.	1,5-2	3,48	20,33	11,70	8,23	1,98	18,33	9,70

К тек. лик	1-2	3,48	20,33	11,70	8,23	2,48	18,33	9,70
К абс.лик	0,1-0,3	0,181	1,106	0,574	0,393	0,08	0,81	0,27
К сроч.лик.	0,2-0,4	0,20	1,11	6,26	6,06	0,00	0,71	5,86
К пром. лик.	0,3-0,7	2,21	10,83	6,84	4,64	1,91	10,13	6,14
К мат. покр	0,5-1	1,27	9,50	4,86	3,59	0,77	8,50	3,86

Однако показатели финансовой устойчивости на протяжении 2014-2016 гг. показали, что предприятие находится в не устойчивом финансовом состоянии (таблица 3).

Таблица 3 - Анализ коэффициентов финансовой устойчивости предприятия в 2014-2016 гг.

Показатель	Эталонное значение	Коэффициенты			Отклонение 2016 / 2014	Отклонения от эталона		
		2014	2015	2016		2014	2015	2016
КАВТОНОМ.	>0,5	0,46	0,49	0,38	-0,08	-	-	-0,12
КЗАДОЛЖ.	<0,5	1,17	1,03	1,61	0,44	-	-	-1,11
КМОБИЛ.		0,05	0,12	0,65	-0,702			
КФИН.НЕЗ.		0,75	0,39	1,09	0,34			
КОБЕСПЕЧ.	<1,5	0,94	0,86	1,64	0,697	0,56	0,64	-0,14
СОБ.КАП..	0,5÷1	1,31	1,35	0,60	-0,71	0,81	0,35	-0,40
КМАНЕВР.	>0,3	0,06	0,14	0,64	-0,697	-	-	-0,94
УЧОК	>0,2	0,22	0,38	0,04	-0,26	0,02	0,18	-0,24
УИНВ.КАП.		0,46	0,49	0,38	-0,08			
УПЕРМ.КАП.		0,65	0,81	0,58	-0,07			
УФУНКЦ.КАП.		1,00	1,00	1,00	0,00			

В целом финансовое состояние МУП «Оссорское ЖКХ» было оценено как благоприятное, однако проведенный анализ показал, что динамика поведения показателей неоднозначна. Ряд показателей свидетельствует об ухудшении некоторых позиций развития предприятия.

Поэтому в целях улучшения деятельности предприятия и повышения его финансового состояния было рекомендовано:

- совершенствовать договорные отношения,
- провести модернизацию оборудования.

В целях повышения доходов МУП «Оссорское ЖКХ», снижения затрат на ремонт основных фондов, необходимо провести замену энергетического оборудования в 10 домах, т.к. данное оборудование было установлено еще в 1995 году и в настоящее время имеет сильную степень изношенности, что отрицательно влияет на работу предприятия, увеличивая потери

теплоэнергии и в целом расходы предприятия.
 Данное оборудование представлено в таблице 4.
 Таблица 4 - Необходимое оборудование

В тысячах рублей

Наименование оборудования	Сумма, тыс. руб.
Теплообменные аппараты Alfa Laval	3 785,5
Фильтрационное оборудование	4 926,0
Изделия трубопроводов	5 133,5
Соединительные детали трубопроводов	3 842,3
Доставка и установка	800,0
Итого	18 487,3

Стоимость оборудования составит 18487,3 тыс. руб. Расходы по установке и доставке оборудования из г. Владивостока составят 800 тыс. руб. Расчет доходов и расходов предприятия в результате внедрения мероприятия произведен в таблице 5.

Таблица 5 - Планирование доходов и расходов предприятия в результате внедрения мероприятия

В тысячах рублей

Показатели	До мероприятия	После мероприятия	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Площадь 10 домов, м2	441 096	441 096	0,00	100
Стоимость 1 м2 теплоэнергии	4,41	4,72	0,31	107,0
Доходы предприятия от обслуживания 10 домов	194 523	208 197	13 674,0	107,0
Затраты предприятия на обслуживание 10 домов	166 304	157 988,8	-8 315,2	95
Прибыль от реализации	28 219	50 209	21 989,2	177,9

В результате модернизации оборудования стоимость 1 м2 теплоэнергии повысится на 7% за счет увеличения подачи температуры отопления на 5 градусов. За счет этого возрастут доходы предприятия на 7%. Затраты организации сократятся на 5% за счет снижения затрат на ремонт оборудования. В результате прибыль предприятия от реализации услуг по данным 10 домам составит 50209 тыс. руб., что на 77,9% больше, чем до внедрения мероприятия.

Совершенствование договорных отношений предполагает взять в штат двух юристов, которые будут проводить работу с должниками и при необходимости составлять иски в суд и т.д. Эффект от проведенного мероприятия по сокращению дебиторской задолженности представим в таблице 6.

Таблица 6 - Эффект от проведенного мероприятия по сокращению дебиторской задолженности

В тысячах рублей

Срок задолженности	Задолженность до введения мероприятия		Задолженность после введения мероприятия	Изменение
	сумма	доля, %		
До 3-х месяцев	221 795,2	64	188 525,9	33 269,3
До 12 месяцев	55 448,8	16	49 903,9	5 544,9
От 12 месяцев	69 311,0	20	55 448,8	13 862,2
Всего	346 555,0	100	293 878,6	52 676,4

Внедрение предложенного мероприятия позволит организации повысить доходы, прибыль и рентабельность, и в целом улучшить показатели всей финансово-хозяйственной деятельности.

Влияние мероприятия на общие экономические показатели деятельности организации приведено в таблице 7.

Таблица 7 - Основные экономические показатели предприятия

В тысячах рублей

Наименование	До введения мероприятия	После введения мероприятия	Изменения	
			Абс. откл.	Темп прироста, %
Выручка от реализации	1 330 762,0	1 383 438,4	52 676,4	3,96
Себестоимость услуг	973 353,0	974 475,0	1 122,0	0,12
Затраты на 1 рубль услуг, руб.	0,73	0,70	-0,03	-3,70
Прибыль (убыток) от продаж	357 409,0	408 963,4	51 554,4	14,42
Рентабельность продаж, %	26,9	29,6	2,7	-

Далее сравним основные показатели деятельности предприятия до и после внедрения всех мероприятий (табл. 8).

Таблица 8 - Проектируемые финансово-экономические показатели

Наименование показателей	Величина показателя		Отклонения	
	До мероприятий	После мероприятий	тыс. руб.	%
Выручка от реализации, тыс. руб.	1330762	1397112,3	66350,3	105,0
Себестоимость продаж, тыс. руб.	1183326	1176132,8	-7193,2	99,4
Прибыль от реализации, тыс. руб.	147436	220979,5	73543,5	149,9
Рентабельность услуг, %	12,5	18,8	6,3	-
Рентабельность продаж, %	11,1	15,8	4,7	-

Численность персонала, ч	390	392	2	100,5
Среднегодовая выработка, тыс. руб./ч	3412,2	3564,1	151,9	104,5
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	1087369	1105856,3	18487,3	101,7
Фондоотдача, руб./руб.	1,22	1,26	0,04	103,2
Фондоёмкость, руб./руб.	0,82	0,79	-0,03	96,9
Фондовооруженность, тыс. руб./ч	318,7	310,3	-8,4	97,4
Фондорентабельность, %	13,6	20,0	6,4	-

В результате внедрения мероприятий МУП «Осорское ЖКХ» уже на первом этапе внедрения получит дополнительную прибыль за счет снижения затрат предприятия на ремонт основных фондов и снижения дебиторской задолженности.

Рассмотрим как отразятся рассчитанные показатели на финансовом состоянии предприятия в таблице 9.

Таблица 9 - Изменение показателей ликвидности в результате внедрения мероприятий

Коэффициент ликвидности	Значения		Изменение коэффициента за год
	2016	2017	
К общ. лик.	11,7	12,4	0,7
К тек. лик	11,7	12,4	0,7
К абс.лик	0,574	0,978	0,404
К сроч.лик.	6,26	7,35	1,09
К пром. лик.	6,84	7,58	0,74
К мат. покр	4,86	5,96	1,1

Из таблицы видно, что в результате внедрения мероприятий значительно меняются показатели ликвидности в сторону увеличения. Значения показателей выросли относительно 2016 года и значительно превышают норму. Следовательно, платежеспособность предприятия возросла.

Использованные источники:

1. Афанасьев В. Обеспечение текущей платежеспособности предприятий / В. Афанасьев // Российский экономический журнал. - 2016. - № 2. - С. 59 - 65.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 639 с.
3. Борисов С.В. Проблемы финансовой деятельности предприятий на современном этапе развития экономики / С.В. Борисов // Деньги и кредит. - 2015. - № 27. - С. 78 - 82.
4. Выборова Е.Н. Диагностика финансовой устойчивости субъектов хозяйствования / Е.Н. Выборова // Аудитор. – 2015. – № 12. – С.10-27.
5. Выборова Е.Н. Особенности диагностики финансового состояния субъектов хозяйствования / Е.Н. Выборова // Аудитор. – 2016. – № 3. – С.42-46.

6. Гончаров А.И. Понятие «финансовое оздоровление предприятия» в системе управления финансами / А.И. Гончаров // Финансы. – 2016. – № 4. – С.15-20.
7. Онучак В. Экономические показатели, используемые для оценки эффективности деятельности предприятия / В. Онучак // Экономика. - 2016. - № 2. - С. 81 - 86.

УДК 336.61

Загитова А.И.

аспирант

факультет информатики и робототехники

кафедра информатики

Уфимский государственный авиационный технический университет

научный руководитель: Валеев С.С., д.т.н.

профессор

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ВУЗЕ КАК ЗАДАЧА МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Аннотация:

В статье рассматривается задача распределения финансирования по направлениям и проектам научно-исследовательской деятельности в государственном вузе. Предложена методика оценки научно-технической эффективности научно-исследовательской работы (НИР) в вузе и её бюджетирования с помощью метода многокритериальной оптимизации.

Ключевые слова: бюджетирование научно-исследовательской работы, бюджетирование в государственном вузе, многокритериальная оптимизация, оценка эффективности НИР, критерии научно-технической эффективности.

Zagitova A.I.

Postgraduate student

Department of Computer Science and Robotics

Chair of Computer Science

Ufa State Aviation Technical University, Ufa, Russia

Research advisor: Valeev S.S., Dr., full professor

PROBLEM OF BUDGETING OF SCIENTIFIC RESEARCH IN STATE UNIVERSITY AS PROBLEM OF MULTI-OBJECTIVE OPTIMIZATION

Abstract:

The paper discusses the problem of distribution of financial resources among scientific research projects in a state university. Assessment of scientific and technical effectiveness of the projects is proven to be a necessary step in the process, and application of multi-objective optimization method is proposed to solve this problem.

Keywords: budgeting of scientific research, budgeting in a state university, multi-objective optimization, scientific research effectiveness assessment, scientific and technical effectiveness criteria.

Частью процесса планирования и бюджетирования финансово-хозяйственной деятельности университета является распределение доходов в виде бюджетных и целевых субсидий и средств от приносящей доход деятельности на различные направления и мероприятия научно-исследовательской и инновационной деятельности.

При распределении средств на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы необходимо учитывать многие факторы и ограничения, а также влияние, которое принятые плановые суммы расходов окажут на достижение целей развития университета.

В рамках внедрения системы бюджетирования, ориентированного на результат в государственном вузе предлагается следующая поэтапная методика распределения ресурсов по направлениям и мероприятиям научно-исследовательской работы в университете в рамках системы бюджетирования ориентированной на результат:

- 1) экспертная группа формализует наиболее значимые качественные критерии научно-технической эффективности, по которым будет оцениваться каждое из направлений/проектов научно-исследовательской работы, участвующее в конкурсе на распределение финансовых ресурсов;
- 2) экспертная группа ранжирует критерии по приоритетности для достижения целевых результатов деятельности университета и присваивают каждому критерию некоторый весовой коэффициент, сумма которых по всем критериям должна равняться единице;
- 3) экспертная группа определяет значения, которые может принимать оценка каждого из направлений НИР по каждому из критериев;
- 4) экспертная группа присваивает каждому из возможных значений оценки некоторый весовой коэффициент, сумма которых по каждому из критериев должна равняться единице;
- 5) руководители проектов НИР, участвующих в конкурсе на распределение средств, предоставляют данные о содержании научно-исследовательской или опытно-конструкторской работы, её длительности, планируемых результатах, требуемых для её реализации средствах и планируемых доходах от её реализации в случае её успешного выполнения;
- 6) экспертная группа проводит оценку каждого из представленных на конкурс научно-исследовательских проектов по установленным критериям;
- 7) экспертная группа присваивает каждому из проектов НИР количественную оценку его научно-технической эффективности, полученную путем умножения оценки по каждому из критериев на весовой коэффициент этого критерия, и затем сложения получившихся оценок по всем критериям;
- 8) руководители проектов НИР, участвующих в конкурсе на

распределение средств, определяют функцию зависимости дохода, который планируется получить от реализации НИР, от того реального размера финансирования, который они получают по итогам проведения процедуры распределения средств;

9) экспертная группа формулирует задачу распределения финансовых ресурсов на выполнение НИР как задачу многокритериальной оптимизации, определив целевые функции и ограничения;

10) задача решается с использованием любого из существующих методов решения задач многокритериальной оптимизации, результатом решения должен стать размер средств, выделяемых каждому из участвующих в конкурсе научно-исследовательских проектов и ожидаемые значения целевых функций.

Оценка научно-технической эффективности НИР необходима, так как при использовании финансового результата (т.е. ожидаемого дохода) как единственного критерия оценки, направления фундаментальных исследований, не приносящие дохода в краткосрочной перспективе, никогда не получают финансирования, что со временем отрицательно скажется на уровне научной работы в университете, его престиже и репутации в академических кругах, квалификации его научных работников и профессорско-преподавательского состава.

По этой причине научно-техническая эффективность должна быть одной из максимизируемых целевых функций в многокритериальной задаче распределения средств на научно-исследовательские работы.

Оценки коэффициентов могут быть установлены только на основе опыта и знаний научных работников, которые выполняют роли членов экспертной группы. Оценка научно-технической результативности прикладных НИР производится на основе сопоставления достигнутых в результате выполнения НИР технических параметров с базовыми, которые можно было реализовать до выполнения НИР.

Критерии оценки научно-технической эффективности определяются экспертной группой, в которую должны входить сотрудники, имеющие большой практический опыт научно-исследовательской работы, а также имеющие опыт коммерческого внедрения научно-технологических разработок, имеющие техническое и экономическое образование, то есть те, кто может объективно оценить и спрогнозировать потенциал рассматриваемой разработки на соответствующем рынке [1].

Таким образом, результаты оценивания научно-технической эффективности проектов НИР по принятым критериям могут быть сведены в таблицу следующего вида:

Таблица 1 – Оценивание научно-технической эффективности проекта НИР

Вес критерия	$q1$	$q2$...	qm
Проект НИР	Критерий 1	Критерий 2	...	Критерий М
НИР 1	$p11$	$p12$...	$p1m$
НИР 2	$p21$	$p22$...	$p2m$
...
НИР n	$pn1$	$pn2$...	pnm

Интегральная оценка научно-технической эффективности каждого проекта НИР рассчитывается по формуле (1):

$$R_i = \sum_{j=1}^M q_j \cdot p_{ij} \quad (1)$$

Руководители проектов и направлений научно-исследовательских работ, претендующих на получение финансовых ресурсов должны составить смету расходов на выполнение работы и подсчитать общую сумму требуемых финансовых ресурсов.

Также они должны определить предполагаемые сроки реализации проекта и представить планируемые результаты, ожидаемые в том случае, если для реализации работы будут выделены полностью все необходимые ресурсы. Также они должны определить, каковы будут результаты выполнения работы, если будет получена только часть запрашиваемых ресурсов, и формализовать это как аналитические функции зависимости научно-технической эффективности и дохода от выделенного размера финансирования.

Обозначим размер реального финансирования, которое i -й проект НИР получит по итогам распределения средств как x_i .

Таким образом, руководители НИР предоставляют экспертной группе данные, формализованные в виде таблицы 2:

Таблица 2 – Данные о проекте НИР, предоставляемые его руководителем

Проект НИР	Требуемая сумма средств для реализации работы	Функция зависимости дохода от размера выделенного финансирования	Функция зависимости научно-технической эффективности от размера выделенного финансирования
НИР 1	$c1$	$f11(x1)$	$f21(x1)$
НИР 2	$c2$	$f12(x2)$	$f22(x2)$
...
НИР n	cn	$f1n(xn)$	$f2n(xn)$

Введем следующие обозначения:

- ai – доход, ожидаемый от реализации НИР, при условии её выполнения в полном объеме при выделении полностью необходимого размера финансирования;
- Ri – интегральная экспертная оценка её научно-технической

эффективности при условии её выполнения в полном объеме при выделении полностью необходимого размера финансирования.

Функции зависимости дохода и научно-технической эффективности от размера выделенного финансирования должны отражать то, какая часть результата будет получена от реализации работы при недостаточном финансировании. Они могут быть кусочно-линейными или нелинейными аналитическими зависимостями.

Обозначим сумму средств, выделенных на выполнение научно-исследовательской деятельности в университете в целом как S . Сумма средств, выделенных на каждый из проектов НИР не может превышать этой цифры, также сумма финансирования каждого их проектов не может быть отрицательной.

Получим следующие ограничения в задаче многокритериальной оптимизации распределения финансирования научно-исследовательских работ(2):

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n x_i &= S, \\ x_i &\geq 0, \quad i = \overline{1, n}. \end{aligned} \quad (2)$$

Поскольку предлагаемая процедура распределения финансирования проектов НИР является частью системы бюджетирования, ориентированного на результат, целевыми функциями рассматриваемой многокритериальной задачи оптимизации должны являться функции, связанные с улучшением результатов деятельности университета – как финансового результата (дохода), так и качества научно-исследовательской деятельности.

Поэтому целевые функции данной задачи многокритериальной оптимизации будут представлять собой максимизацию суммарного дохода от научно-исследовательской работы и её средней научно-технической эффективности (3):

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n f_{1i}(x_i) &\rightarrow \max, \\ \sum_{i=1}^n f_{2i}(x_i) &\rightarrow \max. \end{aligned} \quad (3)$$

Таким образом, задача эффективного в рамках поставленных целей повышения качества научно-исследовательской деятельности и увеличения доходов бюджетирования научно-исследовательской деятельности университета была формализована в виде задачи многокритериальной оптимизации (4):

$$\begin{aligned}
& \sum_{i=1}^n f_{1i}(x_i) \rightarrow \max, \\
& \sum_{i=1}^n f_{2i}(x_i) \rightarrow \max. \\
& \sum_{i=1}^n x_i = S, \\
& x_i \geq 0, \quad i = \overline{1, n}.
\end{aligned} \tag{4}$$

Полученная задача может быть решена методами решения задач многокритериальной оптимизации, такими как [2]:

- метод поиска эталонных точек;
- метод поиска Парето-оптимальных решений;
- метод скаляризации;
- метод взвешенных сумм;
- метод изменения ограничений;
- интерактивные методы;
- эволюционные методы (генетические алгоритмы).

В методе изменения ограничений одну из целевых функций оставляют в качестве целевой, а остальные превращают в новые ограничения задачи. Метод лексикографического порядка может использоваться в случае, если один из критериев оптимизации имеет более высокий приоритет, чем другие, то есть поиск наилучшего решения по менее приоритетному критерию будет осуществляться только в том случае, если будет найдено несколько оптимальных решений по первому критерию.

Руководство университета может ранжировать критерии исходя из целей стратегии развития университета, его текущего финансового состояния, тактических целей. Таким образом и на этапе выбора метода решения задачи бюджетирования научно-исследовательской деятельности как задачи многокритериальной оптимизации заложена возможность принятия гибких управленческих решений, являющихся частью системы бюджетирования, ориентированного на результат.

Полученные в результате решения формализованной задачи суммы расходов на направления и проекты научно-исследовательской работы должны стать данными для составления плана финансово-хозяйственной деятельности университета.

Предложенную методику распределения финансовых ресурсов по направлениям и проектам научно-исследовательских работ можно использовать в приложении к другим видам ресурсов (трудовым, временным, материальным и т.д.), а также к другим видам деятельности с соответствующими корректировками критериев оценки эффективности деятельности, ограничений по ресурсам и целевых функций.

При широком внедрении такого типа бюджетирования в университете

может потребоваться создание отдела оптимизации затрат в составе финансового управления университета [3]. В его задачи будет входить поиск наиболее оптимального распределения затрат по видам деятельности и отдельным направлениям, обоснование найденных значений и подготовка предложений для внесения в план финансово-хозяйственной деятельности университета.

Использованные источники:

1. Клещева И.В. Оценка эффективности научно-исследовательской деятельности студентов: учеб. пособие. – СПб.: ИТМО, 2014. – 92 с.
2. Ярыгин А.Н., Колачева Н.В., Палфёрова С.Ш. Методы нахождения оптимального решения экономических задач многокритериальной оптимизации // Вектор науки ТГУ. 2013. №1 (23). С.388-393
3. Топкало Е. Ю. Бюджетирование как инструмент оптимизации процесса управления в высшей школе // Вологодские чтения. 2008. №67. С.56-58

УДК 614

*Зуева М.С.
студент, 4 курс
институт экономики и управления
Ярыгина А.А.
студент, 4 курс
институт экономики и управления
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева
Россия, г. Самара*

**ОПИСАНИЕ ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ ЛЕЧЕБНЫХ
УЧРЕЖДЕНИЙ И ПРИЧИНЫ ИХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ**

Аннотация. Статья посвящена анализу проблемных ситуаций лечебных учреждений. Выявлены причины возникновения этих проблем. С помощью различных методик менеджмента проведен анализ отрасли медицины и определены её движущие силы.

Ключевые слова: больница, лечебное учреждение, менеджмент, медицина, SWOT-анализ, PEST-анализ.

*Zueva M.S.
4-th year student of the Institute of Economics and Management
Yarygina A.A.
4-th year student of the Institute of Economics and Management
Samara University
Russia, Samara*

**DESCRIPTION OF THE PROBLEM SITUATIONS OF TREATMENT
INSTITUTIONS AND THE CAUSES OF THEIR INITIATION**

Annotation. The article is devoted to the analysis of problem situations of medical institutions. The causes of these problems are revealed. With the help of various

methods of management, the analysis of the medical industry has been conducted and its driving forces.

Keywords: hospital, medical institution, management, medicine, SWOT-analysis, PEST-analysis.

На современном этапе медицина, становится важнейшей сферой человеческой жизни, а ее влияние зачастую даже сильнее политики и экономики. Особое значение сегодня приобретает анализ эффективности функционирования ЛПУ с точки зрения качества оказания медицинской помощи и достижения положительного эффекта.

Для анализа внешней среды лечебного учреждения воспользуемся PEST-анализом, на основе которого, можно будет увидеть, какие факторы влияют на деятельность учреждения (рис. 3).



Рисунок 3 – PEST-анализ

В данной отрасли наметились тенденции к лучшему. За счет стратегической программы реформы медицины, будут увеличены целевые финансирования программ. Данная мера снизит финансовую нагрузку учреждения, которая в данный момент времени несет нуждается в дополнительном финансировании. ГБУЗ «Центр медицинской помощи» работает в течение долгого времени и у него много наработок и большой практический опыт в данной области. Поэтому его позиции на рынке довольно стабильные, и он может аккумулировать все свои силы не на удержания позиций, а на расширение доли рынка. Если рассмотреть ценовую политику, то она находится в прямой зависимости от колебаний валют (EURO и USD), т.к. все материалы и медикаменты импортного происхождения, и от изменений финансирования здравоохранения из Федерального Бюджета.

Также, осуществление подробного внешнего и внутреннего анализа медицинской деятельности возможно с помощью метода SWOT (рис. 4),

аббревиатура составлена из первых букв английских слов: сила, слабость, возможности и угрозы. Примененный в русле медицины, данный метод оценивает и описывает актуальное состояние и проблемы лечебного учреждения.

сильные	внутр	слабые
стабильное бюджетное финансирование		изношенность основных фондов
развитая компьютеризация		нет единого информационного пространства
наличие высококачественного и дорогостоящего оборудования		недостаточное количество высококвалифицированных кадров низких должностей
высокий уровень подготовки кадров		высокий коэффициент совместительства
высокие позиции в области оказания мед. услуг по Самарской области		
возможности	внешн	угрозы
развитие рынка новых мед. услуг		нестабильность объемов государственной поддержки
отсутствие сильной/достаточной конкуренции		экономический кризис
высокое население близлежащих районов		отсутствие доступных и прозрачных тарифов медицинского обслуживания
федеральное и целевое финансирование и программы гранты		отток пациентов
		снижение платежеспособного спроса
		усиление конкуренции

Рисунок 4 - SWOT-анализ

Основными проблемами, выявленными при проведении SWOT-анализа, которые зависят исключительно от направления деятельности ЛПУ, являются:

1. недоукомплектованность кадрами, в том числе низких должностей;
2. неэффективное использование новейших информационных технологий и оборудования.

Причиной всех проблемных ситуаций, можно считать нерациональное (неэффективное) использование как основных, так и кадровых фондов.

Анализ интересно дополнить анализом отрасли в целом на основе метода 5 сил Портера, согласно которому, модель нужно использовать на микроэкономическом уровне. Сущность модели 5 сил состоит во влиянии конкурентных сил на деятельность ГБУЗ. Данный анализ приведен ниже.

Новые конкуренты - вероятность появления новых конкурентов низкая, из-за высоких барьеров входа в отрасль, в виде высоких требований

к персоналу (высокая специализация и профессионализм), и больших финансовых ресурсов.

Рыночная власть потребителя - рыночная власть потребителя низкая, это связано с тем, что «Центр медицинской помощи» предоставляет практически всю ассортиментную группу услуг, которая существует на Самарском рынке.

Услуги заменители - угроза появления услуг заменителей низкая, это связано с тем, что существует определенный стандарт, который определяет порядок и методику предоставления услуг, и отклонение в данном случае недопустимо.

Власть поставщиков - власть поставщиков высокая, это сказывается из-за того, что у ГБУЗ «ЦМП» не существует альтернативных поставщиков, к которым они обратятся, если основные не будут удовлетворять интересы предприятия. Это можно объяснить тем, что порядок и перечень поставщиков определяет министерство здравоохранения, и само учреждение не может самостоятельно выбрать своих поставщиков.

Конкуренция в отрасли средняя, это сказывается из-за: высоких барьеров входа в отрасль в виде финансовых требований и высокого профессионализма работников, а также, больших требований к технологической базе и большого практического опыта в данной отрасли.

Резюмируя проведенный анализ, возможные движущие силы отрасли.

1. Переоборудование медицинских учреждений;
2. Смена технологий и методик лечения;
3. Изменение подхода к формированию затрат;
4. Изменение политики правительства РФ в области здравоохранения.

Таким образом, на основе рассмотренных моделей можно сделать вывод о том, что проблема повышения экономической эффективности лечения сейчас стоит наиболее остро. В рассматриваемом медицинском учреждении она заключается в сильной власти поставщиков, то есть то, на что ЛПУ повлиять не может, и в структуре управления и неэффективном использовании основных и кадровых фондов, что поддается влиянию и дальнейшему рассмотрению в рамках повышения экономической эффективности.

Иванова М.К.

студент/магистр

*научный руководитель: Котляревская И.В., д.э.н.
профессор, заведующая кафедры маркетинга*

Уральский федеральный университет имени первого президента России

Б.Н. Ельцина

РФ, г. Екатеринбург

**ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В
УПРАВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ
ЗАВЕДЕНИЙ**

Аннотация: сегодня в российском обществе прослеживается тенденция несоответствия декларируемых намерений властей по приоритетному развитию отечественной системы образования реальному положению дел. Качество образовательных продуктов и услуг, формально соответствующих федеральным государственным образовательным программам, часто критикуется конечными и промежуточными их потребителями. Реформирование системы образования свелось к копированию опробованных западных методик, что, без учета российской специфики привело к снижению уровня образованности населения. Хаотичное «вырывание из контекста» и отсутствие системности управления определяют актуальность применения проектного управления вузами. Данная статья как раз направлена на описание специфики применения проектно-ориентированного подхода в управлении деятельностью вузов.

Ключевые слова: управление проектами, проектно-ориентированный подход, управление деятельностью вузов, виды деятельности вузов, управление проектами вузов, проектно-ориентированный подход в управленческой деятельности вузов.

Ivanova M.K.

Student / master

Ural Federal University named after the first president of Russia BN. Yeltsin

Yekaterinburg, Russian Federation

Scientific adviser: Kotlyarevskaya I.V.

Doctor of Economics, Professor

Head of the Marketing Department of the Ural Federal University named after

the first President of Russia BN. Yeltsin

Ural Federal University named after the first president of Russia BN. Yeltsin

Yekaterinburg, the Russian Federation

**APPLICATION OF PROJECT-ORIENTED APPROACH IN THE
MANAGEMENT OF ACTIVITIES OF HIGHER EDUCATIONAL
INSTITUTIONS**

Abstract: today in Russian society there is a tendency of inconsistency of the

declared intentions of the authorities on the priority development of the domestic education system to the real state of affairs. The quality of educational products and services that formally conform to federal state educational programs is often criticized by end-users and their intermediate consumers. Reforming the education system was reduced to copying the tried and tested western methods, which, without taking into account the Russian specifics, led to a decrease in the level of education of the population. Chaotic "pulling out of context" and the lack of systematic management determine the relevance of the project management of universities. This article is just aimed at describing the specifics of the application of the project-oriented approach in managing the activities of universities.

Key words: project management, project-oriented approach, management of universities, types of activity of universities, project management of universities, project-oriented approach in management activities of universities.

Проекты, осуществляемые вузом, являются особыми типами проекта, соответствующими основным признакам этого понятия, однако имеющими определенную специфику. Выявление специфики проектов вуза будет осуществляться нами на основе классификации данных проектов.

За основу классификации проектов, осуществляемых вузами, была принята их классификация по направлениям деятельности вуза, так как она будет отражать специфику управления проектами в вузовской среде.

Деятельность вуза подразделяется на основные виды деятельности и прочие виды деятельности [1].

К основным видам деятельности вуза относятся:

1. образовательная деятельность;
2. научная деятельность;
3. инновационная деятельность.

К прочим видам деятельности вуза относятся следующие направления:

1. деятельность по обеспечению основных направлений деятельности вуза;
2. административная деятельность;
3. рекреационная.

Таким образом, проекты, осуществляемые вузом, могут быть отнесены к одному из вышеперечисленных направлений деятельности вуза (таблица 1, таблица 2).

Таблица 1 – Классификация основных видов проектов, осуществляемых вузами

Классификационный критерий	Типы проектов в вузе		
	Образовательные	Научные	Инновационные
Цель реализации проекта	Оказание образовательных услуг (специалитет, бакалавриат, магистратура, дистанционное обучение,	Выполнение научно-исследовательских работ; выполнение фундаментальных и прикладных научных исследований, проведение опытно-	Инновационная деятельность, тиражирование и внедрение, в том числе научно-технических разработок,

	повышение квалификации, переподготовка и др.)	конструкторских, опытно-технических, опытно-технологических работ, производство перспективной техники и других изделий	изобретений и рационализаторских предложений; выполнение аналитических работ, патентных исследований; разработка, внедрение и продажа программных продуктов, секретов производства (ноу-хау), наукоемких технологий
Состав участников проекта	Заказчик, Спонсор, Управляющий проектом, Команда проекта, Лицензиар, Потребители	Заказчик, Инвестор, Спонсор, Поставщики, Управляющий проектом, Исполнитель проекта / команда проекта, Лицензиар, Потребители	Заказчик, Инвестор, Спонсор, Поставщики, Управляющий проектом, Исполнитель проекта / команда проекта, Лицензиар, Потребители
Тип заказчика	Вуз в лице государства	Вуз в лице государства, Бизнес	Вуз в лице государства, Бизнес
Финансирование	Бюджет, Контрактное финансирование, Спонсорство (финансирование обучения специалистов компании)	Бюджет, Спонсорство, Инвестирование	Бюджет, Спонсорство, Инвестирование
Риски	Административные, Организационные, Квалификационные, Политические, Экономические, Информационные, Технические, Демографические, Форс-мажорные	Квалификационные, Технические, Финансовые, Организационные, Информационные, Форс-мажорные	Квалификационные, Технические, Финансовые, Организационные, Информационные, Форс-мажорные

Таблица 2 – Классификация прочих проектов вузов

Классификационный критерий	Типы проектов в вузе		
	Проекты по обеспечению основных направлений	Административные	Рекреационные

	деятельности вуза		
Цель реализации проекта	Создание, модернизация, ликвидация образовательных программ, Мероприятия по внесению изменений в содержательную часть образовательного процесса, Мероприятия по проведению конференций, олимпиад	Совершенствование производственно-хозяйственной деятельности, Совершенствование финансово-экономической деятельности, Мероприятия по совершенствованию организационной структуры университета, Международная деятельность, Проекты продвижения	Рекреация студентов вне учебного процесса
Состав участников проекта	Заказчик, Спонсор, Управляющий проектом, Команда проекта, Лицензиар, Потребители	Заказчик, Спонсор, Инвестор, Поставщики, Подрядчики, Управляющий проектом, Команда проекта, Потребители	Заказчик, Спонсор, Инвестор, Поставщики, Управляющий проектом, Команда проекта, Потребители
Тип заказчика	Вуз в лице государства	Вуз в лице государства	Вуз в лице государства, Бизнес
Финансирование	Бюджет, Спонсорство	Бюджет, Спонсорство, Инвестирование	Бюджет, Спонсорство, Инвестирование
Риски	Административные, Организационные, Квалификационные, Политические, Экономические, Информационные, Технические, Демографические, Форс-мажорные	Административные, Организационные, Квалификационные, Финансовые, Технические, Информационные, Форс-мажорные	Административные, Организационные, Квалификационные, Информационные, Технические, Демографические, Форс-мажорные

Каждый проект независимо от его сложности, объема работ, необходимых для его выполнения, и специфики отрасли проходит в своем развитии определенные стадии: от момента его появления до его ликвидации. Промежуток времени между этими стадиями называется проектным циклом. Типичный жизненный цикл проектов вуза включает следующие этапы:

1. поступление распоряжения о проведение проекта со стороны государства/бизнеса;
2. общее описание идеи проекта, разработка его концепции;

3. рабочее проектирование;
4. согласование плана проекта с заказчиком;
5. осуществление проекта;
6. контроль за реализацией проекта;
7. оценка и анализ результата;
8. предоставление отчета заказчику;
9. завершение проекта.

Проект вуза, как и любой другой проект, возникает, существует и развивается в определенном окружении. Окружение проекта делиться на два вида: дальнее и ближнее окружение.

Дальнее окружение проектов вуза:

– политические факторы. В связи с непрерывным проведением образовательных реформ и, как нам кажется, их неутешительными итогами, политическая среда является турбулентной для осуществления образовательных, административных проектов и проектов по обеспечению основных видов деятельности вузов, неблагоприятной для их осуществления. В тоже время, данный фактор является благоприятным, так как одной из основных целей Российской Федерации, в настоящее время, является создание национальной инновационной экономики;

– экономические факторы. Данный фактор дальнего окружения также является неблагоприятным для осуществления проектов вузов, в связи экономическим кризисом в РФ и пониженной покупательной способностью;

– социально-демографический фактор является благоприятным, т.к. количество поступающих в вузы растет с каждым годом.

Ближнее окружение проекта: исходя из анализа программ развития ряда вузов РФ, можно говорить о том, что у вузов существует ряд задач, решение которых требует осуществления описанных нами типов проектов, следовательно, руководство вузов должно быть заинтересовано в их осуществлении, можно судить о том, что ближнее окружение таких проектов является благоприятным.

Для осуществления контроля результатов осуществления проектной деятельности, наряду с определением зон рисков проекта (таблица 1, таблица 2), необходимо разработать систему показателей результативности проектной деятельности. Исходя из анализа вторичной информации, нами предложены показатели результативности эффективности проектов по типам осуществляемых проектов [2].

Показатели результативности и эффективности в области образовательной деятельности:

1. количество студентов и слушателей программ всех типов;
2. доля студентов иных вузов в общей численности магистрантов и аспирантов;
3. доля магистров в общей численности выпускников по очной форме обучения по программам высшего профессионального образования;
4. доля образовательных модулей, основанных на активных

методах обучения;

5. наличие в учебном процессе дистанционных образовательных технологий;

6. доля обучающихся иностранных студентов и слушателей;

7. доля иностранных преподавателей.

Показатели результативности и эффективности в области научно-исследовательской деятельности:

8. место в международном рейтинге университетов QS;

9. доля закончивших аспирантуру с защитой диссертации;

10. доля имеющих ученые степени и звания преподавателей, работы которых цитировались 100 раз в течение последних 7 лет;

11. объем научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на одного преподавателя;

12. общий объем НИР/НИОКР, консалтинговых и инжиниринговых услуг в федеральном университете;

13. доля научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в структуре дохода университета;

14. количество НИР, грантов и международных контрактов в федеральном университете.

Показатели результативности и эффективности в области инновационной деятельности:

15. совокупный объем произведенной инновационной продукции;

16. количество малых инновационных предприятий, действующих в инновационной системе университета;

17. количество рабочих мест в инновационной инфраструктуре университета;

18. объем внебюджетного финансирования, полученного от управления объектами интеллектуальной собственности, в том числе от реализации лицензионных соглашений, патентов, др. объектов интеллектуальной собственности;

19. совокупный объем научной и инновационной деятельности.

Показатели результативности административных проектов:

20. объем внебюджетных доходов университета;

21. узнаваемость бренда целевой аудиторией университета в РФ и за ее пределами;

22. доля учебных площадей, оборудованных мультимедийным и ИКТ-оборудованием;

23. количество построенных и/или реконструированных корпусов университетской инфраструктуры;

24. количество вновь введенных мест для учащихся в общежитиях;

25. мощность библиотечно-информационного центра УрФУ;

26. площадь сооружений бизнес-инкубатора и иных объектов инновационной инфраструктуры университета;

27. доля остепененных ППС в университете в общем кадровом

составе вуза;

28. доля ППС, имеющих опыт работы и прошедших стажировки в зарубежных вузах.

Показатели успешности рекреационных проектов:

29. узнаваемость бренда целевой аудиторией;

30. количество рекреационных направлений;

31. доля занятых рекреационными программами студентов в общей численности студентов.

Таким образом, несмотря на то, что проекты, осуществляемые вузом, отвечают всем основным признакам понятия «проект» они обладают и определенной спецификой, которая обуславливает необходимость особого подхода при управлении проектами такого типа. Этот факт, а также теоретическая и практическая значимость разработки системы управления проектами вузов определили актуальность и практическую направленность нашей разработки.

Использованные источники:

1. Виды деятельности вузов. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=7172> (дата обращения: 1.11.16).

2. Дорожная карта расширенной Программы развития федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» на 2011-2020 годы. URL: https://urfu.ru/fileadmin/user_upload/urfu.ru/rektorat/units_rektorat/Dorozhnaja_karta_Programmy_razvitija_UrFU.pdf#1 (дата обращения: 1.11.16).

УДК 316.752

Иванова М.К.

студент/магистр

научный руководитель: Котляревская И.В., д.э.н.

профессор, заведующая кафедрой маркетинга

Уральский федеральный университет имени первого президента России

Б.Н. Ельцина

РФ, г. Екатеринбург

ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РАМКАХ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА

Аннотация: целью внутриорганизационного маркетинга является удовлетворение потребности в труде сотрудников организации. Поэтому ценностно-ориентированное управление в рамках внутриорганизационного маркетинга становится актуальным, т.к. позволяет повышать уровень удовлетворенности потребности в труде сотрудников. Данная статья содержит в себе описание методологии обнаружение неконгруэнтности между деловыми ценностями персонала и корпоративными ценностями, описание списка корпоративных ценностей по которым данную диагностику представляется возможным проводить.

Ключевые слова: маркетинг, внутриорганизационный маркетинг, внутренний маркетинг, персонал, управление персоналом, управление человеческими ресурсами, повышение эффективности деятельности персонала организации, ценности, деловые ценности, корпоративные ценности, ценностно-ориентированное управление.

Ivanova M.K.

Student / master

**Ural Federal University named after the first president of Russia BN. Yeltsin
Yekaterinburg, Russian Federation**

Scientific adviser: Kotlyarevskaya I.V.

Doctor of Economics, Professor

**Head of the Marketing Department of the Ural Federal University named after
the first President of Russia BN. Yeltsin**

**Ural Federal University named after the first president of Russia BN. Yeltsin
Yekaterinburg, the Russian Federation**

VALUE-ORIENTED MANAGEMENT IN THE FRAMEWORK OF INTERA-MARKETING

Abstract: The purpose of intra-organizational marketing is to meet the need for work of employees of organizations. Therefore, value-oriented management within the framework of intra-organizational marketing becomes relevant, because it is necessary to increase the level of satisfaction of the need for work of employees. This article contains a description of the methodology of detecting incongruence between business values of personnel and corporate values, a description of the list of corporate values for which this diagnosis is possible to conduct.

Keywords: marketing, intra-organizational marketing, intera-marketing, staff, personnel, personnel management, human resources management, improving the efficiency of the organization's personnel, values, business values, corporate values, value-oriented management.

Исследования показывают, что сотрудники, у которых уровень конгруэнтности ценностей высок, демонстрируют позитивное отношение к своей работе, работе коллег и компании в целом, быстрее адаптируются, намерены продолжать работать в организации дольше, чем сотрудники с более низким уровнем конгруэнтности ценностей и, что самое главное в рамках внутриорганизационного маркетинга, их уровень удовлетворенности потребности в труде более высок [2, 3].

Учитывая возможный конфликт ценностных ориентаций сотрудников и компании, а также влияние такой неконгруэнтности на снижение уровня удовлетворенности потребности в труде, помимо выявления и создание условий для удовлетворения требований персонала к содержанию, характеру, условиям и оплате труда, задачей внутриорганизационного маркетинга должно стать сначала выявление, а затем и устранение этого конфликта.

Поиск неконгруэнтности между деловыми ценностями персонала и

корпоративными ценностями организации предполагает сначала изучение деловых ценностей на уровне личности (речь идет о персонале организации), затем – на уровне организации (рассматривается менеджмент как представитель организации), а потом сопоставление ценностей, которые заявлены организацией в качестве ключевых, с теми деловыми ценностями, которые персонал организации видит в качестве важных для себя на индивидуальном уровне.

Проведение такого исследования необходимо проводить по единому списку ценностей, т.к. адекватно оценить наличие противоречий ценностных ориентаций можно только в этом случае. Составление такого списка должно основываться на подходах, отправным пунктом которых будет являться тезис о взаимозависимости организационных ценностей и деловых ценностей персонала.

Представленные в литературе классификации организационных ценностей базируются на известных классификациях личных ценностей М. Рокича, Ш. Шварца и Д. Вебера [9, 10, 12]. Наиболее часто встречается разделение организационных ценностей на ценности-цели (терминальные ценности) и ценности-средства (операциональные, инструментальные). В качестве примера можно привести классификацию, предложенную С-Р. Сонгом и А. Гейлом [11], С.Л. Доланом, С. Гарсия, А. Ауэрбахом [7] и Цветковым С.В. [5].

Структура ценностей организации, по мнению авторов С-Р. Сонга и А. Гейла [11], представляется следующим образом:

1. терминальные ценности;
 - 1.1. личные ценности (доверие, надежность, достижение, прибыль, власть);
 - 1.2. социальные ценности (взаимодействие с заинтересованными сторонами, взаимоотношения, социальные льготы, возможность действовать, выгода компании);
2. инструментальные ценности;
 - 2.1. моральные ценности (честность, справедливость, надежность, ориентация на прибыль);
 - 2.2. компетентностные (продвижение, продукция, улучшения).

Классификация, предложенная С.Л. Доланом, С. Гарсия, А. Ауэрбахом [7], так же основана на разделении на ценности-цели и ценности-средства. К первым авторы относят основные или конечные ценности, определяющие, в каком направлении движется организация и почему она существует, а вторые отражены при помощи операциональных или инструментальных ценностей, которые отражают образ мышления в организации и образ поведения для достижения основных (конечных) ценностей.

Цветков С.В. [5] описывает систему корпоративных ценностей типового предприятия следующим образом:

- терминальные ценности (экономичность, дисциплинированность, исполнительность, безопасность, справедливость,

успешность);

– инструментальные ценности (порядочность, честность, стремление к качеству, новаторство, надежность, оперативность, социальная ответственность).

Как правило, менеджеры используют обе группы ценностей, при этом терминальные ценности чаще содержатся в формулировках миссии компании, а в оперативном управлении прибегают к инструментальным ценностям.

А.И. Пригожин выделяет категорию прикладных ценностей, которые могут существовать в организации. Он называет эту категорию идеологемами. Идеологема – это то, чем мы дорожим и что отчасти имеем, а идеалы – то, о чем мечтаем. Группировать идеологемы можно по-разному. Например, ценности порядка, ценности развития, ценности отношенческие, ценности благополучия, ценности социальные [1].

Рейно А. и Вади М. описали четыре типа систем ценностей [8]:

– открытая система (open system type), которая включает в себя следующие ценности: гибкость, ориентацию на внешнюю среду, приспособляемость, возможность изменяться, уникальность и ориентацию на потребителя;

– система, ориентированная на человеческие отношения (human relations type), основанная на внутреннем фокусе, сплоченности, морали, доверии и принадлежности;

– рационально-целевая система (rational goal type), состоящая из планирования, производительности, эффективности, конкуренции, стабильности и контроля над внешними вопросами;

– система, ориентированная на внутренние процессы (internal processes type) – такие, как стабильность, объединение, контроль, формализация и централизация.

Скульмовская Л.Г. и Клименко А.А. на основе опроса работников (выборочная совокупность составила 400 человек, среди них: руководители, менеджеры среднего звена и рядовые сотрудники) трех предприятий нефтегазодобывающей отрасли (ОАО «Варьганнефть», ОАО МПК Аганнефтегазгеология», ОАО «Самотлорнефтегаз») Ханты-Мансийского автономного округа-Югры в 2009 году, определили следующую типовую структуру ценностей организации [4]:

- лидерство на рынке;
- успех;
- результативность;
- качество выполняемой работы;
- сотрудничество;
- работа в команде;
- демократический стиль руководства;
- честность;

- порядочность;
- доверие;
- открытость;
- уважение.

Яхонтова Е.С. выявила следующий набор корпоративных ценностей [6]:

- творческий подход, креативность;
- способность работать в ситуации неопределенности;
- персональная ответственность;
- уважение;
- доверие;
- непрерывное развитие;
- проактивность;
- ориентация на клиента;
- ориентация на долгосрочную перспективу;
- открытость новому;
- сотрудничество и работа в команде;
- стабильность;
- исполнительность.

Авторы Кабалина В.И., Чеглакова Л.М., Решетникова К.В. [2, 3] отрицают наличие типовой системы корпоративных ценностей, т.к. только использование эмпирических данных с учетом специфики организации может увеличить конгруэнтность деловых ценностей сотрудников и корпоративных организации. Авторы, как на основе анализа вторичной информации о деятельности компании, так и при помощи опросов сотрудников компании, выделили множество возможных разнообразных корпоративных ценностей:

- профессионализм;
- стремление к новым знаниям;
- уважение к опыту;
- готовность брать ответственность;
- работа в команде;
- доверие и взаимопомощь;
- соблюдение стандартов качества;
- нацеленность на результат;
- стремление к развитию и росту;
- поощрение инноваций;
- гибкость и готовность к изменениям;
- упорство в достижении целей;
- уважение к труду сотрудников;
- уважение личных прав и интересов сотрудников;
- прозрачность кадровой политики;
- соответствие уровня и принципов вознаграждения реальному

трудовому вкладу сотрудников;

– исключительно деловые и профессиональные основания кадровых назначений;

– открытость и прозрачность деятельности организации;

– соблюдение законов;

– приоритет безопасности и охраны труда;

– социальная защита;

– забота об окружающей среде;

– возможности и стимулы для саморазвития;

– честность и отзывчивость;

– надежность;

– ориентация на клиента;

– готовность к изменениям;

– эффективность;

– творческий подход;

– инициативность;

– социальная ответственность;

– постоянное совершенствование технологий;

– партнерство;

– достойные оплата и условия труда;

– сохранение и поддержание традиций;

– сохранение репутации компании.

Каждый из описанных нами подходов имеет право на существование, но мы придерживаемся позиции Кабалиной В.И., Чеглаковой Л.М., Решетниковой К.В, т.к., во-первых, они отрицают существование универсальной системы корпоративных ценностей, во-вторых, полученная авторами путем эмпирических исследования структура ценностей организации наиболее обширна.

Таким образом, в соответствии с нашим подходом, внутриорганизационный маркетинг, помимо создания условий для повышения уровня удовлетворенности потребности персонала в труде, позволяет избежать отчужденности организации от интересов сотрудников, противоречий между деловыми ценностями сотрудников и корпоративными ценностями.

Использованные источники:

1. Пригожин А.И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим. М.: Дело, 2010. С. 431.
2. Кабалина В.И., Решетникова К.В. Ценности российских менеджеров и корпоративные ценности // Российский журнал менеджмента. 2014. № 2 (том 12). С. 37-66.
3. Кабалина В.И., Чеглакова Л.М. Корпоративные ценности в управлении российскими компаниями // Российский журнал менеджмента. 2013. № 3 (том 11). С. 5-30.

4. Скульмовская Л.Г., Клименко А.А. Корпоративные ценности как фактор развития корпоративной культуры // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2009. № 4. С. 101-105.
5. Цветков С.В. Корпоративные ценности организации, функционирующей в условиях сетевого общества // Вестник Поволжского института управления. 2011. № 1. С. 230-234.
6. Яхонтова Е.С. Корпоративные ценности и лидеры как фактор мотивации персонала // Управление корпоративной культурой. 2014. № 3 (23). С. 174-179.
7. Dolan S.L., Garcia S., Auerbach A. Understanding and managing chaos in organizations // International Journal of Management. 2003. № 20 (1). P. 23-35.
8. Reino A., Vadi M. What factors predict the values of an organization and how? // University of Tartu Faculty of Economics & Business Administration Working Paper Series. 2010. № 71. P. 3-45.
9. Rokeach M. The Nature of Human Value // Free Press: N.Y. 1973.
10. Schwartz S. Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries // Advances in Experimental Social Psychology. 1992. № 25. P. 1-65.
11. Song S-R., Gale A. Investigating project managers' work values by repertory grids interviews // Journal of Management Development. 2008. № 27 (6). P. 541-553.
12. Weber J. Managerial value orientations. A typology and assessment // International Journal of Value Based Management. 1990. № 3 (2). P. 3-15.

УДК 330.163

Иванова М.К.
студент/магистр
научный руководитель: Котляревская И.В., д.э.н.
профессор, заведующая кафедрой маркетинга
Уральский федеральный университет
имени первого президента России Б.Н. Ельцина
РФ, г. Екатеринбург

СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ К СОДЕРЖАНИЮ ПОТРЕБНОСТИ В ТРУДЕ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: содержание потребности в труде сотрудников организации описывается различными авторами по-разному. Однако, для удовлетворения данной потребности необходимо иметь четкие представления о ее сущности и содержании. Данная статья направлена на систематизацию существующих исследований содержания потребности в труде. Помимо этого, статья содержит определение ограничений данных методик.

Ключевые слова: маркетинг, внутриорганизационный маркетинг, внутренний маркетинг, труд, потребность в труде.

*Ivanova M.K.
Student / master*

*Ural Federal University named after the first president of Russia BN. Yeltsin
Yekaterinburg, Russian Federation*

*Scientific adviser: Kotlyarevskaya I.V.
Doctor of Economics, Professor*

*Head of the Marketing Department of the Ural Federal University named after
the first President of Russia BN. Yeltsin*

*Ural Federal University named after the first president of Russia BN. Yeltsin
Yekaterinburg, the Russian Federation*

EXISTING APPROACHES TO THE CONSUMPTION OF NEEDS IN THE WORK OF THE EMPLOYEES OF THE ORGANIZATION

Abstract: the content of the need for work of the employees of the organization is described differently by different authors. However, it is necessary to have clear ideas about its essence and content to meet this need. This article is aimed at the systematization of existing research on the content of the needs in work. In addition, the article contains a definition of the limitations of these techniques.

Keywords: marketing, intra-organizational marketing, intra-marketing, needs, needs in work.

Относительно содержания потребности в труде сотрудников предприятия среди исследователей не сложилось единой позиции, они определяют содержание потребности в труде, пользуясь эмпирическими данными, при этом подчеркивая не статичность содержания данной потребности. Поэтому для эффективного функционирования внутриорганизационного маркетинга необходимо постоянное исследование содержания потребности в труде сотрудников предприятия.

Арнаутова Л.И., Иванова М.К., Котляревская И.В. выделяют уровни развития потребности в труде и в соответствии с ними определяют содержание данной потребности [2, с. 80]. Так, к первому уровню потребности в труде – физиологическому – можно отнести потребность в труде как средстве удовлетворения базовых, витальных потребностей; ко второму уровню – социальному – потребности социального функционирования и общения, статусно-ролевые потребности; к третьему – духовному – интеллектуально-потребительские, интеллектуально-коммуникативные потребности в творчестве и самореализации.

Аргайл М. выделяет следующие составляющие потребности в труде [11]:

- потребность в заработной плате;
- потребность в отношениях с сослуживцами. Под отношениями с сослуживцами Аргайл М. подразумевает материальную и социальную поддержку от них, помощь в достижении совместных целей;
- потребность в отношениях с руководством делиться на следующие составляющие: потребность в справедливом поощрении и наказании; потребность в протекции по службе со стороны руководства;

потребность в улучшенных условиях труда;

- потребность в продвижении по службе;

- другие составляющие потребности в труде (потребность в статусности организации; потребность в хороших условиях труда; потребность в грамотном планировании деятельности на предприятии; потребность в личной идентичности; потребность в чувстве общности деятельности и др.).

А. Сушкина, Н. Игнатов выделяют материальные и нематериальные составляющие потребности в труде [10, с. 86].

Материальные составляющие можно свести к трем основным видам: денежные выплаты, зависящие от труда работника, социальные выплаты и льготы, не зависящие от результатов труда, участие в прибылях.

Нематериальные составляющие охватывают широкий комплекс мер (улучшение условий труда, введение благоприятного режима работы и отдыха, привлечение работников к принятию решений и т.д.), определяющих поведенческие установки работников на добросовестный труд, лояльность по отношению к предприятию.

Авторы отмечают, что между материальными и нематериальными составляющими существует принципиальная разница. Нематериальные способны только либо усилить действие материальных, либо ослабить.

Особенность подхода данных авторов заключается в том, что авторы отмечают, тот факт, что материальные и нематериальные составляющие не в полной мере влияют на повышение удовлетворенности потребности в труде. Наряду стоят потенциальные возможности сотрудника. Если возможности не соответствуют требованиям для выполнения обязанностей, то работник не сможет в полной мере удовлетворить свою потребность в труде.

Виноградова И.М. указывает следующие составляющие потребности в труде [6, с. 5]:

- потребность в хороших условиях труда;

- потребность в заработной плате;

- потребность в совершении стоящей, интересной работы;

- потребность в одобрении со стороны руководства;

- потребность в доброжелательных отношениях с коллегами;

- потребность в профессиональном росте.

Герчиков В.И. составил типологическую модель содержания потребности в труде, согласно которой выделяется четыре достигательных (инструментальный, профессиональный, патриотический и хозяйский) типа сотрудников и один избегательный (люмпенизированный) [1, с. 282].

В основе каждого из выделенных автором типов лежит смыслообразующий мотив и комплекс возможных средств его удовлетворения.

Так, инструментальный тип отражает активную ориентацию работника на заработок как средство обеспечения всех потребностей, лежащих за рамками работы.

Профессиональный тип включает в себя потребности, связанные с самореализацией через содержание труда, в том числе использование всех своих способностей, возможности творчества и стремление к росту квалификации.

Патриотический тип отражает все коллективистские ориентации, в том числе работу в команде, взаимодействие с коллегами и отношение с руководством, участие в общем деле и т.д.

Хозяйский тип реализует стремление к максимальной самостоятельности в труде и включает готовность добровольно взваливать на себя всю полноту ответственности (в том числе и за работу других), неприятие контроля и нацеленность на результат труда, а не только на сам процесс и внешние по отношению к нему вознаграждения.

Избегательность является следствием неразвитости всех четырех групп достижительных мотивов и характеризуется стремлением к минимизации личных усилий, сохранению здоровья, следованию традициям и избеганием личной ответственности.

Ф. Герцберг предложил две группы факторов, влияющих на удовлетворенность потребности в труде персонала организации [12]. Он назвал их «факторами гигиены» и «факторами мотивации».

Теория утверждает, что эти две группы факторов приводят к двум разным результатам: факторы мотивации – к состоянию удовлетворения потребности в труде, а факторы гигиены лишь к состоянию отсутствия неудовлетворенности. Согласно теории для того, чтобы персонал ощутил полную удовлетворенность, менеджер должен сначала обеспечить наличие факторов гигиены (состояние отсутствия неудовлетворенности), а затем обеспечить наличие факторов мотивации (состояние удовлетворенности). Наличие лишь одной из групп факторов не приводит к удовлетворенности персонала.

Меньшикова М.А., Афанасьева Л.А., Заикин Е.Н. определили следующее содержание потребности в труде [9, с. 11]:

- потребность в материальном благополучии;
- потребность в стабильном психоэмоциональном состоянии на работе;
- потребность в инфраструктуре высокого уровня;
- потребность в самореализации;
- потребность в авторитете среди коллег;
- потребность в повышении профессионального уровня;
- потребность в общении;
- потребность в участии в общественной жизни.

ОГАУ «Челябинский областной учебно-методический центр службы занятости населения» выявил следующее содержание потребности в труде [13]:

- потребность в уважении, признании другими, в повышении и

сохранении социального статуса;

- удовлетворение материальных потребностей (зарплата, вознаграждения, премии);
- потребность в общении, дружеских и приятельских отношениях;
- потребность в познании, изучении нового, самопознании;
- потребность в самовыражении, проявлении себя;
- потребность в сопричастности к общему делу;
- потребность в удовлетворенности собой;
- потребность в самореализации;
- потребность в достижении результатов (проявляется в карьерном росте).

Иванова Т.Ю., Рассказова Е.И., Осин Е.Н. выделяют следующие компоненты удовлетворенности потребности в труде [7, с. 6]:

- социальные компоненты удовлетворенности (удовлетворенность престижностью организации, престижностью своего рабочего места в обществе);
- организационные компоненты удовлетворенности (удовлетворенность заработной платой, условиями труда, организацией труда, руководством, коллективом);
- личностные компоненты удовлетворенности (удовлетворенность возможностью саморазвития, карьерного роста, самореализации).

Корниенко Е.В., Клетенберг А.В. выявили такие аспекты потребности в труде, как [8, с. 55]:

- заработная плата;
- режим труда;
- разнообразие работы, необходимость решения новых проблем;
- самостоятельность в работе;
- соответствие работы личным способностям;
- возможность должностного продвижения;
- санитарно-гигиенические условия труда;
- уровень организации труда;
- отношения с коллегами;
- отношения с непосредственным руководителем;
- уровень технической оснащенности;
- уровень социальных гарантий.

Зеркалий Н.Г. определила следующие атрибуты удовлетворенности трудом [3, с. 14]:

- высокая заработная плата;
- интересная и значимая работа;
- возможность активного участия в принятии решений;
- возможность получения новых знаний и навыков;
- хорошие условия труда;

- возможность выделиться;
- одобрение за хорошую работу;
- хорошие отношения с коллегами и начальством;
- помощь в личных проблемах.

Любицкая В.А. выявила такие параметры удовлетворенности трудом [4]:

- условия труда;
- содержание труда;
- организация труда;
- стабильность заработной платы;
- величина заработной платы;
- соблюдение прав работников;
- надежность рабочего места;
- возможность продвижения по карьерной лестнице;
- престижность профессии;
- возможность обучения и повышения квалификации;
- возможность инициативы;
- возможность поощрения за отдельные заслуги;
- удобство графика работы;
- сплоченный коллектив работников, командный дух;
- информационное обеспечение о деятельности компании;
- возможность участвовать в принятии решений.

Погосян М.С. определил параметры, важные сотруднику для удовлетворения его потребности в труде [5]:

- размер заработной платы;
- социальные гарантии, определенные законодательством;
- возможность самореализации;
- возможность карьерного роста;
- удобный режим работы;
- удобное местонахождение работы;
- комфортные условия труда;
- престижность работы;
- дополнительный социальный пакет;
- пенсионные корпоративные программы;
- благоприятная социально-психологическая атмосфера.

Если составляющие потребности в труде соотноси с уровнем ее развития в соответствии с описанием каждого из уровней, предложенным Арнаутовой Л.И., Ивановой М.К., Котляревской И.В. [2, с. 82], что можно сделать вывод о том, что некоторые авторы ограничиваются социальным уровнем развития потребности в труде [6, 10, 11], мы же считаем, что истинное наслаждение трудом может быть достигнуто только на духовном уровне, ограничение эволюции потребности уровнем социальным может привести к имитируемой

удовлетворенности, т.к. на этом уровне работник проникается ценностями компании, чаще демонстрирует их признание в своем трудовом поведении, в профессиональных и личностных отношениях с коллегами и администрацией. В этом и заключается ограничение данных концепций.

Использованные источники:

1. Герчиков В.И. Управление персоналом: работник – самый эффективный ресурс компании: учеб. пособ. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 282.
2. Арнаутова Л.И., Иванова М.К., Котляревская И.В. Внутриорганизационный маркетинг как эндогенный инструмент обеспечения устойчивой конкурентоспособности предпринимательской структуры // Обеспечение конкурентоспособности российских предпринимательских структур в условиях современной глобализации: монография. Волгоград.: ВолГТУ, 2015. С.76-94.
3. Зеркалий Н.Г. Разработка эффективных программ внутриорганизационного маркетинга: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Омск.: ГОУ ВПО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2011. С. 25.
4. Любичкая В.А. Развитие мотивации труда персонала промышленного предприятия на основе индивидуализации инструментов стимулирования: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Иркутск.: Байкальский государственный университет экономики и права, 2011. С. 24.
5. Погосян М.С. Социальные программы в системе стимулирования труда персонала организации: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва.: Научно-исследовательский институт труда и социального страхования Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации, 2011. С. 28.
6. Виноградова И.М. Создание системы мотивации // Вестник Самарского государственного университета. 2011. № 87. С. 4-10.
7. Иванова Т.Ю., Рассказова Е.И., Осин Е.Н. Структура и диагностика удовлетворенности трудом: разработка и апробация методики // Организационная психология. 2012. № 3 (том 2). С. 2-15
8. Корниенко Е.В., Клетенберг А.В. Удовлетворенность трудом современных государственных служащих: анализ и способы регулирования // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 19. С. 53-59.
9. Меньшикова М.А., Афанасьева Л.А., Заикин Е.Н. Разработка тактического инструментария персонал-маркетинга, обеспечивающего целенаправленную и постепенную реализацию стратегических задач сельскохозяйственных организаций // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 7. С. 10-13.
10. Сушкина А., Игнатов Н. Мотивация к труду // Человек и труд. 2006. № 5. С. 86-88.
11. Аргайл М. Удовлетворенность трудовой деятельностью. Режим доступа: <https://www.b17.ru/article/46573/> (дата обращения: 8.12.16).

12. Герцберг Ф. Теория мотивации. Режим доступа: http://personal-kapital.ru/blog/teoriya_motivacii_f_gercberga/ (дата обращения: 6.12.16).

13. Челябинский областной учебно-методический центр службы занятости населения. Потребности, удовлетворяемые в процессе трудовой деятельности. Режим доступа: <http://u-m-c.ru/articles/67-potrebnosti-udovletvoryaemye-v-protssesse-trudovoj-deyatelnosti> (дата обращения: 6.12.16).

УДК 339.138

*Иванова М.К.
студент/магистр
научный руководитель: Котляревская И.В., д.э.н.
профессор, заведующая кафедры маркетинга
Уральский федеральный университет
имени первого президента России Б.Н. Ельцина
РФ, г. Екатеринбург*

ЭЛЮЦИЯ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА

Аннотация: очевидно, что становление внутриорганизационного маркетинга не могло произойти в один момент также как не может произойти одномоментных уменьшения эффективности традиционных способов и схем управления на рынке, осознания руководством важности удовлетворения потребности в труде персонала, отказа от отношений персоналу как к ресурсу и т.п. Этот процесс является эволюционным. Эволюция внутриорганизационного маркетинга связана с постепенными изменениями во внешней и внутренней среде организации. В центре изучения данной статьи находится описание эволюции внутриорганизационного маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, внутриорганизационный маркетинг, внутренний маркетинг, этапы становления внутриорганизационного маркетинга, эволюция внутриорганизационного маркетинга, этапы становления внутреннего маркетинга, эволюция внутреннего маркетинга.

*Ivanova M.K.
Student / master
Ural Federal University named after the first president of Russia BN. Yeltsin
Yekaterinburg, Russian Federation
Scientific adviser: Kotlyarevskaya I.V.
Doctor of Economics, Professor
Head of the Marketing Department of the Ural Federal University named
after the first President of Russia BN. Yeltsin
Ural Federal University named after the first president of Russia BN. Yeltsin
Yekaterinburg, the Russian Federation*

EVOLUTION OF INTRA-MARKETING

Abstract: It is obvious that the formation of intra-organizational marketing could not occur at the same time as the simultaneous reduction of the effectiveness of

traditional methods of management in the market, the management's awareness of the importance of meeting the staff's need for work, the abandonment of relations to personnel as a resource. This process is evolutionary. The evolution of intra-organizational marketing is associated with gradual changes in the external and internal environment of the organization. In the center of the study of this article is a description of the evolution of intra-organizational marketing.

Keywords: marketing, intra-organizational marketing, intra-marketing, stages of formation of intra-organizational marketing, evolution of intra-organizational marketing, stages of formation of intra-marketing, evolution of intra-marketing.

Рассмотрим этапы становления внутриорганизационного маркетинга.

Первая стадия – появление внутриорганизационного маркетинга. На данном этапе, персонал остается одним из ресурсов, манипулируя которым, возможно, будет наблюдаться усиление позиции компании на рынке. Удовлетворенность потребности в труде сотрудников напрямую не связывается с успехом деятельности организации. Внутрифирменная маркетинговая активность определяется внешними целями организации, успех внутриорганизационного маркетинга связан не с удовлетворенностью персонала, а с успехом внешней маркетинговой деятельности компании. Акцент внутриорганизационного маркетинга остается внешним, приоритет отдается сфере сбыта. По факту на данном этапе не происходит отделения внутриорганизационного маркетинга от управления персоналом. В таком случае, появившиеся функции внутриорганизационного маркетинга можно считать ложными, т.к. они являются текущей обязанностью отдела управления персоналом.

Вторая стадия – стадия развития внутриорганизационного маркетинга. В этом случае, фирма озабочена ограниченностью использования традиционных способов и схем управления, которые не приводят к ожидаемому повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности. Обнаруживается корреляция эффективности деятельности компании с удовлетворенностью потребности персонала в труде. Происходит переход от манипулирования и стимулирования сотрудников к удовлетворению их потребности в труде. Работники становятся внутренними клиентами организации.

Для проверки взаимосвязи эффективности деятельности предприятия и уровня удовлетворенности потребности в труде сотрудников руководство фирмы начинает постепенное внедрение внутриорганизационного маркетинга.

Третья стадия – становление внутриорганизационного маркетинга происходит тогда, когда связь между успехом деятельности фирмы и удовлетворенностью потребности персонала в труде становится полностью очевидной и безоговорочной. Управление внутриорганизационным маркетингом приобретает теперь такое же значение, как и управление производством, сбытом, кадрами и др.

Китайченкова Ю.С.

студент-магистрант 2-го курса

направление «Управление персоналом»

«Национальный исследовательский Нижегородский Государственный

Университет им. Н.И. Лобачевского»

«Институт экономики и предпринимательства»

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ
МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ В УСЛОВИЯХ
ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ**

Аннотация. В статье рассмотрены ключевые особенности компетентностного подхода к обучению сотрудников отдела продаж, представлено несколько научных подходов к различию между понятиями «компетентность» и «компетенция», проанализированы модель успешности профессиональной деятельности менеджеров по продажам и факторы формирования данной успешности в условиях внутрифирменного обучения.

Ключевые слова: менеджер по продажам, профессиональная успешность, компетентностный подход, внутрифирменное обучение, модель обучения, корпоративное обучение.

Kitaychenkova J.S. the second year master student of direction «personnel management»

National research state Lobachevsky University of Nizhny Novgorod

Institute of Economics and Entrepreneurship

**FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF SALES
MANAGERS IN THE CONDITIONS OF THE INTRA-COMPANY
TRAINING**

Annotation. The article considered the key features of the competence approach to the training of employees of the sales Department, considered several scientific approaches to the distinction between "competence" and "competency", analyzed a model of success of professional work of sales managers and the factors of this success in terms of in-house training.

Keywords: sales manager, professional success, competence approach, in-house training, model training, corporate training.

Одной из самых популярных и востребованных профессий в современной экономической среде является профессия «менеджер по продажам». Менеджеры по продажам (МПП) – это ключевые люди в любой оптовой компании, так как от них зависит коммуникация между клиентом и организацией. Чтобы процесс продаж был эффективным, его необходимо непрерывно совершенствовать, а от профессиональной компетенции менеджеров по продажам во многом зависит успех компании на рынке. Поэтому большинство крупных организаций, особенно работающих в

высококонкурентном сегменте рынка, расставляют приоритет по необходимости внутрифирменного обучения, в первую очередь, в пользу специалистов, занятых в отделе продаж [2, С. 201].

Менеджер по продажам – это специалист по продаже и продвижению товара на рынке, в чьи функциональные обязанности входит поиск клиентов, развитие клиентской базы и поддержание имеющейся, заключение договоров и сопровождение заключенных сделок, что может включать экономические, юридические, социально-психологические аспекты. Работа таких сотрудников подразумевает высокую самостоятельность, а также ощутимую ответственность за положение компании на рынке и получаемую компанией прибыль. Но прежде чем возложить эту ответственность на плечи МПП, необходимо грамотно обучить эту категорию сотрудников.

В современных реалиях есть смысл подойти к рассмотрению профессиональной деятельности МПП с позиции компетентного подхода. Существуют разные определения понятия «компетентность». Его часто связывают с результативностью деятельности, а также успешностью профессионала в своей работе. В соответствии со стандартом качества ИСО 9000-2000, компетентность – это выраженная способность применять свои знания и умения [5, С. 112]. Байденко В.И. определяет компетентность как меру образовательного успеха личности, проявляющегося в её собственных действиях в определенных профессионально и социально значимых ситуациях [1, С. 5]. Примечательно определение Ю.Г. Татура: он описывает компетентность как интегральное свойство личности, характеризующее его стремление и способность (готовность) реализовать свой потенциал (знания, умения, опыт, личностные качества) для успешной деятельности в определенной области [7, С.16].

Профессиональная компетентность сотрудника может быть проанализирована через разделение её на конкретные компетенции. Определение ключевых компетенций, лежащих в основе профессиональной деятельности МПП, может служить базой для формирования системы и условий их внутрифирменного обучения. А.В.Хуторской так определяет компетентность: «Компетенция включает совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов, и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним» [8, С. 59].

По мнению А.А. Городновой, любой набор компетенций не может быть универсальным, а вынужден зависеть от целей организации, стадии её развития и ряда других факторов. То есть, компетенции образует среда, в которой функционирует менеджер, а качественный состав этой среды зависит от задач бизнеса [4, С. 61].

Ю.В. Всемирнова разработала модель профессиональной компетентности менеджеров по продажам с разной профессиональной успешностью.

Предложенная модель подразделяет менеджеров по продажам на три категории: высокоуспешные, среднеуспешные и низкоуспешные. При этом вклад в успешность МПП оценивается с двух сторон – со стороны самих сотрудников и со стороны организации. Компетентностный вклад МПП в свою профессиональную успешность дифференцируется также на три основных направления: стандартные компетенции, личностные особенности и мотивационные особенности. Вклад со стороны организации подразделяется на такие составляющие, как: «портфель сотрудника», «регламенты работ и вознаграждения», «работа руководства отдела сбыта» и «взаимодействие с другими отделами». [3, С. 25].

Модель профессиональной деятельности, представленная на рис. 1, наглядно демонстрирует содержание внешних и внутренних факторов мотивации, влияющих на эффективность менеджеров по продажам.



Рис.1. Модель профессиональной деятельности менеджеров по продажам.

Исследования, проведённые Ю.В. Всемировой, показывают, что:

А) низкоуспешных менеджеров отличает невысокая мотивация к труду, критичное отношение к условиям работы в организации, отсутствие необходимых качеств личности, например, таких как адекватная самооценка, позитивное отношение к себе и к работе, способность чётко и ясно доносить информацию до клиента-заказчика.

Б) основана сложность, с которой сталкиваются среднеуспешные менеджеры – отношение к покупателю и к самому себе. В сопроковосновении

с негативным отношением клиентов к работе, у среднеуспешных МПП значительно падает мотивация к труду, и зачастую причину своих неудач они ищут именно вовне, а не внутри себя – например, в недовольных покупателях или в недоработках организации по обеспечению достойных условий труда.

В) разительно отличается ситуация у высокоуспешных МПП: они, в отличие от первых двух категорий сотрудников, положительно оценивают условия, предоставленные им фирмой для профессиональной деятельности. И поскольку у них высокая внутренняя мотивация, то также на высоком уровне они владеют необходимыми для успешной профессиональной деятельности компетенциями: они высоко владеют технологиями продаж, выстраивают качественные и долгосрочные отношения с клиентами, высоко принимают свою профессиональную роль [6, С. 126] и обладают положительными личностными характеристиками. Пример таких характеристик: открытость к людям, высокий интеллект, ярко выраженные коммуникативные способности, здоровая самооценка, выражающаяся в позитивном отношении к клиентам и к самому себе.

Так, взяв за основу факторы, влияющие на успешность профессиональной деятельности менеджеров по продажам, Ю.В. Всемирнова разработала системную модель программы повышения успешности менеджеров по продажам.

Как показано на рисунке 2, данная программа предусматривает комплексный подход к созданию благоприятных внутрифирменных условий для обучения менеджеров по продажам, и включает не только развитие компетенций самих сотрудников, но и совершенствование внутриорганизационных условий обеспечения трудовой деятельности. Имея данную программу как базис, можно выстроить эффективную систему внутрифирменного обучения сотрудников отдела продаж. Мотивационный модуль представлен в этой система в виде отдельного направления, так как в данном случае, его функциональная роль – быть связующим звеном для организационных мероприятий, влияющих на мотивацию к деятельности в конкретной организации.



Рис. 2. Построение программы повышения успешности МПП.

Блок, направленный на развитие компетенций, зависящих от самого сотрудника, согласно данной модели содержит следующие модули:

- «*компетентность в технологии продаж*» – в неё входит умение вести телефонные переговоры, способность управлять беседой, способность выяснять потребности заказчика, способность к подготовке и проведению презентаций, способность отвечать на возражения покупателя, грамотно совершать и сопровождать сделки;
- «*коммуникативная компетентность*» – направлена на формирование и развитие компетенций: чёткость и доходчивость донесения информации до покупателя, выразительность речи и дикция, качество зрительного контакта, способность отслеживать и контролировать свое невербальное поведение и внешние манеры;
- «*компетентность в выстраивании отношений с покупателем*» – включает формирование высокого уровня клиентоориентированности, развитие способности выстраивать качественные партнерские отношения;
- «*принятие профессиональной роли*» – модуль направлен на организацию и развитие процесса принятия своей профессиональной роли. Он включает: изучение роли продавца через изучение ожиданий покупателя и принятие его роли, осознание своих индивидуальных особенностей ролевого поведения, осознание ролевых противоречий и организация условий для их разрешения.

Блок программы, формирующий область внутрифирменного обучения,

зависящий от организационных условий – это «*оптимизация организационных условий работы*». Организационные условия не относятся к самим профессиональным компетенциям, но оказывают на них значимое влияние, коррелирующее с мотивацией менеджеров по продажам к труду. Данный блок включает в себя модули:

- «*портфель сотрудника*» – это разработка должностных инструкций, формулирование требований к кандидатам и сотрудникам отдела продаж, разработка системы обучения МПП;

- «*регламент работ и вознаграждения*» – это создание системы документооборота, алгоритма действий, согласования, распределения зон ответственности, а также формирование системы вознаграждения и обеспечение её принятия и одобрения сотрудниками;

- «*руководитель отдела сбыта*» – включение данного модуля в систему внутрифирменного обучения МПП реализует оптимизацию взаимодействия руководителя с сотрудниками отдела продаж;

- «*взаимодействие с другими отделами*» – комплекс системных взаимосвязей и взаимодействий, направленных на гармонизацию взаимоотношений между отделами, а также оптимизацию и регламентацию их взаимодействия. [3, С. 27]

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) потенциально перспективным направлением развития профессиональной успешности менеджеров по продажам в условиях внутрифирменного обучения является внедрение компетентностного подхода в повседневную практику работы с персоналом данной категории;

2) профессиональная компетентность менеджера по продажам включает в себя не только стандартные компетенции – значимую роль в ней также играют личные особенности сотрудника;

3) на профессиональную успешность МПП влияют не только личные особенности и профессиональные компетенции, но и внутриорганизационные условия труда.

Использованные источники:

1. Байденко В. И. Компетенции: к освоению компетентностного подхода. Лекция в слайдах. Авторская версия. М., 2004 – 5 с.

2. Всемирнова Ю. В. Социально-психологические механизмы формирования профессиональной компетентности менеджеров по продажам в условиях внутрифирменного обучения : автореф. дис. ... канд. психолог. наук : 19.00.05, 19.00.03 / Всемирнова Юлия Владимировна; Ярославль, 2007. – 201 с.

3. Всемирнова Ю. В. Модель успешности профессиональной деятельности менеджеров по продажам с позиций компетентностного подхода. Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Психология и педагогика. 2015. № 1. С. 20–28.

4. Городнова А. А. Компетенции современного российского менеджера / А. А. Городнова // Системы управления и контроля в российских и европейских

компаниях / ГУ-ВШЭ, Нижегород. фил., Ун-т Флоренции. – Н. Новгород, 2009. – С. 57–62.

5. ГОСТ Р ИСО 9000-2000 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь, М.: ИПК Издательство стандартов, 2004 –112 с.

6. Ерина, С.И. Ролевой конфликт и его диагностика в деятельности руководителя / С.И. Ерина. – Ярославль, 2000. – 126 с.

7. Татур Ю.Г. Компетентностный подход в описании результатов и проектировании стандартов высшего профессионального образования. – М., 2004. – 16 с.

8. Хуторской А.В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования / А.В.Хуторской. Народное образование. 2003. № 2. С. 58-64.

УДК 005.7

Комбагир Н.В.

магистрант

направление 37.04.01 «Психология»

Трошкова Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра УКД

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Российская Федерация, г. Красноярск

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
В ДОШКОЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ**

Аннотация: представлены результаты совершенствования системы управления дошкольного учреждения.

Ключевые слова: SWOT-анализ, дошкольное учреждение, организационная структура, организационные патологии, система управления.

Kombagir N.V.

Master of Direction 37.04.01 "Psychology"

FGBOU VO "Siberian State University of Science and Technology named after Academician M.F. Reshetnev"

Russian Federation, city of Krasnoyarsk

Troshkova EV

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

FGBOU VO "Siberian State University of Science and Technology named after Academician M.F. Reshetnev"

Russian Federation, city of Krasnoyarsk

**IMPROVEMENT OF THE CONTROL SYSTEM
IN THE PRESCHOOL ESTABLISHMENT**

Abstract: The results of improving the management system of preschool institutions are presented.

Key words: SWOT-analysis, preschool, organizational structure, organizational pathologies, management system.

На основании комплексного анализа дошкольного учреждения нами выделены организационные проблемы (патологии) и разработан план по совершенствованию системы управления для повышения эффективности её функционирования.

Дошкольное учреждение – организация, предоставляющая следующие виды услуг: дошкольное образование; присмотр и уход за детьми дошкольного возраста. Целями учреждения являются: развитие личности детей дошкольного возраста в различных видах общения и деятельности с учетом их возрастных, индивидуальных психологических и физиологических особенностей; коррекция и развитие всех компонентов речи в группах компенсирующей направленности [1].

С помощью причинно-следственной диаграммы Исикавы нами установлены факторы и причины низкой эффективности дошкольного учреждения, связанные с низкой культурой взаимодействия, отсутствием обратной связи между руководителем и подчиненными, низкой мотивацией и не рациональным распределением рабочей нагрузки.

С помощью SWOT-анализа установлена проблема, связанная с эмоциональным выгоранием у сотрудников, поэтому необходимо непрерывно вести разъяснительную работу среди педагогов, большее внимание уделять повышению квалификации педагогических кадров и внедрять инновационных технологии в процессы обучения.

Нами проанализирована действующая организационная структура дошкольного учреждения. Анализ показал полную укомплектованность штата, а также наличие узких специалистов (учитель-логопед, педагог-психолог), что положительно влияет на эффективность управления организацией. Нами рассчитаны коэффициенты управляемости руководителей и дублирования функций сотрудников [2]. В результате расчетов установлено, что управляемость в норме, дублирование отсутствует. Нами проанализировано взаимодействие между уровнями и звеньями управления. На рисунке 1 рассмотрено взаимодействие между заместителем заведующей по учебно-воспитательной работе и специалиста по охране труда. Анализ показал, что во взаимодействии присутствует как прямая, так и обратная связь.

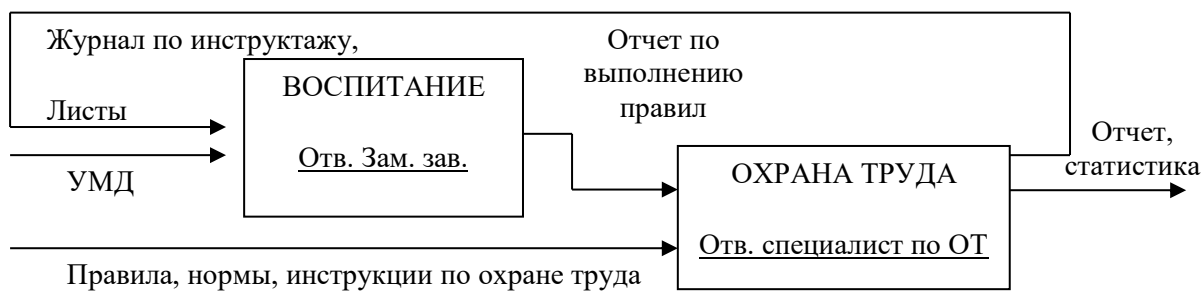


Рисунок 1 – Информационное взаимодействие

По результатам проведенной организационной диагностики нами выделены основные организационные патологии: структурные, патологии организационных отношений и патологии управленческих решений. С помощью графа проблем (рисунок 2), нами установлено, что проблема, связанная с отсутствием времени у руководства на контроль персонала является ключевой в низкой эффективности дошкольного учреждения.

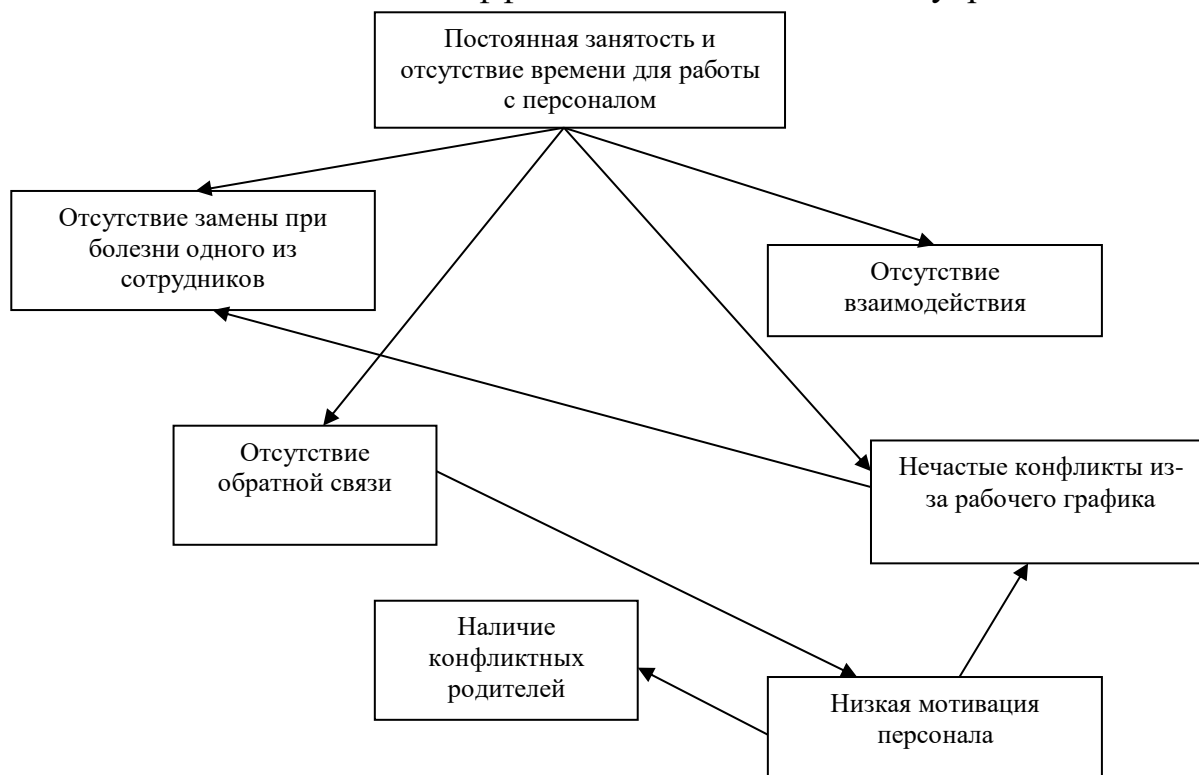


Рисунок 2 – Граф проблем дошкольного учреждения

В качестве первоочередных мер необходимо предпринять следующие действия:

- конкретизировать задачи и цели учреждения, довести их до сотрудников;
- конкретизировать структуру и стиль управления компанией, а также изменить отношение сотрудников к ответственности за результаты своей

работы;

- сделать более детальным и тщательным контроль за выполнением сотрудниками своих обязанностей;
- проанализировать рабочий график для его оптимизации;
- делегировать заведующей дошкольного учреждения полномочия оперативного управления своим заместителям, для возможности решения стратегических задач, привлечения новых спонсоров, организации проведения повышения квалификации сотрудников, новых конкурсов, что в итоге повысит престиж учреждения;
- воспитателям поставить задачи: провести беседу с родителями о пользе собраний для них и их детей; уведомить родительский комитет о содействии в повышении мотивации у остальных родителей; повысить уровень знаний по решению конфликтов;
- поддерживать здоровый психологический климат в коллективе, развивать корпоративную культуру, разработать мотивационную программу с учетом потребностей сотрудников.

Следует отметить, что в настоящее время дошкольное учреждение располагает мощными образовательными ресурсами, способными удовлетворить запрос на получение качественного образовательного продукта, востребованного родителями и широким социумом. Основные усилия должны быть сконцентрированы на изменениях в воспитательно-образовательном процессе: введении новых методов обучения и современных приемов воспитания с широким применением инновационных технологий.

Использованные источники:

1. Федеральный государственный образовательный стандарт дошкольного учреждения [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://dou75.krsnet.ru/dou75/images/doc/FGOS.pdf>
2. Баринов, В.А. Организационное проектирование: учебник [Текст]/В.А. Баринов.-М.: ИНФРА-М, 2012.-384 с.
3. Козлов, В.В. Психология управления: учебник для студ. высш. учеб. Заведений [Текст] / В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов, Н. П. Фетискин. - 2е изд., доп. - М.: Издательский центр «Академия», 2013. - 240 с.

*Кравченко М.А.
студент 2 курса
факультет «Инновационный бизнес и менеджмент»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

*Kravchenko M.A.
Student
2 year, Faculty of "Innovative Business and Management"
Russia, Rostov-on-Don*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА EFFECTIVENESS OF THE STAFF STIMULATION SYSTEM

Аннотация: В статье рассматриваются виды системы стимулирования сотрудников организации, эффективность системы стимулирования в организации. Мотивирование персонала считается одной из главных задач менеджмента. Мотивирование – это не совокупность правил, так как для любого отдельного сотрудника есть свои методы. Поэтому ключевая задача – отыскать то, что важно для определенного работника.

Ключевые слова: мотивация, организация, стимул, стимулирование, система стимулирования, эффективная система стимулирования.

Annotation: The article looks at the types of incentive system for employees of the organization, the effectiveness of the incentive system in the organization. Motivation of personnel is considered one of the main tasks of management. Motivation is not a set of rules, as there are methods for any individual employee. Therefore, the key task is to find what is important for a certain employee.

Key words: motivation, organization, stimulus, stimulation, incentive system, effective incentive system.

Система стимулирования сотрудников организации - это совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих стимулов, воздействие которых активизирует деятельность человека для достижения поставленных целей.

Она делится на два вида:

- Материальная
- Нематериальная

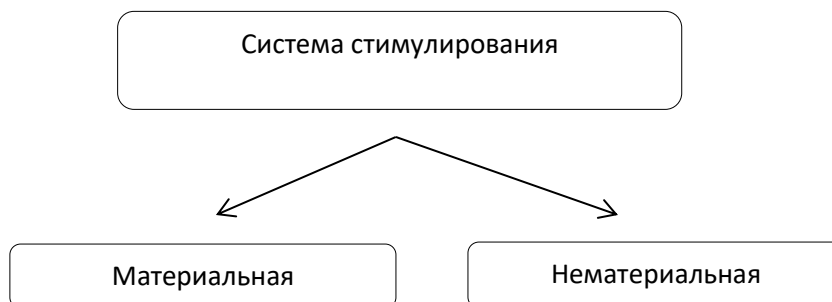


Рис. 1 – Система стимулирования.

Но наиболее верным разделением видов стимулирования является разделение А.Я.Кибановым. Он выделил три вида стимулирования:

- Материальное денежное;
- Материальное неденежное;
- Нематериальное стимулирование.

Материальная мотивация – это все виды денежных выплат, которые применяет организация и все формы материального неденежного стимулирования.

Также применяются стимулы, которые представляют собой материальную ценность, но в реальном выражении представляют социальные льготы и компенсации, т.е. социальный пакет.

Материальное стимулирование дополняет нематериальное стимулирование.

Нематериальная мотивация – это поощрения сотрудников за качественную работу, не влияющая на их заработную плату и прочие выплаты. Это могут быть поздравления с днем рождения, похвала, доска почета.

Но именно материальные стимулы выходят на первый план, потому что результат работы сотрудника выражается более понятным способом – определенной суммой денег. Именно поэтому сотрудник прекрасно понимает, что его работа была результативна, за что он был вознагражден. Получив такой «бонус», появляется стимул работать так же эффективно [1].

В любой системе материального стимулирования есть элементы, которые существенно влияют на трудовую мотивацию сотрудников организации.

Системы стимулирования персонала напрямую зависят от цели организации, которая направлена на результативность от вложений. Необходимо уделять должное внимание оценке эффективности управления персоналом, с помощью которых можно разработать эффективные методы мотивации.

В первую очередь эффективность системы мотивации заключается в мотивировании и стимулировании трудового потенциала, который направлен на социальный, а затем и на экономический эффект. Если рассматривать эффективность как относительный показатель, показывающий итог отношения затраченных средств к результатам [3].

Необходимо выбрать тот метод оценки эффективности стимулирования, который продемонстрирует реальную ситуацию в организации, выявить слабые и сильные стороны в управлении.

Существует множество направлений, чтобы повысить эффективность системы мотивации. Каждое направление по-разному эффективно. Чтобы повысить социальный эффект, нужно правильно выбрать направление, которое обеспечит экономию средств организации [4].

Как отмечал А.Я.Кибанов, производя оценку системы мотивации сотрудников необходимо проводить анализ эффективности системы применяемых стимулов, так как именно стимулы воздействуют на качество и результативность деятельности в процессе мотивации. «Взаимосвязь мотивации и стимулирования возможно только тогда, когда стимулы и мотивы по величине, содержанию и времени будут соответствовать требованиям, необходимым при преодолении порога безразличия сотрудников» [2].

В разных регионах страны, в разное время, в организациях, основывающихся на разных сферах, мотивирующие факторы будут совершенно разные. Тем более со временем они будут постоянно меняться. Если изменится социальная, экономическая или политическая обстановка в организации то это значит, что изменятся и запросы конкретного сотрудника.

Стимулирование трудовой деятельности – это процесс, который регулирует воздействие на сотрудника факторов внешней среды для увеличения его трудовой активности, чтобы достичь целей организации. В системе стимулирования сотрудников организации материальные и нематериальные стимулы должны дополнять друг друга. Система будет эффективна, когда основана на совокупности правовых норм, которые закрепляют управленческие методы и средства воздействия на сотрудников с целью мотивации поведения и поощрения развития форм отношений.

Единого и четкого метода оценки стимулирования нет, есть только субъективные и объективные показатели, которые раскрывают результаты работы организации, трудовую деятельность сотрудников, компоненты процесса мотивации [5].

Использованные источники:

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учеб. / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева и др.; Под ред. А.Я. Кибанова; ГУУ – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014 – 695 с.
2. Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник/ А.Я.Кибанов, И.А.Баткаева, Е.А. Митрофанова. – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учеб.- практ. пособие. – М.: Проспект, 2015
4. Погребная Е.В. Система мотивации руководителей среднего звена и топ-менеджеров// Лидерство и менеджмент. 2016.
5. Столяренко А.В., Матюнина М.В., Чумак А.Н. Теоретический анализ подходов к оценке эффективности системы мотивации персонала предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016.

*Кудрина М.О.
студент 3 курса
факультет «Корпоративной экономики и предпринимательства»
Лифанова С.А.
старший преподаватель
кафедра «Корпоративного управления и финансов»
Новосибирский университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА

В статье рассмотрена важность корпоративного имиджа для функционирования организации в современных условиях, в условиях мобильности внешней среды, дано понятие имиджа и корпоративного имиджа. Предложен поэтапный процесс его формирования. Отмечена значимость ведения непрерывного контроля на протяжении всего процесса формирования корпоративного имиджа.

Ключевые слова: имидж, стратегия, корпоративный имидж, процесс, формирование, этап, метод, план, оценка.

*Kudrina M.O.
student
3 year, Faculty of "Corporate Economics and
Entrepreneurship "
Novosibirsk University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk
Lifanova S.A.
Senior Lecturer
Department of Corporate Governance and Finance
Novosibirsk University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk*

THE CORPORATE IMAGE FORMATION PROCESS

The article considers the importance of corporate image for the functioning of the organization in modern conditions, in conditions of mobility of the external environment, the concept of image and corporate image is given. A step-by-step process of its formation is proposed. The importance of conducting continuous monitoring throughout the process of forming a corporate image was noted.

Key words: image, strategy, corporate image, process, formation, stage, method, plan, evaluation.

Имидж для людей является достаточно узнаваемой и сильной позицией, либо особенным описанием деятельности компании, которая акцентирует внимание своими отличительными признаками, по сравнению с конкурентами.

А.С. Панасюк приходит к умозаключению, что имидж фирмы - это

мнение о данной организации у группы людей, которое складывается на основе уже готового образа этой фирмы, или возникает с помощью вхождение в контакт с этой фирмой, либо когда известен результат об этой фирме, ее надлежащая информация, или же, используя другие источники информации, например тех людей, которые могут быть осведомлены об этой фирме [1].

С. Рид дает ближайшую формулировку корпоративному имиджу, считая, что это является «лицом» общества, которое было выстроено в связи с предложенными целями этой фирмы, а так же задачами, после чего следует намеченное достижение и успех этой фирмы [4].

Процесс формирования корпоративного имиджа – сложный процесс, которому следует уделять большое внимание и сосредоточенность. Самое главное, что бы администрация организации в этой сфере могли осознавать значимость корпоративного имиджа, для того, что бы можно было использовать все значимые шаги для его усовершенствования [2].

Процесс формирования и развития корпоративного имиджа выглядит так (рис. 1).

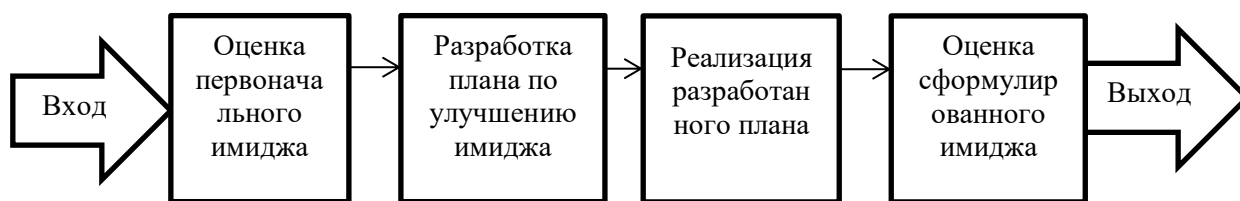


Рисунок 1 – формирование и развитие корпоративного имиджа

На первом этапе ведется оценка исходного имиджа организации. То есть, оценивается ее внешний облик. Необходимо не отступиться в выборе сведений о фирме, крайне правильно использовать источники информирования. Нужный источник вносит конкретику в выборе исследователей и освобождает их от лишней напряженности и дополнительных усилий. Можно воспользоваться такими методами сбора информации как анкетирование по сегментам потребителей, опрос. План исследования поддается корректированию. Затем все данные объединяются и анализируются, с помощью чего реализуется информация о вступительном имидже [5].

Разработку плана по прогрессу предполагает второй этап. Очень важно не опускать руки после первого этапа, а продолжать вести борьбу с улучшением имиджа. Для этого необходимо составить план его дальнейшего развития.

Стратегия созревания помогает в разработке намеченного плана. Она предполагает собой цели, задачи, миссию, сегменты рынка, корпоративную культуру, конкурентные преимущества и другие компоненты. Важно направить эту стратегию на когерентные целевые аудитории. Целевыми аудиториями являются: потребители, акционеры, партнеры, СМИ,

сотрудники организации и другие заинтересованные лица.

Пошаговый план мероприятий должен вбирать в себя образ организации, корректировку образа. Важно продвигать имидж, за счет чего фирма будет возвышать свои возможности на рынке и легко адаптироваться к изменениям. В рамках планирования важно уделить внимание:

— достижению превосходства компании (это может быть качество продукции или услуг, сервис обслуживания клиентов, а так же новые технологии производства);

— уточнению внутреннего имиджа организации, который включает мероприятия по аспектам управления организацией, создание благоприятного психологического климата в коллективе, формирование корпоративной культуры, мотивационную политику и другие компоненты;

— совершенствованию внешнего имиджа (название компании, ее логотип, интерьер в организации, фирменная символика и другие компоненты).

Третий этап подразумевает собой реализацию уже созданного задания. Мероприятия разработанного задания, дадут успех компании, если она будет полностью следовать ее разработкам. Реализовывать план созданный план должна подготовленная, ответственная команда, которая обладает соответствующими навыками в этой области. Третий этап является не менее сложным, он требует много времени и сил [3].

Оценка сформированного имиджа дается на четвертом этапе. Необходимо оценить полученный имидж, с помощью специальных методов и инструментов. Эти методы и инструменты могут являться как уже разработанными нынешними участниками, а могут разрабатываться по новому, в дальнейшем. По результатам оценки организации важно будет понять, добилась ли она нужных для себя результатов или нет. Если выяснится, что полученный имидж не сиротствует запланированному, придется начать все сначала [5].

Нужно отметить, что произвольный этап формирования корпоративного имиджа должен сопровождаться созданной системой надзора. Система инспекции должна работать в непрерывной цепочке.

Перечисленные этапы являются уникальными для каждого предприятия, организации, а их удачное сочетание и определяет конкурентоспособность предпринимательской идеи. Они не просто помогают функционировать организации, но и обеспечивать стабильное состояние в условиях рынка. Когда организация будет являться конкурентоспособной, она сможет адаптировать свою фирму к любым грядущим изменениям.

Использованные источники:

1. Кудрина М.О., Лифанова С.А. Имидж фирмы как фактор конкурентного преимущества: Журнал об экономических науках «Бенефициар», 2017. - 65с.
2. Куликов М. Д. Исследование и формирование имиджа товарной марки:

учеб. пособие. - М.: Лаборатория Книги, 2010. - 106 с.

3. С. А. Лифанова Инструменты, позволяющие повысить социально-экономическую эффективность своей деятельности lifatina@yandex.ru

4. Парамонова Т., Красюк И. Формирование общественного лица фирмы // Маркетинг. — 1998. — № 6. — С. 60—63.

5. Титов, С. А. Стратегия формирования и методы оценки имиджа предпринимательской структуры : дис. ... канд. эк. наук / Титова С. А. - Спб. : Изд-во С.-Петербур. гос. инженерно-экономического ун-та, 2004. - 160 с.

УДК 338

Кукареко В.А.

студент магистратуры, 1 курс

факультет «Инновационный бизнес и менеджмент»

Новикова Н.В., к. филос. н.

доцент

кафедра «Экономика и менеджмент»

«Донской Государственный Технический Университет», ДГТУ

Россия, г. Ростов-на-Дону

Kukareko V.A.

The student of the magistracy

1 year, Faculty of "Innovative Business and Management"

"Don State Technical University", DSTU

Russia, Rostov-on-Don

Novikova N.V., Candidate of Philosophy, Associate Professor

Associate Professor of the Department of Economics and Management

"Don State Technical University", DSTU

Russia, Rostov-on-Don

**ВНЕДРЕНИЕ ПРИНЦИПОВ АДМИНИСТРАТИВНОГО
МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ
ПРЕДПРИЯТИЕМ
THE INTRODUCTION OF THE PRINCIPLES OF ADMINISTRATIVE
MANAGEMENT SYSTEM OF CONSTRUCTION ENTERPRISE
MANAGEMENT**

В статье охарактеризована сфера строительства с точки зрения социально-экономических показателей, выявлены финансовые, кадровые и организационные проблемы строительных организаций. Рассмотрены принципы административного менеджмента и представлены рекомендации по внедрению данных принципов в систему управления строительным предприятием.

The article described the construction from the point of view of socio-economic indicators identified financial, personnel and organizational problems of construction companies. The principles of administrative management and presents recommendations for implementation of these principles in the system of

construction enterprise management.

Ключевые слова: административный менеджмент, строительная отрасль, проблемы строительных предприятий, принципы административного менеджмента.

Key words: administrative management, the construction industry, the problems of construction enterprises, the principles of administrative management.

В современных социально-экономических условиях проблема повышения эффективности производства и управления предпринимательской деятельностью является ключевой для организации. В настоящее время строительные организации функционируют в динамичной, изменчивой, неопределенной среде, в условиях жесткой конкуренции и политико-экономической нестабильности в стране. Административное управление сегодня становится все более актуальным для эффективной деятельности российских строительных предприятий, которые вступают в жесткую конкуренцию между собой и с иностранными корпорациями.

Сфера строительства представляет собой самостоятельную отрасль экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного назначения. Основная роль отрасли заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны. Строительство относится к сфере материального производства, т.е. к отраслям, создающим материальные блага. Продукцией отрасли строительства являются построенные и сданные в эксплуатацию заводы и фабрики, железные и автомобильные дороги, электростанции, судоходные каналы, порты, жилые дома и другие объекты, образующие основные фонды хозяйственного комплекса страны.

Рассмотрим социально-экономические показатели деятельности строительных организаций по Ростовской области [4], представленные в таблице 1, за 2011-2015 гг.

Таблица 1

Рассмотрим социально-экономические показатели деятельности строительных организаций по Ростовской области

Социально-экономические показатели деятельности строительных организаций по Ростовской области	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», млн. руб.	83386	96949	126463	143234	155182
Строительные работы, выполненные частными организациями (в процентах)	91	92,4	77	82,3	87,1
Ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения, в т.ч.: число	11479	11773	11693	11403	13984

зданий					
общий строительный объем зданий, тыс. м ²	10808,5	11242,9	12798,6	14691	15795,7
общая площадь зданий, тыс. м ²	2783,9	2980,4	3157,2	3327,2	3900,3
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	165978	207935	253623	264173	291029

При подробном изучении представленных показателей видим, что объем работ, число зданий и инвестиций в основной капитал с каждым годом растет. Число частных строительных организаций, после кризиса в 2013 году, также увеличивается. Это свидетельствует о том, что строительная отрасль в Ростовской области развивается. Следовательно, строительным организациям для успешного функционирования необходимо внедрять новые методы работы на динамичном, развивающемся рынке.

В связи с особенностями сферы строительства возникает ряд характерных для отрасли проблем — финансового, кадрового, организационного типа. Например, высокая себестоимость производственного процесса; дефицит квалифицированных кадров; повышение общей стоимости строительных объектов; спад объемов продаж; снижение платежеспособного спроса; динамичная и не всегда предсказуемая внешняя среда.

В комплексе вышеперечисленные проблемы создают большие сложности для продвижения на рынок услуг представителей малого, а порой и среднего бизнеса [2].

Основной особенностью систем управления строительным предприятием в условиях рынка является их ориентация на долгосрочную перспективу, т.е. управление проведением фундаментальных исследований, диверсификацией операций, инновационной деятельностью и максимальным использованием творческой активности персонала. Опыт развитых стран, таких как США, Великобритания, Франция, Германия показывает, что эффективное решение всех перечисленных задач невозможно без внедрения административного менеджмента [1].

Административный менеджмент — это система управления предприятия, применяющая современные административно-распорядительные формы управления, которые направлены на рационализацию управленческой деятельности с целью построения оптимальной организационной структуры и создания эффективной модели трудовых отношений. Система административного менеджмента позволяет раскрыть неиспользованные ресурсы, увеличить синергетический эффект системы управления на предприятии и тем самым создает предпосылки для повышения производительности на предприятии.

А. Файоль выделил следующие принципы административного менеджмента: разделение труда, власть, дисциплина, единство

распорядительства, единство руководства, подчинение частных интересов общему, вознаграждение, централизация, иерархия, порядок, справедливость, постоянство состава персонала, инициатива, единение персонала [3].

Данные принципы могут быть использованы строительными организациями и значительно повысить эффективность их деятельности, а также решить основные проблемы. Рассмотрим некоторые принципы административного менеджмента более подробно с учетом влияния отраслевых особенностей строительных предприятий.

Принцип разделения труда. У всех специалистов строительной организации должна быть своя должностная инструкция, которая регламентирует деятельность каждого сотрудника. В данной инструкции можно установить количество рабочих часов, список задач согласно компетенции специалиста и много прочих организационных моментов. При грамотном разделении обязанностей сотрудников можно выстроить наиболее адаптивную организационную структуру, нормализовать рабочий процесс, что будет благоприятно влиять на снижение издержек строительной организации и общей стоимости строительных объектов.

Принцип ответственности и дисциплины. Как и в любом другом учреждении, в строительной организации существует ряд правил, прописанных в уставе учреждения, нарушение которых может повлечь за собой проблемы для специалиста. В уставе организации должны быть четко обозначены права сотрудников и ответственность за результаты своих действий, взаимоотношения между специалистами и рабочими, основанные на выполнении правил и порядков, установленных в организации.

Принцип единства руководства и распорядительства. В строительных организациях — это генеральный директор. Цели, задачи и результаты, преследуемые заместителями, должны быть одинаковы. Отдавать распоряжения относительно какого-либо действия может только один начальник и ответственность за исполнение его подчиненные несут лишь перед ним, так как это поможет избежать путаницы и несогласованности в организации.

Принцип подчинения индивидуальных интересов общим. На предприятии интересы работников не должны быть выше интересов предприятия. Каждый сотрудник организации работает для улучшения деятельности всего отделения в целом. При столкновении интересов задача менеджера состоит в их согласовании. Общность интересов позволяет в наиболее короткий срок добиваться целей строительной организации, а, следовательно, повышается эффективность ее деятельности.

Принцип вознаграждения персонала. Установка оптимального уровня заработной платы и своевременная выплата премии персоналу позволяет увеличить стремление персонала делать свою работу качественно, особенно в такой нестабильной, на данный момент, сфере строительства. Кроме того, в организациях данного типа следует ввести систему продвижения по

карьерной лестнице.

Стабильность и единение персонала. Частая смена персонала на ключевых должностях может привести к неблагоприятным последствиям для предприятия. Поэтому благожелательное отношение к работникам в их стремлении выполнить свои обязанности наилучшим образом, создание корпоративного духа в организации, поощрение инициатив сотрудников, справедливое вознаграждение и внедрение систем обучения персонала поможет решить проблему дефицита квалификационных кадров в строительной сфере.

Таким образом, внедрение принципов административного менеджмента в систему управления строительным предприятием поможет решить имеющиеся проблемы, обеспечит оптимальные условия развития, принесет организации наиболее эффективные результаты деятельности в современных социально-экономических условиях.

Использованные источники:

1. Василенко, И. А. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия: Учебное пособие. / И. А. Василенко. — М.: Издательская корпорация «Логос», 2001. — 200 с.
2. Нидзий, Е. Н. Проблемы и перспективы развития строительной отрасли России в условиях экономического кризиса / Вестник МГСУ. — №5. — 2016. — С. 119-129.
3. Райченко, А. В. Административный менеджмент: Учебник / А. В. Райченко. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 416 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. — Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 03.04.17).

УДК 658.15

*Кульмухаметова Н. Д.
студент 5 курса
факультет «Экономики и управления»
НФ БашГУ
Россия, г. Нефтекамск*

МЕХАНИЗМ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Аннотация

В статье уточнено и обосновано значение категории «антикризисное управление», рассмотрена политика антикризисного финансового управления, выделены элементы механизма антикризисного финансового управления, а также приведена новая модель организационно-экономического механизма антикризисного управления предприятием.

Ключевые слова: антикризисное управление, предприятие, организационно-экономический механизм антикризисного управления, концепция антикризисного управления, факторы кризиса.

*Kulmuhametova N. D.
student*

*5 year, Faculty of Economic and management
NF Bashkir State University
Russia, Neftekamsk*

THE MECHANISM OF CRISIS MANAGEMENT AND ITS IMPROVEMENT

Annotation: The article clarifies and substantiates the value of the category «crisis management», the politics of anti-crisis financial management, the selected financial mechanism for crisis management, and provides a new model of organizational and economic mechanism of crisis management.

Key words: crisis management, enterprise, organizational and economic mechanism of crisis management, the concept of crisis management, the crisis factor.

Новые экономические условия задают новый виток дискуссии о том, каким должен быть современный и эффективный механизм антикризисного управления. Непростая экономическая ситуация, сложившаяся в стране, требуют нового подхода к управлению. Возникает обоснованная необходимость в принятии своевременных управленческих антикризисных решений, ориентированных на обеспечение финансовой устойчивости, повышение конкурентоспособности и снижение негативных последствий финансово-экономического кризиса.

Стратегия антикризисного управления, выполняющая важную функцию по стабилизации финансово-экономического состояния организации в условиях кризиса, должна подвергаться постоянному совершенствованию, поскольку под влиянием факторов может происходить изменение экономической системы и ее взаимосвязей.

Недостаточная теоретическая обоснованность методик антикризисного анализа и слабая проработанность многих вопросов, связанных с их совершенствованием применительно к российской специфике, определяют актуальность исследования.

Проблемы теории и практики антикризисного управления представлены в трудах российских ученых: К.В. Балдина [2], А.Г. Грязновой [5], С.Ю. Глазьева [4], Э.М. Короткова [8], А.С. Евсеева [6], Р.А. Попова [12], Э.А. Уткина [15] и др. В частности, наблюдается изменение взглядов российских ученых на сущность антикризисного управления, указывается на необходимость использования системного подхода при анализе и синтезе его методов.

Несмотря на растущий интерес исследователей к антикризисному

управлению, теоретические представления о нем только начинают складываться, поэтому научную концепцию антикризисного управления нельзя считать сформированной в полном объеме. Анализ научных работ позволяет произвести следующее обобщение представлений о данном экономическом феномене. Представим некоторые наиболее популярные в таблице 1:

Таблица 1 - Обзор подходов к определению понятия «антикризисное управление»

Автор	Определение
1	2
В.А. Самородский, И.А. Хлусов [13, с. 7]	Называют антикризисным управлением профилактику банкротства либо, если предприятие уже в кризисном состоянии, своевременное его «лечение», грамотный и по возможности быстрый вывод из кризиса.
А.Г. Грязнова [5, с. 113]	система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы.
А.М. Букреев [3, с. 19]	сущность антикризисного управления состоит в профессионально осуществляемом управлении, направленном на нейтрализацию наиболее опасных проявлений, стабилизацию деятельности предприятия, предотвращение банкротства путем оптимального использования ресурсов.
И.А. Помигалов [11, с. 11]	управляемый процесс предотвращения или преодоления кризиса, отвечающий объективным тенденциям развития и целям организации.
З.А. Айвазян [1, с. 95]	антикризисное управление направлено на преодоление назревшего кризиса, обеспечение выживания в краткосрочном аспекте».

Итак, рассмотренные определения позволяют сделать вывод о том, что антикризисное управление представляет собой особую управленческую деятельность, которая в свете современных рыночных условий существования субъектов бизнеса приобретает наиболее значимую роль. Причем, безусловно верным является системный подход к антикризисному управлению и его рассмотрение в контексте комплексности мероприятий, начиная от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению.

Наличие или отсутствие финансовых ресурсов есть едва ли не самый главный показатель устойчивости и стабильности предприятия, а

финансовый менеджмент, в свою очередь, представляет собой комплекс элементов стратегии и тактики финансового обеспечения предпринимательства, позволяющих управлять денежными потоками, наконец, осуществлять своевременную диагностику финансово-хозяйственного состояния и соответственно устанавливать зачатки кризиса на самых ранних этапах развития. Кроме того, современная теория и практика финансового управления выработала обширную систему методик аналитической работы с целью защиты предприятия и недопущения банкротства. Поэтому очевидно, финансовый менеджмент является важнейшим составляющим элементом антикризисного менеджмента. В этой связи, а также в результате анализа и обобщения вышеизложенных определений, можно без сомнения обосновать сущность антикризисного управления во взаимосвязи с финансовым менеджментом.

Политика антикризисного финансового управления представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в разработке системы методов предварительной диагностики банкротства и «включения» механизмов финансового оздоровления, обеспечивающих выход из кризисного состояния [14, с. 3]. Механизм реализации антикризисного финансового управления можно определить как систему управления финансовым состоянием предприятия, в основе которой лежит антикризисная финансовая стратегия. Этот процесс имеет естественное и закономерное содержание и характеризуется последовательностью применяемых профилактических или антикризисных процедур, операций и методов формирования и воздействия на управляемый объект – финансовое состояние предприятия. Основные составляющие его элементы, на наш взгляд, целесообразно сгруппировать в подсистемы – кадровую, информационную, контролирующую и подсистему антикризисного инструментария.

Механизм антикризисного финансового управления является результатом выработанной антикризисной политики в области финансового управления, и его реализация должна опираться, соответственно, на четко определенную антикризисную стратегию. Причем, грамотный финансовый менеджмент предполагает разработку и целеориентированность антикризисной стратегии, не дожидаясь наступления кризисного состояния. Согласимся с Помигаловым И.А. [11, с. 10], который верно отмечает, что антикризисная стратегия позволяет вовремя распознать кризис и, учитывая его особенности заранее, снизить остроту, а возможно и исключить условия для его возникновения вовсе.

При определении антикризисной финансовой стратегии анализируются внешние и внутренние условия функционирования предприятия в целом, выделяются основные компоненты, которые имеют решающее значение для финансового состояния, и на их основе формируется информационное поле, необходимое для выработки стратегических финансовых решений.

В конечном итоге, в основе антикризисной стратегии, и соответственно, тактики, в области финансового управления, вне зависимости от ситуации, которая складывается на предприятии на текущий момент, должны находиться следующие ориентиры:

- образование оптимального баланса между стремлением к максимизации прибыли и сохранением финансовой устойчивости;
- формирование финансовых ресурсов в объеме, необходимом для обеспечения финансового равновесия в краткосрочной и долгосрочной перспективах;
- повышение эффективности использования финансового потенциала;
- оптимизация соотношения рисков и доходности по видам деятельности.

Итак, процесс антикризисного финансового управления начинается с выработки комплексного плана антикризисных мероприятий, характеризующего постоянную готовность к возможному нарушению финансового равновесия на любом этапе экономического развития хозяйствующего субъекта, и его внедрения в систему финансового управления.

Основными направлениями совершенствования механизма антикризисного управления являются:

1. Проведение прогностического анализа внешней и внутренней среды на предмет наличия предпосылок для возникновения кризисных ситуаций. При реализации механизма антикризисного управления предприятию стоит своевременно отслеживать и реагировать на изменения во внешней среде. Внутренние факторы, оказывающие непосредственное влияние на предприятие, поддаются контролю и могут быть учтены при выработке антикризисных стратегий [10, с.3]. Важно не только выявить факторы, оказывающие влияние на деятельность предприятия, но и спроектировать дальнейшее развитие событий. Поэтому авторы настаивают на том, что анализ факторов влияния во внешней и внутренней среде предприятия должен иметь прогностический характер.

2. Осуществление глобальной диагностики показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия и показателей эффективности. На данном этапе необходимо провести комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, изучить динамику важнейших количественных и качественных показателей, а также оценить эффективность управления предприятием посредством расчета и анализа показателей эффективности управления исследуемым предприятием [9, с. 32].

3. Приоритетность стратегии созидания и наступательной тактики. В предкризисном состоянии предприятия пытаются сохранить себя как действующий субъект экономики и отдают предпочтение стратегии выживания, в то время как жизнеспособность предприятия будет зависеть от того, насколько эффективно оно сможет использовать факторы кризиса для

последующего развития. В этом предприятию способны помочь инновации, которые будут способствовать наращиванию конкурентных преимуществ. В условиях нестабильности внешней среды и всевозрастающей конкуренции инновационная активность хозяйствующего субъекта становится важным фактором конкурентоспособности [14, с. 6].

4. Необходимость оценки ресурсного потенциала. Предприятие рассматривается как система ресурсов, которые взаимодействуют между собой и обеспечивают достижение определенных результатов и целей деятельности предприятия. Каждое предприятие в своей хозяйственной деятельности использует различные виды ресурсов. Предлагается поделить их на четыре большие группы: основной капитал; оборотный капитал; человеческий капитал; информационный капитал.

5. Соответствие организационной структуры новым требованиям среды. В нелегкое для предприятия время становится особенно важным модернизировать организационную структуру и привести ее в соответствие новой избранной стратегии. Часто бывает так, что без сокращения персонала обойтись сложно. Однако руководству предприятия стоит приложить все усилия, чтобы сохранить рабочие места для сотрудников предприятия. Важно заново определить круг прав и обязанностей каждого конкретного сотрудника. Понимание и принятие работниками новой управленческой стратегии является ключом к успешной деятельности всего предприятия.

6. Применение метода контроллинга как инструмента целеориентированного управления. Контроллинг – отслеживание управленческого процесса с целью помощи и корректировки курса. Контроллинг рассматривается как инструмент управления организацией, направленный на координацию работы всех подсистем менеджмента и контроля над их эффективностью [7, с. 36].

7. Достижение эффективности механизма антикризисного управления.

Реализация механизма антикризисного управления предприятием невозможна без применения методики оценки его эффективности. Каким бы совершенным ни был реализуемый механизм управления, скорость изменений во внешней среде заставляет предприятие постоянно корректировать свою деятельность и методы управления ею.

Оценка эффективности механизма антикризисного управления может осуществляться по единой методике с использованием вышеупомянутых критериев оценки эффективности:

- результативность и финансовая эффективность;
- устойчивость и адаптивность;
- инновативность и инновационная эффективность;
- рациональность организационной структуры, управляемость и социальная эффективность;
- эффективность управления и его экономичность.

На основании положений по совершенствованию механизма

антикризисного управления предлагается использовать модель организационно-экономического механизма антикризисного управления на предприятии.

Модель организационно-экономического механизма содержит качественно новые компоненты, такие как оценка ресурсного потенциала, корректировка организационной структуры, контроллинг, оценка эффективности и корректировка существующего механизма антикризисного управления. Также введен ряд существенных подсистем управления – менеджмент инноваций, управление материально-техническим обеспечением, управление сбытом, управление послепродажным обслуживанием. Такая структура модели позволяет адаптировать организационно-экономический механизм антикризисного управления к динамичным условиям среды, повышая эффективность системы управления и финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что в настоящее время кризисные ситуации на предприятиях обусловлены отсутствием систем мониторинга и оценки влияния внешних и внутренних факторов на состояние данного предприятия. Чем меньше информации о состоянии среды имеет предприятие, тем больше вероятность воздействия кризисных условий на его деятельность. Именно поэтому при разработке концептуальных положений по совершенствованию организационно-экономического механизма антикризисного управления авторами уделено большое внимание прогностическому анализу среды, превентивной диагностике показателей финансово-хозяйственной деятельности и показателей эффективности деятельности предприятия, а также оценке эффективности уже сформировавшегося механизма антикризисного управления предприятием, базирующегося на исследовании значений критериев эффективности. Применение описанной в статье модели организационно-экономического механизма антикризисного управления позволит вовремя отслеживать неблагоприятные тенденции в деятельности предприятий, сделает кризисный процесс более управляемым и позволит использовать факторы кризиса для качественного развития предприятия.

Использованные источники:

1. Айвазян З.А. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти / З.А. Айвазян // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – № 4. – С. 94-100.
2. Балдин К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: Учеб. пособие / К.В. Балдин. – М.: Дашков и К, 2016. – 268 с.
3. Букреев А.М. Кризис-менеджмент в акционерных обществах / А.М. Букреев. – Воронеж, 2016. – 322 с.
4. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2015. – 255 с.
5. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент / А.Г. Грязнова. – М.: ЭКМОС, 2015. – 368 с.

6. Евсеев А.С. Стратегии реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации / А.С. Евсеев // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – № 3. – С. 108-112.
7. Кислухина И.А. Проблемы формирования концептуальных и методологических основ антикризисного управления / И.А. Кислухина // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – № 6. – С. 36-40.
8. Коротков Э.М. Антикризисное управление / Э.М. Коротков. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 620 с.
9. Нейман Е.Н. Диагностика кризиса в компании / Е.Н. Нейман // Консультант. – 2017. – № 1. – С. 32-35.
10. Петраков Н.Я. Пути преодоления экономического кризиса / Н.Я. Петраков // Экономист. – 2015. – № 7. – С. 3-7.
11. Помигалов И.А. Понятие антикризисного управления в работах российских и зарубежных ученых / И.А. Помигалов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – №4. – С. 8-16.
12. Попов Р.А. Антикризисное управление: учеб. пособие / Р.А. Попов. – М.: Высшая школа, 2014. – 480 с.
13. Самородский В.А., Хлусов, И.А. Антикризисное управление: учебник / В.А. Самородский, И.А. Хлусов. – М.: Колос, 2016. – С. 149.
14. Рязанов В.Т. Антикризисная политика в России: стратегические приоритеты и текущие задачи / В.Т. Рязанов // Экономист. – 2016. – № 12. – С. 3-16.
15. Уткин Э.А. Справочник антикризисного управляющего / Э.А. Уткин. – М.: ТАНДЕМ; ЭКМОС, 2015. – 362 с.

УДК 331.221

Курченко С.С.

*бакалавр экономических наук, студент магистратуры
кафедра «Экономики предприятия,
регионального и кадрового менеджмента»
Кубанский Государственный Университет
Россия, г. Краснодар*

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА И МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация:

В статье рассматривается один из подходов к разработке эффективной системы оплаты труда и мотивации персонала на предприятии. Описываются этапы проведения исследования и разработки. Подчеркнута необходимость оптимального соотношения между постоянной и переменной частями оплаты труда работников.

Ключевые слова: оплата труда, мотивация персонала, этапы разработки, стимулирование, необходимые виды анализа.

*Kurchenko S. S., bachelor of economic Sciences
graduate student of Department "Business economics, regional and human
resource management"
Kuban State University
Russia, Krasnodar*

**THE DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF REMUNERATION AND
MOTIVATION OF PERSONNEL AT THE PRESENT STAGE OF
ECONOMIC DEVELOPMENT**

Abstract:

The article rassmatrivaetsya one approach to developing an effective system of remuneration and motivation of personnel. Describe the stages of research and development. Stressed the need of an optimal balance between fixed and variable parts of remuneration of employees.

Keywords: wages, motivation, stages of development, stimulation, necessary types of analysis.

В современных экономических условиях предприятиям необходимо внедрять такие системы и формы оплаты труда, которые служили бы не только для удовлетворения сторон трудового процесса, но и реализовывали бы мотивационную функцию заработной платы. Здесь на первый план выходит необходимость, организации системы оплаты труда рабочих и служащих таким образом, чтобы это удовлетворить запросы организации в правильном подборе и эффективном использовании наемной рабочей силы. Эта проблема является краеугольной на любом предприятии и для ее упрощения была создана поэтапная модель создания эффективной системы оплаты труда и мотивации персонала, данная модель схематично изображена на рисунке (Рис. 1).

На первом этапе компании предлагается пройти процесс целеориентирования и сформировать основные ориентиры для будущей системы оплаты труда и мотивации. Для реализации данного процесса компании необходимо иметь целостную стратегию, в том числе в рамках кадровой политики, частью которой является организация материального стимулирования работников. Общий механизм создания и применения основных направлений материального стимулирования сходен для большинства коммерческих организаций и практически не изменяется в зависимости от рода деятельности компании. Для создания рабочей стратегии, необходимо сфокусироваться на общих целях организации, дифференцироваться на определенные рыночные ниши и описываться формализованными показателями деятельности за определенные периоды.

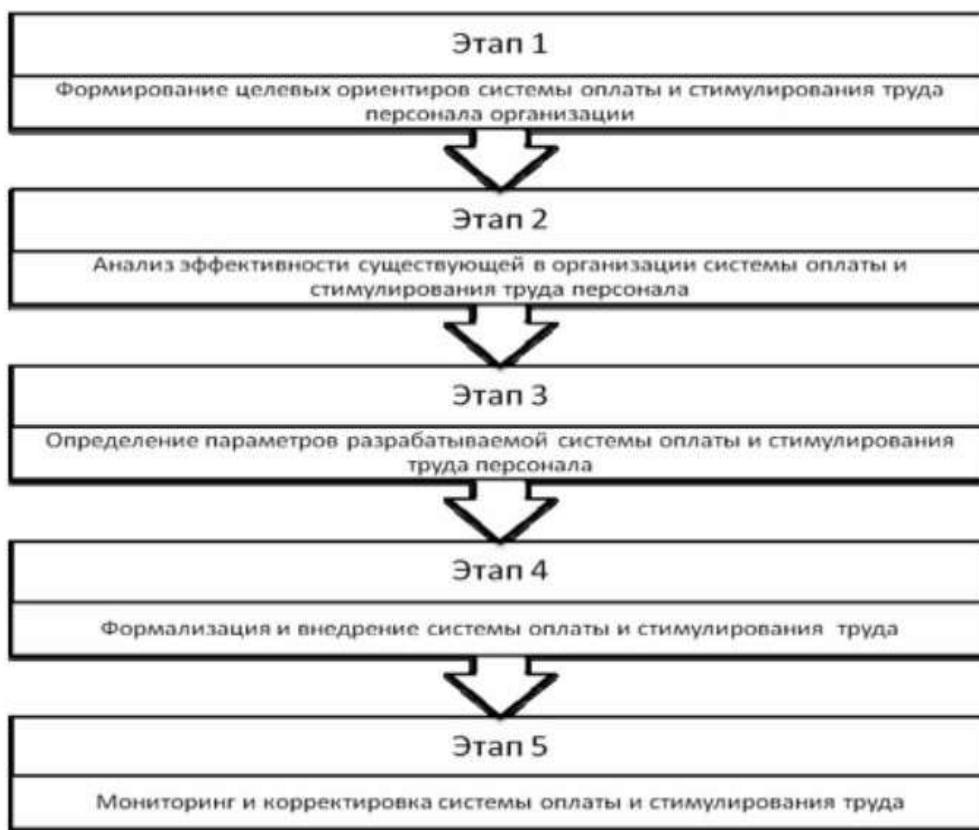


Рис. 1. Этапы разработки системы оплаты и стимулирования труда персонала организации

Второй этап включает в себя анализ эффективности текущей системы оплаты и стимулирования труда персонала. Так как данная система должна удовлетворять обе стороны трудового процесса, анализ необходимо проводить как с позиции работников, так и работодателя.

С точки зрения предприятия необходимо провести следующие виды анализа:

1. соответствия системы оплаты и стимулирования труда персонала системе управления конкретным предприятием;
2. целевым установкам включает и стратегии конкретного труда предприятия;
3. показателям результативности;
4. среднеотраслевым наем показателям, сложившимся наем в регионе, уровню первом оплаты труда осуществить различных категорий уровнем работников и значению анализа показателя прожиточного определенные минимума для данного работающего населения.

Также осуществить предприятию анализ следующих соотношений:

1. темпов труда роста средней эффективности заработной платы которые персонала предприятия переменной и производительности труда;

2. размера стратегии выплат работникам, переменной относящихся к прямым следующие и накладным расходам.

3. Затем уровнем анализируются:

4. показатель текучести суммы кадров для труда различных категорий работников предприятия;

5. доля труда уволившихся по причине первом неудовлетворенности уровнем частью оплаты труда;

6. расходы наем предприятия на наем оплаты и обучение вновь периоды принятых работников определенные взамен уволившихся мотивации по причине неудовлетворенности различных уровнем оплаты оплатой труда;

7. исполнение плановых общих бюджетов предприятия, эффективности связанных с оплатой должна и стимулированием труда частью персонала;

8. соотношение между также постоянной и переменной общих частями оплаты труда, рисунке а также выплатами частью персоналу, носящими мотивации постоянный, периодический сформировать и разовый характер.

Со получившейся стороны работника предприятия для проведения оценки эффективности текущей системы оплаты и стимулирования труда персонала осуществляются следующие анализы:

1. показателей оценки персоналом предприятия справедливости существующей системы оплаты труда;

2. уровня удовлетворенности работников предприятия практикой оплаты труда; уровня понимания персоналом существующей на предприятии системы оплаты труда;

3. возможностей доступа различных категорий работников предприятия к материальным неденежным стимулам.

Исследование полученных в результате проведения данного этапа данных, позволяет сформулировать ключевые принципы, которые необходимо учесть при разработке системы оплаты и стимулирования труда персонала, в частности взаимосвязь суммы заработной платы и результатов деятельности работников, а также связь деятельности каждого работника с эффективностью труда всей организации и реализацией целей и задач, поставленных перед организацией.

Основной задачей третьего этапа является определение разрабатываемой системы оплаты и стимулирования труда. Для ее решения необходимо определить объем финансовых ресурсов, выделяемых на оплату труда работников предприятия. Так же основополагающим является методика расчета постоянной и переменной частей заработной платы и необходимое соотношение между ними.

Четвертый этап отвечает за внедрение разработанной системы в действующую организацию. Внедрение получившейся системы оплаты и мотивации персонала требует организации крупных разъяснительных

мероприятий, для того, чтобы избежать неправильного понимания, а вследствие чего неприятия новой системы со стороны работников.

Пятый этап предусматривает в себе мониторинг и корректировку получившейся системы оплаты и мотивации персонала. Это трудный период перемен на предприятии, связанный с постоянным мониторингом оперативной деятельности, оценкой эффективности системы и коррекцию отклонений, выявленных в процессе внедрения.

Исходя из всего вышесказанного, данная методика представляет собой пошаговую инструкцию по созданию эффективной системы оплаты, стимулирования и учета труда персонала, через прохождение пяти взаимосвязанных этапов.

Использованные источники:

1. Бабынина, Л. Компенсационная политика: от неопределенности к системе / Л. Бабынина // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 6.
2. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала: учеб. пособие. М.: ГроссМедиа, 2013. 224 с.
3. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: ЮНИТИ, 2012. 360 с.

УДК 331.1

*Ландышева Д.О.
магистрант*

*факультет «Управление человеческими ресурсами»
Байкальский государственный университет
научный руководитель: Носырева И.Г., к.э.н.*

доцент

Россия, г. Иркутск

КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ПАКЕТ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В статье авторы анализируют понятия «социальный пакет» и «компенсационный пакет». На примере Акционерного общества «Научно-производственная компания «Катрен» выстраивают структуру конкурентного компенсационного пакета с учетом категорий работников и их стажа, описывают преимущества различных льгот для сотрудников и работодателей, рассчитывают затраты на реализацию мероприятий.

Ключевые слова. Мотивация; система вознаграждения персонала; вознаграждение; компенсационный пакет; компенсации.

Scientific adviser: PhD in Economics, associate professor Nosyreva I.G.

COMPENSATION PACKAGE AS A KEY ELEMENT PERSONNEL REMUNERATION SYSTEMS

Abstract. In the article the authors analyze the concepts of "social package" and "compensation package". On the example of the joint-stock company "Research and Production Company "Katren" they build the structure of the competitive compensation package, taking into account the categories of employees and their length of service, describe the benefits of various benefits for employees and employers, and calculate the costs for implementing the activities.

Keywords. Motivation; staff remuneration system; remuneration; salary; compensation.

Формы вознаграждения на предприятии могут быть представлены в самых разнообразных видах: в виде базовой заработной платы (оклады, тарифные ставки), стимулирующих выплат (премиальные системы, надбавки, доплаты, вознаграждения за выслугу лет, денежное довольствие), социальных льгот и компенсационных доплат (компенсационный пакет), нефинансовых вознаграждений.

Одной из самых распространенных форм вознаграждений персонала, помимо денежных выплат, является компенсационный пакет. Не стоит путать это понятие с социальным пакетом, поэтому разберемся подробнее, чем отличаются данные понятия. К социальному пакету относится то, что работодатель обязан предоставлять своему работнику по законам Российской Федерации: сюда включаются нормы Трудового и Налогового Кодекса, такие как ежегодный оплачиваемый отпуск, оплата листов временной нетрудоспособности (больничных), отчисления в пенсионный и др. фонды, обязательное медицинское страхование.

Компенсационный пакет — это прямые и косвенные компенсации или возмещение организацией затраченных сотрудниками физических и умственных усилий в деятельность и развитие компании. Сюда можно отнести и все то, что работодатель добавляет к зарплате по собственному желанию помимо того, к чему его обязывает государство: льготное или бесплатное питание, добровольное медицинское страхование, оплата спортивных мероприятий, предоставление корпоративного автомобиля, льготные путевки, оплата сотовой связи и ГСМ.

Для того чтобы компенсационный пакет был эффективным инструментом мотивации, он должен быть: во-первых, актуальным для сотрудников, во-вторых, его элементы должны отличаться от предоставляемых льгот в других компаниях. Рассмотрим на примере компании Акционерное общество «Научно-производственная компания

«Катрен» (АО НПК «Катрен»), лидера среди фармацевтических дистрибьютеров на Российском рынке, как можно выстроить конкурентоспособный компенсационный пакет. Предлагаем использовать принцип ранжирования должностей. Данный способ позволит нам достичь следующих целей:

- задание единых стандартов оценки позиции каждого уровня;
- создание прозрачной и многокомпонентной системы компенсаций и льгот;
- оптимизация организационной структуры предприятия и проведение внутренних изменений;
- удержание сотрудников.

Таблица 1

Компенсационный пакет

Категория	Стаж	Составляющие компенсационного пакета
1 категория	От 3-х месяцев до 1 года	Возможность покупать продукцию фирмы со скидкой; Оплата проезда в вечернюю смену;
	От 1 до 3 лет	Возможность покупать продукцию фирмы со скидкой; Оплата проезда в вечернюю смену; Добровольное медицинское страхование; Оплата тренингов
	Свыше 3-х лет	Возможность покупать продукцию фирмы со скидкой; Оплата проезда в вечернюю смену; Добровольное медицинское страхование; компенсация 30% затрат на посещение спортзалов и фитнес-центров Оплата тренингов Премия за выслугу лет
2 категория	От 3-х месяцев до 1 года	Возможность покупать продукцию фирмы со скидкой; Оплата проезда в вечернюю смену;
	От 1 до 3 лет	Возможность покупать продукцию фирмы со скидкой; Оплата проезда в вечернюю смену; Добровольное медицинское страхование ИЛИ бесплатные обеды каждую первую и третью пятницу месяца; Оплата тренингов
	Свыше 3-х лет	Возможность покупать продукцию фирмы со скидкой; Оплата проезда в вечернюю смену; Добровольное медицинское страхование; Бесплатные обеды по пятницам ИЛИ компенсация 30% затрат на посещение спортзалов и фитнес-центров; Оплата тренингов Премия за выслугу лет
3 категория	От 3-х месяцев до 1 года	Возможность покупать продукцию фирмы со скидкой; Оплата проезда в вечернюю смену;
	От 1 до 3 лет	Возможность покупать продукцию фирмы со скидкой; Оплата проезда в вечернюю смену;

		Добровольное медицинское страхование ИЛИ бесплатные обеды каждую первую и третью пятницу месяца;
Свыше 3-х лет		Возможность покупать продукцию фирмы со скидкой; Оплата проезда в вечернюю смену; Добровольное медицинское страхование ИЛИ бесплатные обеды каждую первую и третью пятницу месяца; Предоставление женщинам, имеющим детей в возрасте до 16 лет, одного дня в месяц с оплатой 50% Премия за выслугу лет

Были определены следующие критерии оценки должностей:

- квалификация, профессиональная подготовка;
- сложность работы, степень ответственности и влияния на конечный результат;
- масштабы управления;
- стаж работы в компании.

Задача экспертов состояла в том, чтобы оценить должности по вышеперечисленным критериям и определить, какие из них наиболее значимы для организации, а какие – наименее важны. В результате проведенной оценки были приняты несколько категорий (уровней) должностей:

1 категория — руководители, начальники отделов, заместители руководителей;

2 категория — специалисты;

3 категория — весь остальной персонал.

Сформированные категории необходимо заверить документально, для этого мы предлагаем создать регламент формирования компенсационного пакета в зависимости от уровня занимаемой должности и стажа работ в компании.

Внедрение дифференцированного компенсационного пакета должно происходить в соответствии со следующими принципами:

- пересмотр опций каждого сотрудника проводится не чаще 1 раза в год, т.е. имеется возможность ежегодно менять составляющие компенсационного пакета;
- количество опций зависит от стажа работы в компании и категории должности;
- выбор медицинского обслуживания возможен только после полного календарного года работы в организации;
- изменения в список сотрудников, которые пользуются медицинским обслуживанием, вносятся только в момент перезаключения договора со страховой компанией;
- регулярное информирование персонала о предоставляемом социальном пакете (благодаря этому люди понимают, что получают от организации не только базовую заработную плату).

Преимущества льгот для сотрудников и работодателей

Льгота	Преимущества	
	Для сотрудника	Для работодателя
Оплата питания	Возможность экономить на обедах; поддержание здоровья. Однако сотруднику придется заплатить НДФЛ	Поддержание здоровья сотрудников, повышение лояльности
Оплата проезда	Экономия на затратах	Повышение лояльности
Оплата обучения	Возможность профессионального роста, экономия на затратах	Удержание сотрудников, повышение профессионального уровня сотрудников
Оплата занятий в спортзалах	Поддержание здоровья, экономия на плате за спортзал	Поддержание здоровья сотрудников, повышение лояльности
Премия за выслугу лет	Повышение дохода	Удержание опытных сотрудников, повышение лояльности
Скидки на приобретаемую продукцию	Экономия на затратах на медикаменты	Поддержание здоровья сотрудников, повышение лояльности

Те затраты, на которые компания не готова, могут быть переложены на самого сотрудника (в этом случае ему предоставляются корпоративные скидки). Деньги могут быть внесены им в кассу компании либо вычтены из его заработной платы по итогам месяца или года.

Возможен также вариант, когда ряд льгот предоставляется человеку по результатам его работы: пакет льгот на следующий отчетный период может быть расширен за счет компании.

Проведем подсчет затрат на дифференцированный компенсационный пакет. Оплата в размере 50% одного дня дополнительного выходного в месяц. Количество сотрудниц, попадающих в данную категорию – около 17. Средняя заработная плата в данной категории — 27 696,30 рублей, в день это составит 1 259 рублей. Значит, увеличение ФОТ будет на 10 702 рубля в месяц или 128 418 тысяч в год. Выбор – обеды каждую первую и третью пятницу месяца или ДМС – не принесет дополнительных затрат, так как фонд ДМС уже существует в размере 5 000 рублей на человека, а обеды в среднем по 200 рублей 25 раз в год выходят на такую же сумму. Поэтому, это действительно равноценный выбор.

В среднем стоимость занятий в фитнес-центрах составляет 36 000 рублей в год. Для категорий сотрудников, где это отдельная опция, затраты организации составят 108 000 в год на всех сотрудников. На тех, кто выбирает между обедами по пятницам и оплатой фитнес-центра (примерно 23 человека), затраты составят 20 700 рублей в месяц или 248 400 рублей в год. Итого данная опция потребует дополнительных вложений в размере 356 400 рублей в год.

Расчет затрат на реализацию предложенных мероприятий

	Компенсационный пакет			
	1 день с оплатой 50%	Обеды или ДМС	Фитнес	Обеды или фитнес
Максимальный вариант	10 702 рубля в месяц или 128 418 рублей в год.	Фонд ДМС составляет 615 000 рублей. Его можно разделить на выбор сотрудников	108 000 в год на всех сотрудников.	20 700 рублей в месяц или 248 400 рублей в год.
Реальный вариант	Данной опцией будут пользоваться не все и не ежемесячно. Можно заложить 4-6 раз в год каждый. Итого 37 770 рублей	На сегодня фонд ДМС используется на 36%. предоставив выбор, мы сможем увеличить его использование до 85-90%	44 000 будет достаточно, чтобы оплатить нерегулярные занятия 10 сотрудников	186 300 будет достаточно. Выбрав фитнес, не все будут ходить целый год, от обедов так же можно отказаться. Нужно учесть и высвобождение.
% увеличения ФОТ	0,2	Не из ФОТ.	Не из ФОТ.	Не из ФОТ.
Отдача	Лояльность. Окладники могут отпроситься, сохранив уровень ЗП, сдельщики тоже могут отпроситься, но при этом уровень их ЗП снижается.	Есть возможность выбора.	Будет восприниматься как привилегия. Формирует чувство принадлежности к компании. подчеркивает статус руководителя.	

До ранжирования должностей компенсационный пакет в компании был единым. В результате классификации работ и внедрения дифференцированного компенсационного пакета его составляющие стали открытыми для каждого сотрудника, появилась зависимость привилегий от уровня должности и стажа работы.

Предложенная методика позволяет человеку выбирать именно те опции мотивационного пакета, в которых он лично заинтересован. Сотрудник ощущает персональную заботу о нем со стороны организации, получает именно то, что ему необходимо, и благодаря этому стремится работать в компании продолжительное время. Формируя качественную и разнообразную политику вознаграждений персонала, мы создаем положительный имидж компании как работодателя на рынке труда, тем самым привлекая лучший персонал.

Стоит отметить, что составлением набора льгот и расчетом стоимости пакета работа над внедрением системы льгот не заканчивается. Предложенные варианты должны быть максимально точно донесены до всех сотрудников. Для этого можно воспользоваться сайтом компании, корпоративной газетой или подготовить специальные буклеты. Каждый сотрудник должен четко понимать, какой у него есть выбор, только в этом случае можно ожидать, что предложенный план льгот «приживется» в компании и достигнет поставленных целей.

Использованные источники:

1. Беркович Т. А. Аудит и контроллинг персонала: учебное пособие. / Т.А. Беркович. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2010. – 305 с.
2. Горелов Н. А. Вознаграждение работникам (компенсационный менеджмент): учеб. пособие / Н. А. Горелов. – СПб. : ЛИК, 2007. – 816 с.
3. Сотникова Т. В. Компенсации и вознаграждения против угроз и увольнений / Т. В. Сотникова // Управление развитием персонала. – 2014. – № 1. – С. 58-67. Экономика труда / Под. ред. Винокурова М.А., Горелова Н.А. – СПб.: Питер, 2004. – С. 229
4. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Под. ред. Л. И. Лопатникова. — М. : Дело, 2003 – С. 104
5. Яковлева Т. Г. Эффективные системы оплаты труда. Как построить оплату труда, чтобы она стимулировала работников трудиться с максимальной отдачей / Т. Г. Яковлева. – М. : Альфа-Пресс. – 2006. – 162 с.

УДК 65.012.25

*Лиман И.А., доктор экономических наук
заведующий кафедрой экономической теории и прикладной экономики
Тюменский Государственный университет*

*Чопозов К.Г.
студент магистратуры 2 курса
направление «Экономика и правовое регулирование бизнеса»
Финансово-Экономический институт
Россия, г. Тюмень*

КРИТЕРИИ ВЫБОРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОСТАВЩИКА В ПРОЦЕССЕ СНАБЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация:

В статье рассматривается процесс снабжения производственного предприятия в рамках стратегического планирования. Приведён пример способа выбора «стратегического поставщика». Для этого используются произвольные критерии, которые в последствии могут быть оценены. Данная методика позволяет оценить своих текущих поставщиков и сравнить их с потенциальными для дальнейшего выбора.

Ключевые слова: Стратегическое планирование, стратегический поставщик, критерии выбора поставщика, привлекательность поставщика.

*Liman I., Doctor of Economics
Head of the Department of Economic Theory and Applied Economics
Tyumen State University
Russia, Tyumen
Chopozov K.G.
Graduate student
2 course, direction "Economics and legal regulation of business"
Financial and Economic Institute
Russia, Tyumen*

CRITERIA FOR THE SELECTION OF STRATEGIC SUPPLIERS IN THE PROCESS OF THE ORGANIZATION SUPPLY

Annotation:

The article deals with the process of supplying a production enterprise within the framework of strategic planning. An example of a method of choosing a "strategic supplier" is given. For this, arbitrary criteria are used, which can then be evaluated. This technique allows you to evaluate your current suppliers and compare them with potential for further selection.

Keywords: Strategic planning, strategic supplier, supplier selection criteria, supplier attractiveness.

Отечественные и зарубежные исследования доказывают, что во многих компаниях по всему миру, по крайней мере, около половины всех проблем, связанных с качеством, возникает из-за продуктов и услуг, которыми их обеспечили поставщики.²⁴² Одной из главных и трудных задач менеджера по закупкам любой организации является выбор именно стратегических поставщиков и дальнейшие взаимоотношения с ними. Актуальность такого взаимодействия можно объяснить тем, что в современных условиях функционирует огромное количество поставщиков похожих материальных ресурсов и товаров, а также тем, что повышается значение надежности будущего партнера организации успешной реализации ее логистической стратегии.

В современных быстроразвивающихся и нестабильных условиях рыночных отношений, организациям необходимо отбирать для партнерства именно стратегических поставщиков, поскольку это предоставляет следующие преимущества:

- быстрое принятие решений в области логистики за счет оптимизации аппарата управления;
- стабильность взаимодействия, предоставляющая возможность стратегического планирования;
- использование информационных систем в области логистики;

²⁴² Шульга М. В. Механизм формирования выбора поставщика / М. В. Шульга // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал - 2012. – 130-133.

- широкое применение передовых методов электронного обмена данными.

На первом этапе определяется проблема необходимости разработки методики выбора критериев привлекательности при планировании стратегического поставщика для принятия управленческих решений по оптимизации логистических операций актуализируется в связи с наличием в бизнес–пространстве следующих тенденций.

На втором этапе происходит выработка критериев привлекательности стратегических поставщиков. Большинство зарубежных компаний при выборе поставщика используют следующие критерии, представленные в порядке убывания их значимости:

- качество продукции;
- репутация поставщика;
- цена;
- качество обслуживания.

На третьем этапе производится определение оценки значимости выявленных критериев численными выражениями.

Некоторые специалисты при планировании выбора поставщиков выделяют главным критерием цену продукции. С точки зрения стратегического поставщика это нецелесообразно. Цена – это критерий, о котором всегда можно договориться, и она не должна ставиться во главу угла при отборе стратегических поставщиков, так как при налаживании долгих взаимоотношений возникает возможность предоставления более гибких цен на продукцию, получение отсрочки платежей за приобретаемое сырье и системы скидок.

Построение отношений со стратегическими поставщиками основывается на долгосрочной основе и на доверии к надежности и качеству поставок, а также получении взаимной выгоды. Такие взаимоотношения совершенствуют процесс планирования поставок, предвидя итоговые результаты и стремясь к повышению эффективности системы в целом.

Ниже представлена оценочная таблица, в которой автором определен вес каждого из выработанных критериев.

Определение оценки значимости выявленных критериев для выбора стратегического поставщика

Критерий	Вес
Цена товара	0,15
Качество продукции	0,15
Возможность системной интеграции	0,19
Сроки поставок продукции	0,13

Месторасположение поставщика	0,10
Репутация поставщика	0,16
Качество обслуживания	0,12

На четвертом этапе производится расчет значимости критериев привлекательности для каждого потенциального стратегического поставщика и комплексной оценки привлекательности анализируемых стратегических поставщиков, с которыми планируется взаимодействие в будущем, предлагается осуществлять одним из известных на сегодняшний день методов выбора альтернатив.

На четвертом этапе производится расчет значимости критериев привлекательности для каждого потенциального стратегического поставщика и комплексной оценки привлекательности анализируемых стратегических поставщиков, с которыми планируется взаимодействие в будущем.

Данные этапы позволяют подобрать и оценить наиболее значимые критерии в оценке поставщика в процессе снабжения организации.

Использованные источники:

1. Шульга М. В. Механизм формирования выбора поставщика / М. В. Шульга // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал - 2012. – 130-133.
- 2 . Мазалов Н.Е. Стратегия и техническая политика промышленных предприятий : учебное пособие / Н.Е. Мазалов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 103 с.
3. Сербиновский Б.Ю. Управление персоналом. Учебник. – М.: Дашков и К., 2011. – с. 193-195.

УДК 65.012.25

*Лиман И.А., доктор экономических наук
заведующий кафедрой экономической теории и прикладной экономики
Тюменский Государственный университет
Чопозов К.Г.*

*студент магистратуры 2 курса
направление «Экономика и правовое регулирование бизнеса»
Финансово-Экономический институт
Россия, г. Тюмень*

МЕТОДИКА ВЫБОРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОСТАВЩИКА В ПРОЦЕССЕ СНАБЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация:

В статье рассматривается процесс снабжения производственного предприятия в рамках стратегического планирования. Приведён пример

методики выбора «стратегического поставщика». Для этого используются различные экономические методы сравнения. Сравнение данных методов между собой и последующий выбор одного из них, позволит наиболее точно выбрать нужного стратегического поставщика.

Ключевые слова: Стратегический поставщик, метод выбора поставщика, Метод рейтинговых оценок, Метод доминирующих характеристик, Метод анализа матриц парных сравнений.

*Liman I., Doctor of Economics
Head of the Department of Economic Theory and Applied Economics
Tyumen State University
Russia, Tyumen
Chopozov K.G.
Graduate student
2 course, direction "Economics and legal regulation of business"
Financial and Economic Institute
Russia, Tyumen*

THE METHOD OF SELECTING A STRATEGIC SUPPLIER IN THE PROCESS OF THE SUPPLY OF THE ORGANIZATION

Annotation:

The article deals with the process of supplying a production enterprise within the framework of strategic planning. An example of a method of choosing a "strategic supplier" is given. For this, various economic methods of comparison are used. Comparison of these methods among themselves and the subsequent choice of one of them, will allow you to select the right strategic supplier most accurately.

Keywords: Strategic supplier, supplier selection method, Rating estimation method, Method of dominant characteristics, Method of analysis of matrices of paired comparisons.

Основными методами выбора альтернатив, наиболее используемыми в настоящее время для выбора поставщиков, являются такие, как: метод рейтинговых оценок, метод оценки затрат, метод доминирующих характеристик, метод анализа матриц парных сравнений, преимущества и недостатки которых представлены в таблице. Представляется необходимым для раскрытия сущностных моментов данных методов дать их краткое описание.

Сравнительный анализ методов выбора поставщиков

Название метода	Преимущества	Недостатки
Метод рейтинговых оценок	Простой и быстрый расчет показателей	Трудно получить объективные данные
Метод оценки затрат	Учитывает все возможные затраты	Анализ поставщика только с категории затрат
Метод доминирующих характеристик	Простое использование, оценка главного фактора	Невозможность комплексной оценки

		поставщиков
Метод анализа матриц парных сравнений	Комплексная достоверная оценка поставщиков	Сложные расчеты и необходимость большого объема информации

Самым часто применяемым методом выбора альтернатив принято считать метод рейтинговых оценок. Вырабатываются ключевые критерии выбора потенциального поставщика, далее менеджерами отдела закупок или приглашенными экспертами определяется их значимость.

На первом этапе по каждому критерию вычисляется значение рейтинга. Для этого необходимо умножить удельный вес критерия на его балльную оценку, выставленную экспертом, для каждого из поставщика. После этого полученные рейтинговые значения по каждому из критериев суммируются и вычисляются итоговые показатели для потенциальных поставщиков. Рассчитанные рейтинговые значения сравниваются и по итогам устанавливают оптимального партнера. При этом необходимо осознавать, что при обращении к вероятным поставщикам сложно, а в некоторых случаях практически невозможно, получить необходимые и объективные данные. Это является главным недостатком метода рейтинговых оценок.

Также довольно часто применяемый метод выбора и оценки альтернатив - это затратно-коэффициентный метод или метод оценки затрат, заключающийся в том, что весь анализируемый процесс закупок разделяется на определенное количество альтернативных вариантов, и для каждого из них производится расчет всех расходов и доходов. В итоге происходит выбор вариантов решений, за счет сравнения полученных данных. При этом для всех потенциальных поставщиков считаются доходы и издержки, а также выявляются все возможные логистические риски. На следующем этапе, по критерию общей прибыли производится выбор наиболее выгодного из вариантов. Основным недостатком данного является то, что для проведения расчетов необходим сбор и анализ достаточно значительного объема информации по каждому из потенциальных поставщиков.

Сущность следующего метода доминирующих характеристик является то, что необходимо акцентироваться на одном из отобранных критериев. Например, самая низкая цена, лучшее качество продукции, более высокий уровень доверия к поставщику, график поставок продукции и т.п. Приведенный метод доминирующих характеристик является достаточно простым в применении, однако в нем не учитываются другие критерии отбора, что существенно снижает его эффективность.

Проанализировав методы выбора альтернатив можно сделать вывод о том, что наиболее точным для расчета значимости критериев итоговой привлекательности при планировании поставщика является метод анализа матриц парных сравнений.

С помощью метода парных сравнений появляется возможность сравнения как качественных, так и количественных критериев, что

существенно увеличивает его ценность для решения поставленных задач, что особенно важно при выборе потенциальных стратегических поставщиков.

При небольшом количестве выбранных потенциальных поставщиков данный метод обладает наибольшим уровнем точности и надежности. Намного проще провести качественное сравнение двух объектов, чем формулировать свои предпочтения в ранговой или балльной шкале. Метод парных сравнений считается нереактивным и не навязывает респондентам априорных условий.

Наиболее важным ограничивающим фактором для проведения анализа, исследования и решения определенных задач является отсутствие согласованности. Абсолютной согласованности при оценке даже с самыми точными инструментами достичь на практике достаточно трудно. В данном случае речь идет о субъективных мнениях и проблемы оценки степени согласованности приобретают первостепенный характер.

На втором этапе необходимо проанализировать составленные матрицы парных сравнений и сделать итоговые выводы по результатам.

На третьем этапе принимаются управленческие решения по выбору стратегического поставщика, ориентируясь на наибольшие результаты итоговой привлекательности, полученные в итоговой таблице.

В заключении, можно сказать о том, что такая методика выбора критериев привлекательности при планировании стратегического поставщика для принятия управленческих решений по оптимизации логистических операций позволяет принимать рациональные решения в отношении с предполагаемыми стратегическими поставщиками, планировать действия, опираясь на стратегию работы. Конечно, данная методика потребует дополнительных затрат времени и сил. Однако она способна снижать затраты и способна помочь организации адаптироваться к непрерывно меняющимся рыночным условиям как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

В российской действительности, организациям требуется уделять больше внимания процедуре выбора поставщика, особенно при выборе новых потенциальных поставщиков, ориентироваться необходимо не только на цену товара, но и другие критерии оценки, характеризующие его как стратегического. Такой подход позволит не ошибиться в будущем поставщике и установить с ним долгосрочные партнерские отношения.

Использованные источники:

1. Киселев И. С. Аналитический метод доопределения кратных предпочтений в матрице парных сравнений / И. С. Киселев // Прикладная дискретная математика № 3 (13) – 2011.

*Лунин В.В.
студент магистратуры 2 курса
Институт социально-гуманитарного образования
Московский педагогический государственный университет
Россия, г. Москва*

**ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТА
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ**

Аннотация:

Статья посвящена особенностям и необходимости применения экономической диагностика как составного элемента системы информационно-аналитического обеспечения управления каждой образовательной организации.

Ключевые слова: образовательная организация, эффективность деятельности, экономическая диагностика, управление.

*Lunin V. V.
Student 2nd year
Institute of social and humanitarian education
Moscow state pedagogical University
Russia, Moscow*

**FEATURES OF ECONOMIC DIAGNOSTICS OF THE EDUCATIONAL
ORGANIZATION AS PART OF MANAGEMENT SYSTEM
IMPROVEMENT**

Abstract: The article is devoted to the peculiarities and the use of economic diagnostics as an integral element of the system of information and analytical support of management of each educational institution.

Key words: educational organization, effectiveness, economic diagnostics, management.

Эффективность деятельности организаций зависит от уникальных особенностей строения организационной структуры, системы управления, характера внутрифирменных коммуникаций и связей. Именно подготовленность персонала к работе в условиях новизны, обеспечивает эффективность функционирования организации. Стратегия управления сотрудниками отличается нравственностью и человечностью, которые обязательны в деятельности как руководителей, так и рядовых сотрудников организации.

На муниципальном уровне сеть организаций образования представлена различными школами, центрами дополнительного образования, спортивными, музыкальными, художественными школами и школами искусств, дворцами детского (юношеского) творчества, творчества детей и молодежи, центрами культуры и досуга, национально-культурными центрами, домами ремесел, домами фольклора, молодежные культурными

центрами и др.

В отличие от отчетов системы управленческого учета бухгалтерская (финансовая) отчетность является стандартизированным, компактным и профессиональным источником для быстрого получения ретроспективной, оперативной и прогнозной информации о хозяйствующем субъекте. Жизненно важную роль финансовая отчетность играет в деятельности организаций. Достоверный и информативный финансовый отчет фактически проводит рекламную деятельность, основным положительным эффектом которой является повышение рыночного курса акций и, соответственно, рост рыночной стоимости организации. Уже существует множество научных трудов, в которых освещаются вопросы раскрытия в отчетности качественной и релевантной информации, необходимой для анализа инвестиционной привлекательности. Их объединяет и то, что они проводят общий анализ финансово-хозяйственной деятельности, рассчитывая показатели ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности, доходности дивидендов на акцию и т.д. Эта информация является необходимой для принятия решений об инвестировании, но в то же время она в большей степени является информацией текущего характера.

В целом бухгалтерский баланс дает только представление об имущественном положении и не позволяет выдвигать какие-либо суждения о ее инвестиционной деятельности.

Отчет о финансовых результатах отражает совокупные финансовые результаты всей хозяйственной деятельности.

Таким образом, из основных двух форм отчетности потенциальный инвестор может почерпнуть только общую информацию о финансовых инвестициях, имеющихся у организации, и сопоставить их с результатами от финансовой инвестиционной деятельности. Однако в современных реалиях российской экономики данный вид инвестиционной деятельности имеет существенно меньшую долю, нежели капитальные вложения.

Финансовое состояние любого субъекта экономической деятельности характеризует совокупность индикаторов, которые отражают процесс формирования и использования его финансовых средств. В сущности, оно отражает конечные результаты его финансово-хозяйственной деятельности, интересующие менеджмент субъекта экономической деятельности, его собственников (акционеров), налоговые органы, деловых партнеров, др. Данный аспект предопределяет важность осуществления оценки финансового состояния компании и повышает значимость такого анализа в процессе управления. Анализ финансового состояния – основополагающий элемент как финансового менеджмента субъекта экономической деятельности, так и его взаимоотношений с финансово-кредитными учреждениями и партнерами²⁴³.

²⁴³ Абрютин М.С. Экономический учет и анализ деятельности предприятий // Вопросы статистики. – 2009. – № 11. – С. 38.

Индикаторы финансового состояния характеризуют уровень достаточности финансовых ресурсов, необходимых для нормального функционирования субъекта инновационной деятельности, эффективность их использования и целесообразность размещения, финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособность и финансовую устойчивость²⁴⁴.

Финансовое состояние – это важнейшая характеристика не только внутренней среды субъекта экономической деятельности, но и инструмент сравнительной оценки позиции компании во внешней среде, поскольку определяет ее конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, дает оценку, в какой степени обеспечены экономические интересы организации и ее партнеров по финансовым и иным отношениям²⁴⁵. Поэтому система используемых индикаторов финансового состояния имеет целью показать фактическое состояние субъекта оценки для внешних потребителей, поскольку при развитии рыночных отношений количество пользователей финансовой информации значительно возрастает.

При этом необходимо²⁴⁶:

Во-первых, изучить причинно-следственные связи между различными индикаторами финансовой, коммерческой и производственной деятельности; оценить уровень выполнения планового ориентира в части поступления финансовых ресурсов и их использования с позиции нормализации финансового состояния субъекта экономической деятельности.

Во-вторых, исходя из реальных условий финансово-хозяйственной деятельности, смоделировать финансовые результаты, структуру собственного и заемного капитала, экономическую рентабельность, которые наиболее вероятны к возникновению в будущих периодах и разработать целевые сбалансированные модели финансового состояния субъекта экономической деятельности при разнообразных вариантах использования ресурсов.

В-третьих, разработать проект конкретных мероприятий, направленных на повышение эффективности использования финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния субъекта хозяйственной деятельности²⁴⁷.

Основные задачи проведения комплексного анализа финансового состояния компании заключаются в:

²⁴⁴ Орловский В.А. Совершенствование методических подходов к анализу финансового состояния экономических субъектов инновационного предпринимательства. Автореф. дисс. канд. эк. наук. – СПб. - 2012. - С. 7.

²⁴⁵ Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов. – М.: Финансы и статистика, 2011.

²⁴⁶ Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ: учебник. – М.: КНОРУС, 2015. – 544 с.

²⁴⁷ Бочаров В.П. Методики оценки финансового состояния государственных предприятий // Вестник ВГУ, Серия «Экономика и управление». – 2011. - №1. - с. 79-80.

оценке эффективности использования финансовых ресурсов и средств субъекта экономической деятельности;

проведении анализа относительных и абсолютных показателей, характеризующих финансовую устойчивость субъекта оценки, анализ изменения ее уровня;

оценке платежеспособности субъекта экономической деятельности и оценке ликвидности его баланса;

оценке динамики состава и структуры источников собственных и заемных средств, их изменений и текущего состояния;

оценке динамики состава и структуры активов, их движения и текущего состояния;

контроле за правильностью составления финансовых потоков субъекта экономической деятельности, а также соблюдения нормативов и норм расходования материальных и финансовых ресурсов, целесообразности осуществления затрат;

оценке корректности использования денежных ресурсов для целей поддержания эффективной структуры активов и капитала;

выявлении степени сбалансированности между движением финансовых и материальных, оценке потоков заемного и собственного капитала в процессе финансово-хозяйственного оборота, нацеленного на достижение стратегических целей и задач субъекта оценки, а также повышение финансовой устойчивости и т.п.²⁴⁸

Если говорить, об общих функциях, выполняемые процессом оценки финансового состояния, то необходимо отметить, что в рыночных условиях в системе управления организацией центральным элементом финансового менеджмента является принятие эффективных управленческих решений по обеспечению финансовой устойчивости и высокой рентабельности функционирования субъекта экономической деятельности. Отсюда вытекает функциональное назначение процедуры оценки финансового состояния, которое заключается в:

объективной оценке финансовой устойчивости;

своевременном определении возможного банкротства;

повышении эффективности использования финансовых ресурсов²⁴⁹.

Важное значение для принятия решения о введении финансового оздоровления или признания несостоятельным (банкротом) и введении конкурсного производства имеет анализ экономического потенциала кризисной организации. Платежеспособность организации – возможность организации расплачиваться по своим обязательствам. Платежеспособность и финансовую устойчивость организации принято измерять коэффициентами.

Для проведения анализа финансового состояния организаций

²⁴⁸ Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ. – М.: изд. «Проспект». -2016. - С. 11-12.

²⁴⁹ Хоминич И. П. Финансовая стратегия компаний: Научное издание. –М.: Изд. РЭА. 2011. - С. 301.

традиционно предлагается составление следующих аналитических таблиц (блоков): анализ имущественного положения, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой устойчивости, анализ оборачиваемости средств и анализ эффективности деятельности организаций. Для проведения расчетов в каждом блоке анализа предлагается рассчитывать относительные показатели.

Анализ бухгалтерской отчетности призван решить следующие задачи²⁵⁰:

отразить имущество, с которым организация начала работу в отчетном периоде;

показать имущественное состояние организации к концу отчетного периода;

отразить финансовые результаты, которых организация достигла за истекший период;

определение объектов вложения финансовых ресурсов;

определение источников финансирования;

отразить перспективы финансово-хозяйственной деятельности организации;

оценка ритмичности и стабильности работы организации в плане получения регулярных доходов, то есть определение финансовых результатов за отчетный период в динамике и в сравнении с установленными заданиями.

Следующим этапом методики оценки финансового состояния является анализ коэффициентов, характеризующих ликвидность и платежеспособность.

Одним из важнейших критериев оценки финансового положения субъекта экономической деятельности является анализ его платежеспособности, о котором уже несколько рассказывалось в предыдущих разделах настоящей работы. Под оценкой платежеспособности понимается определение способности субъекта экономической деятельности погасить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа за счет текущих поступлений денежных средств. Другими словами, компания считается платежеспособной, когда она в состоянии выполнить все свои краткосрочные обязательства за счет реализации текущих активов. Оценка платежеспособности, осуществляемая на основе балансовых данных, необходима не только для самого субъекта оценки, но и для внешних кредиторов (например, кредитных учреждений). Прежде чем выдать кредит, финансово-кредитному учреждению необходимо удостовериться в платежеспособности заемщика. То же зачастую делают компании, которые вступают в экономические отношения по схеме «платеж после поставки». О финансовых возможностях партнера просто необходимо знать, если

²⁵⁰ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. - М.: ТК Велби, изд-во «Проспект», 2015. С. 16.

возникнет вопрос о предоставлении отсрочки платежа или коммерческого кредита.

В процессе оценки платежеспособности осуществляются расчеты по определению ликвидности активов на балансе у организаций, его ликвидности, исчисляются относительные и абсолютные показатели ликвидности). Ликвидность активов представляет собой величину, обратную времени, которое необходимо для превращения их в деньги, т.е. чем меньше времени требуется на перевод активов в денежную форму, тем активы ликвиднее. Ликвидность баланса отражает степень покрытия обязательств субъекта экономической деятельности его активами, сроки превращения которых в денежные средства (ликвидность) соответствуют срокам погашения обязательств (срочности возврата).

Другим этапом процесса оценки финансового состояния организации является анализ индикаторов, характеризующих его финансовую устойчивость. Финансовая устойчивость субъекта экономической деятельности характеризуется состоянием собственного и заемного капитала и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов.

Относительными характеристиками эффективности деятельности субъекта экономической деятельности являются индикаторы рентабельности. Рентабельность характеризует эффективность финансово-хозяйственной деятельности компании в целом, доходность отдельных бизнес-направлений (инвестиционной, предпринимательской, производственной), окупаемость затрат и т.д. Индикаторы рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют конечные результаты функционирования экономического субъекта, потому что их величина отражает отношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Данную группу показателей применяют для анализа деятельности субъекта оценки и как инструмент в ценообразовании и инвестиционной политике²⁵¹.

Наряду с относительными и абсолютными показателями, характеризующими прибыльность финансово-хозяйственной деятельности компании и ее эффективность, используют показатели деловой активности и в частности показатели оборачиваемости (деловой активности), которые характеризуют результативность работы субъекта экономической деятельности в сравнении с величиной авансированных ресурсов или величиной их потребления в процессе функционирования. Деловая активность отражает динамичность развития субъекта экономической деятельности, достижение им поставленных целевых ориентиров, поскольку от скорости оборота средств зависит объем годового оборота; также от оборачиваемости зависит относительная величина условно-постоянных расходов (при увеличении скорости оборота, сокращаются условно-постоянные расходы относящиеся к данному обороту); увеличение скорости

²⁵¹ Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика организаций (организации): учебное пособие для студентов вузов / Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. – М.: Кнорус, 2014. – 416 с.

оборота на любой стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях²⁵².

Таким образом, финансовое состояние субъекта инновационной деятельности не может быть выражено каким-либо одним индикатором. Данную категорию определяет ряд индикаторов, каждый из которых отражает лишь конкретную сторону финансово-хозяйственной деятельности субъекта оценки, но окончательный вывод о его фактическом финансовом состоянии можно сделать, только оценивая всю совокупность частных показателей. Результаты оценки говорят не только о финансовом состоянии инновационной компании на последнюю отчетную дату, на которую проводилась оценка, но и о перспективах ее развития в ближайшем будущем, а возможно, и на более отдаленный период времени.

В международной практике известны несколько моделей для оценки вероятности банкротства.

Модель, предложенная Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым, наиболее проста и применима в российских условиях. Кроме того, она может быть модифицирована под особенности конкретной отрасли через коммерческую маржу, так как рентабельность реализации продукции сильно зависит от отрасли.

Итак, в условиях массовой неплатежеспособности организаций и практического применения ко многим из них процедуры банкротства объективная и полная оценка их финансового состояния приобретает первостепенное значение.

В настоящее время внутри экономической науки практически общепризнанно, что экономические, политические и социальные институты, функционирующие в той или иной стране, оказывают ощутимое влияние на широкий круг параметров ее экономического развития.

В связи с этим, большое значение имеет исследование влияния института банкротства на развитие отраслей российской промышленности.

Организация, использующая современные технологии и обладающая достаточно хорошим оборудованием, оказалась в трудном финансовом положении из-за рыночных «шоков» или недостаточно квалифицированного управления. Тогда наиболее вероятным способом реорганизации в наши дни может быть ее поглощение (ее слияние, сопровождающееся последующей сменой руководства). И только если потенциальные инвесторы не проявляют интереса к данной компании, то перспектива ее реорганизации представляется достаточно сомнительной и сопряжена со слишком большим риском.

На данный момент известно два различных взгляда на то, какую роль банкротства играют в экономике страны. С одной стороны, банкротства оказывают положительное воздействие и оздоравливающе влияют на

²⁵² Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник под ред. Стояновой Е.С. — М.: Перспектива, 2014. — С. 137.

экономику страны.

С другой стороны, вследствие высокого уровня темпов роста банкротств организаций может возникнуть рецессия экономики. В ситуациях, когда в компании наблюдается экономический спад, чтобы избежать банкротства, руководители организаций концентрируют максимум внимания на поддержание уровня ликвидности, необходимого для своевременного погашения обязательств и в итоге ведущего к уменьшению спроса на инвестиции на рынке. Компании, стремящиеся избежать риска и уменьшить капитальные затраты, тем самым сокращают способность к расширенному воспроизводству и будущему экономическому росту.

Кроме того, большое количество банкротств влияют на повышение уровня безработицы, уменьшение платежеспособного спроса, увеличение бюджетных расходов, которые связаны с социальными выплатами, а также на снижение объема налоговых поступлений. Необходимо учитывать также тот факт, что финансы хозяйствующих субъектов обслуживают сферу материального производства, в которой создаются совокупный общественный продукт, национальный доход и национальное богатство.

Таким образом, банкротство является одним из мощнейших инструментов государственной экономической политики. Он служит для устранения из гражданского оборота нерентабельных хозяйствующих субъектов.

Цель управленческого анализа, построенного на принципах экономической диагностики, – определить возможные или существующие отклонения в позицированном состоянии образовательной организации, перевести управление образовательной организации на функционирование в режиме предупреждения ошибочных управленческих решений, что характеризует повышение качества самого процесса управления образовательной организации как сложной хозяйственной системой.

Экономическая диагностика образовательной организации направлена, прежде всего, на оценку ее состояния в условиях неполной (асимметричной) информации с целью выявления проблем развития и перспективных направлений их решений, а также на изучение режимов функционирования образовательной организации как хозяйственной системы (экономической организации)²⁵³.

Экономическая диагностика является необходимым составным элементом системы информационно-аналитического обеспечения управления каждой образовательной организации. Наиболее значимыми являются следующие три направления анализа²⁵⁴:

- оценка состояния (уровня эффективности) производства

²⁵³ Куркин Е.Б. Управление образованием в условиях рынка. – М., 2015. – 144 с.

²⁵⁴ Глущенко В.В., Глущенко И.И. Финансология – наука о финансах и финансовом менеджменте. – М.: И.П. Глущенко В. В., 2012. – 116 с.

образовательных продуктов и выявление изменений в нем в пространственно-временном разрезе;

– выявление основных факторов, вызвавших изменения образовательного потенциала образовательной организации и оценка степени их влияния;

– выявление резервов повышения эффективности функционирования образовательной организации.

Можно сделать вывод, что экономическая диагностика образовательной организации востребована, так как вопросы функционирования образовательной организации в современных условиях напрямую связаны с реализацией инновационных стратегий развития, которые невозможно сформировать без осуществления экономической диагностики. Однако потребность образовательной организации в экономической диагностике хотя уже и обозначена, однако пока еще исследователями не удовлетворена.

Использование методологии экономической диагностики на основе реализации принципа системности позволит повысить качество управления образовательной организацией в условиях неустойчивости внешней экономической среды, на основе создания прогнозно-диагностической модели трансформации системы управления образовательной организации.

Использованные источники:

1. Абрютин М.С. Экономический учет и анализ деятельности предприятий // Вопросы статистики. – 2009. – № 11. – С. 38.
2. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ. – М.: изд. «Перспект». -2016.
3. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов. – М.: Финансы и статистика, 2011.
4. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика – СПб.: «Питер», 2016.
5. Бочаров В.П. Методики оценки финансового состояния государственных предприятий // Вестник ВГУ, Серия «Экономика и управление». – 2011. - №1.
6. Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ: учебник. – М.: КНОРУС, 2015.
7. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Финансология – наука о финансах и финансовом менеджменте. – М.: ИП Глущенко В. В., 2012.
8. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика организаций (организации): учебное пособие для студентов вузов / Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. – М.: Кнорус, 2014.
9. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. - М.: ТК Велби, изд-во «Перспект», 2015.
10. Куркин Е.Б. Управление образованием в условиях рынка. – М., 2015.
11. Орловский В.А. Совершенствование методических подходов к анализу финансового состояния экономических субъектов инновационного

- предпринимательства. Автореф. дисс. канд. эк. наук. – СПб. - 2012.
12. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник под ред. Стояновой Е.С. — М.: Перспектива, 2014.
13. Хоминич И. П. Финансовая стратегия компаний: Научное издание. – М.: Изд. РЭА. 2011.

УДК 336.61

*Лунин В.В.
студент магистратуры 2 курса
Институт социально-гуманитарного образования
Московский педагогический государственный университет
Россия, г. Москва*

**РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ
ПРИБЫЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА
РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ С ОВЗ**

Аннотация:

Статья посвящена особенностям продвижения услуг дополнительного образования для взрослых с ОВЗ, не получивших основного образования, на рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: прибыльность, образовательная организация, образовательные услуги, взрослые с ОВЗ, дополнительное образование, эффективность.

*Lunin V.V.
Student 2nd year
Institute of social and humanitarian education
Moscow state pedagogical University
Russia, Moscow*

**THE DEVELOPMENT OF MEASURES TO IMPROVE THE
PROFITABILITY OF THE EDUCATIONAL ORGANIZATION IN THE
MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES FOR ADULTS WITH
DISABILITIES**

Abstract: The article deals with peculiarities of promotion of services of additional education for adults with disabilities who have not received basic education, market of educational services.

Key words: profitability, educational organization, educational services, adults with disabilities, further education, effectiveness.

Актуальность статьи заключается в особенностях продвижения услуг дополнительного образования для взрослых с ОВЗ, не получивших основного образования, на рынке. Проблема исследования заключается в выявлении наиболее эффективного направления маркетинговой стратегии продвижения услуг ГБОУ г. Москвы, как образовательного учреждения, педагогический коллектив которого имеет большой опыт обучения детей, находящихся на лечении.

База исследования: ГБОУ г. Москвы – учебное заведение с традиционно высоким уровнем образования. Поэтапное изменение статуса школы связано с внутренней логикой развития адаптивной модели школы и поиском оптимальных, юридически признанных организационных форм, позволяющих наиболее полно реализовать ее задачи.

Цель исследования – выявить особенности наиболее эффективного продвижения ГБОУ г. Москвы на рынке услуг дополнительного образования для взрослых с ОВЗ.

Объект исследования: объект, предоставляющий услуги дополнительного образования для взрослых на примере ГБОУ г. Москвы.

Предмет исследования: особенности продвижения учебных заведений на рынке услуг дополнительного образования для взрослых с ОВЗ на примере ГБОУ г. Москвы.

Задачи исследования:

- 1) Провести экспертное интервью, среди сотрудников ГБОУ г. Москвы.
- 2) Проанализировать результаты и выявить наиболее эффективные методы продвижения услуг дополнительного образования для взрослых с ОВЗ по их мнению.
- 3) Подвести итоги и выявить особенности продвижения ГБОУ г. Москвы на рынке услуг дополнительного образования для взрослых с ОВЗ.
- 4) Разработать программу продвижения услуг.

Целевой аудиторией разрабатываемого комплекса маркетинговых коммуникаций являются:

- жители города Москвы с ОВЗ;
- возрастной критерий целевой аудитории различен, но его нижний уровень – 15-16 лет.

Целью разработки комплекса маркетинговых коммуникаций является продвижение услуг ГБОУ г. Москвы средствами маркетинговых коммуникаций.

Задачами комплекса маркетинговых коммуникаций являются:

1. Привлечение интереса аудитории к ГБОУ г. Москвы;
2. Формирование имиджа ГБОУ г. Москвы и распространение информации о данном образовательном учреждении;
3. Достижение уровня знания о проведении занятий для взрослых не менее 48%;
4. Привлечение интереса к обучению в ГБОУ г. Москвы ранее незаинтересованных подростков и взрослых.

В таблице 1 приведены данные об эффективности деятельности объекта исследования в предшествующий период.

Видим, что за 2016 год произошло снижение доходов организации при одновременном увеличении ее расходов. Численность персонала не изменилась, как и доля ФОТ в объеме расходов организации. Увеличение расходов произошло за счет увеличения заработной платы персонала.

Таблица 1 Анализ эффективности деятельности

Показатели	Ед. изм.	2015 год	2016 год	Изменения	
				+/-	%
1. Доходы	тыс. руб.	498637,56	482619,20	-16018,36	-3,21
2. Расходы	тыс. руб.	378516,20	426231,00	47714,80	12,61
3. Стоимость основных производственных фондов	тыс. руб.	305632,77	317817,74	12184,97	3,99
4. Среднесписочная численность работников	чел.	286,00	286,00	0,00	0,00
5. Фонд оплаты труда	тыс. руб.	348991,94	392984,98	43993,05	12,61
6. Прибыль	тыс. руб.	120121,36	56388,20	-63733,16	-53,06
7. Рентабельность деятельности	%	31,73	13,23	-18,51	X
8. Рентабельность продаж	%	24,09	11,68	-12,41	X
9. Производительность труда	руб./чел	1743,49	1687,48	-56,01	-3,21
10. Фондоотдача	руб./руб	1,63	1,52	-0,11	-6,92
11. Среднемесячная заработная плата	тыс. руб./чел	73,94	77,24	3,30	4,47

Организации необходимы меры, повышающие ее финансовое благополучие.

Одной из основных проблем ГБОУ г. Москвы является недостаточность финансовых средств для реализации учебного процесса на новом уровне качества.

Ограниченность финансов также не дает ГБОУ г. Москвы привлекать лучших специалистов и удерживать педагогов высшей квалификации.

Существует большая проблема с привлечением практиков финансового менеджмента в школу. Сегодня большинство консультантов в лучшем случае дают разовый опыт консультирования школы, что не позволяет эффективно спланировать ее финансово-экономическую деятельность.

Недостаток финансирования сказывается и на другой важной стороне работы ГБОУ г. Москвы. Как передовая московская школа, должна быть не только аккумулятором новых знаний и практик, но и вести исследования, которые могли быть положены в основу новых подходов и концепций в педагогике. Удастся это далеко не всегда.

Резюмируя, можно сказать, что перед ГБОУ г. Москвы стоит задача выхода на новый качественный уровень. Для чего необходимо произвести изменения в системе финансового планирования деятельности школы.

Непосредственным средством коммуникаций организации может выступать также реклама в Интернет. ГБОУ г. Москвы может использовать web-сайт как дополнительный канал осуществления своей деятельности и повышения имиджа: для оказания консультационных услуг может использоваться e-mail, системы on-line вопросов (чат с посетителем сайтов

— WebPerson, eLive Assistant, eHelp Live) и т.д. Таким образом, сайт позволит расширить число учащихся, а значит, увеличить прибыль.

При проведении анализа эффективности расходов на рекламу ГБОУ г. Москвы с использованием метода учета целей и задач компании внимание фокусируется на целях, которые необходимо достичь, и роли, которую должна сыграть в этом реклама. При этом реклама рассматривается уже не как следствие, а как причина совершения продаж.

Произведен расчет основных технико-экономических показателей для ГБОУ г. Москвы, который позволит ответить на данный вопрос.

В качестве рекламы предлагается провести использовать Яндекс-директ.

К нам на сайт могут прийти до 50 человек из тех, кого заинтересовала реклама. Это - самые заинтересованные клиенты.

Из них решатся на образование до 40 человек, целая группа. Дополнительные затраты составят 200 тыс.руб. как доплата преподавателям на обучение группы.

Выручка составит $40 \cdot 35 = 1400$ тыс.руб.

Затраты на рекламную кампанию 120 тыс.руб.

Рассчитаем изменение доходов организации при введении программы по обучению взрослых.

Таблица 2 Прогнозные показатели эффективности мероприятий

Показатели	Ед. изм.	До проведения мероприятия й 2016 год	После внедрения мероприятия й 2017 год	Изменения	
				+/-	%
1. Доходы	тыс. руб.	482619,20	484019,20	1400,00	0,29
2. Расходы	тыс. руб.	426231,00	426849,53	618,53	0,15
3. Стоимость основных производственных фондов	тыс. руб.	317817,74	317817,74	0,00	0,00
4. Среднесписочная численность работников	чел.	286,00	286,00	0,00	0,00
5. Фонд оплаты труда	тыс. руб.	392984,98	394124,97	1139,99	0,29
6. Прибыль	тыс. руб.	56388,20	57169,67	781,47	1,39
7. Рентабельность деятельности	%	13,23	13,39	0,16	X
8. Рентабельность продаж	%	11,68	11,81	0,13	X
9. Производительность труда	руб./чел	1687,48	1692,37	4,90	0,29
10. Фондоотдача	руб./руб	1,52	1,52	0,00	0,29
11. Среднемесячная заработная плата	тыс. руб./чел	77,24	81,23	3,99	5,16

В результате внедрения программы по обучению взрослых с ОВЗ выручка должна повыситься на 0,29 % и составит 483600,20 тыс.р.

Структура себестоимости до проведения мероприятия: полная себестоимость в 2017 году составила 426231,00 тыс.р., в том числе

постоянные затраты 254374,661 тыс.р. (59,68%) и переменные затраты 171856,34 тыс.р. (40,32%).

Расчет себестоимости после внедрения мероприятия: постоянные затраты останутся прежними – 254374,66 тыс. р., а переменные затраты необходимо рассчитать:

– переменные затраты на 1 рубль выручки = $171856,34 / 482619,2 = 0,356$ руб.;

– планируемые переменные затраты = $0,356 * 484019,20 = 172354,87$ тыс.р.;

– затраты на проведение мероприятия 120,00 тыс.р.

Таким образом, планируемая себестоимость после внедрения мероприятия составит: $254374,66 + 172354,87 + 120,00 = 426849,53$ тыс.р.

Вследствие увеличения выручки возрастет размер фонда оплаты труда и составит 394124,97 тыс.р. ($392984,98 / 482619,20 * 100\% = 81,43$; $484019,20 * 81,43 / 100\% = 394124,97$ тыс.р.).

Изменения остальных показателей рассчитываются согласно формулам в представленной выше таблице.

Чистая прибыль после проведения мероприятий составила 57169,67 тыс. р.

Произведенные расчеты показывают, что вследствие роста выручки, произошло увеличение следующих показателей: прибыль от продаж – на 1,39 %, рентабельность производства на 0,16 %, рентабельность продаж на 0,13 %. Кроме того, увеличение выручки повлияло на рост производительности труда на 0,29 % и фондоотдачи на 0,29 %. Размер средней заработной платы увеличился на 5,16 %.

Ожидаемые результаты по программе дополнительного образования:

1. Уровень обученности взрослых с ОВЗ не менее 98%.
2. Качества обучения взрослых с ОВЗ не менее 35%.
3. Рост числа учителей использующих инновационные технологии в т.ч. ИКТ и интернет – 90% от общего числа.
4. Повышение мотивации инновационной деятельности педагогических работников школ.

5. Повышение средней заработной платы педагогических работников школы до уровня средней заработной платы г. Москвы.

Эффекты реализации для школы в целом:

1. Обновление структуры внутришкольного управления (введение в штатное расписание должности заместителя директора по экономическому управлению).

2. Перераспределение полномочий между субъектами внутришкольного управления.

3. Качество обучения школьников – 36%

4. Уровень обученности школьников – 98%

5. Результаты внешней оценки ГИА – 92% и ЕГЭ – 98%

6. Стимулирующие и премиальные выплаты в динамике мониторинга

7. Увеличение числа родителей, посещающих школьный сайт на 10% (итоги опроса).
8. Участие в предметных олимпиадах 1-го уровня – 69% и 2-го уровня – 28% школьников от общей численности школьников.
9. Участие школьников проектной деятельности – 58% от общей численности учащихся.
10. Рост числа учителей использующих инновационные технологии в т.ч. ИКТ и интернет –90% от общего числа (по итогам внутришкольного контроля).
11. Повышение средней заработной платы педагогических работников школы:
 - 2017 – 2018 гг на 40%;
 - до уровня средней заработной платы г. Москвы.

Возможные риски:

1. Снижение нормативов расчета бюджетного финансирования.
2. Уменьшение числа учащихся школы.
3. Ошибки мониторинга дополнительных образовательных платных услуг.

Наличие положительных изменений показывает, что мероприятия по совершенствованию системы управления школой в новых финансово-экономических условиях ГБОУ г. Москвы будут экономически эффективными.

Использованные источники:

1. Балащенко В.Ф., Бондарь Т.Е. Финансовый менеджмент. – М.: ТетраСистемс, 2012. – 272 с.
2. Бочаров В.В.. Инвестиции. – СПб.: Питер, 2016. – 384 с.
3. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (компаний): Учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М. – 2014. – 240с.
4. Воронцовский А.В.. Инвестиции и финансирование. Методы оценки и обоснования. – СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2013. – 528 с.
5. Дмитриев А.Н., Табунщиков Ю.А., Ковалев И.Н., Шилкин Н.В.. Руководство по оценке экономической эффективности инвестиций в энергосберегающие мероприятия. – М.: АВОК-ПРЕСС, 2015. – 122 с.
6. Калининко А. Бизнес-проектирование и правовое регулирование инвестиций. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. – 72 с.
7. Карасева И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2016. – 335 с.
8. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. - М.: ТК Велби, изд-во «Прспект», 2015.
9. Лисовская И.А. Финансовый менеджмент. – М.: Рид Групп, 2015. – 352 с.
10. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ компании: Уч.пос.для вузов - М: Экзамен, 2015.
11. Четыркин Е.М.. Финансовый анализ производственных инвестиций. –

М.: Дело, 2012. – 256 с.

12. Шапкин А.С., Шапкин В.А.. Экономические и финансовые риски.

Оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 544 с.

УДК 005.962

*Мартынюк Т.В.
студент магистратуры 2 курса
факультет «Управление человеческими ресурсами»
Байкальский государственный университет
Россия, г. Иркутск*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ В
СРЕДНИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
УЧРЕЖДЕНИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ГБПОУ ИО «АНГАРСКИЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»)**

Аннотация: В статье исследуется совершенствование системы оценки результативности труда педагогических работников в средних профессиональных образовательных учреждениях. В качестве объекта исследования выбран педагогический коллектив ГБПОУ ИО «Ангарский политехнический техникум». Автор изучил теоретические аспекты по проблеме оценки результативности труда, современный опыт внедрения системы оценки качества деятельности преподавателей, проанализировал существующую систему оценки, разработал рекомендации по ее совершенствованию.

Ключевые слова: педагогические работники; оценка результативности труда; показатели результативности труда; методика проведения оценки.

*Martyniuk T.V.
Student, 2nd year
Faculty "human resource Management"
Baikal state University
Russia, Irkutsk*

**IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF EVALUATING THE
PERFORMANCE OF PEDAGOGICAL WORKERS IN MIDDLE
PROFESSIONAL EDUCATIONAL INSTITUTIONS (ON THE EXAMPLE
OF GBPOU OF THE "ANGARSK POLYTECHNIC COLLEGE")**

The article examines the improvement of the assessment system of the performance of pedagogical workers in secondary professional educational institutions. As the object of research, the pedagogical collective of the Institute of Information Technologies of the Angarsk Polytechnic College was selected. The author studied the theoretical aspects of the problem of assessing the effectiveness of labor, modern experience in implementing the system of assessing the quality of teachers' activities, analyzed the existing evaluation system, and developed recommendations for its improvement.

Key words: pedagogical workers; Performance evaluation; Labor productivity indicators; Evaluation of the work performance; the performance of work; methods of evaluation.

Необходимость обновления теоретических взглядов и практических действий по созданию и построению систем оценки качества деятельности педагогических работников в средних профессиональных образовательных организациях обусловлена совокупностью внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на качество среднего образования.

Основной комплекс мер государственной политики в сфере среднего профессионального образования направлен на совершенствование системы среднего профессионального образования, на 2015-2020 годы [1, 2].

Стратегической целью государственной политики в области образования является формирование механизмов оценки качества образовательных услуг, соответствующих требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина. Одним из механизмов оценки качества образовательных услуг является внедрение оценки результативности педагогических работников образовательных учреждений. Оценка результативности стимулирует рост профессионального мастерства педагогов и руководителей и развитие творческой инициативы. Оценка качества образования ориентируется на выявление реального уровня профессиональной компетентности педагогов, расширение мотивационной сферы их деятельности, развитие системы проектирования личностных достижений педагогов, реализацию перспектив профессионального саморазвития.

Вопросы диагностики, повышения и развития профессионально-педагогического мастерства преподавателей СПО приобретают особую актуальность в связи со складывающейся сегодня в профессиональном образовании кадровой ситуацией, которая возникла в результате низкого уровня финансирования образования, снижения уровня научно-методической работы, старения кадров, износа материально-технической базы и пр.

Данные анализа существующих структур управления СПО свидетельствуют о том, что в настоящее время актуальна проблема реструктуризации управления средним образованием, в которой значимое место занимает создание регулярно обновляемой информационной базы, которая позволяла бы достоверно характеризовать качество профессионального образования (в том числе и качество деятельности преподавателей) и принимать обоснованные управленческие решения, направленные на его повышение, обеспечение компетентности и конкурентоспособности выпускников СПО. Существующая информация неполна, разнородна и не систематизирована, она не отражает в достаточной мере специфических особенностей объекта управления и характера деятельности в сфере среднего образования. Это затрудняет выявление и анализ проблем, напрямую связанных с качеством профессионального

образования, а главное причин, их вызывающих.

В этих условиях возникает необходимость разработки новых процедур обеспечения, контроля и оценки качества образования, которые способствовали бы решению ключевых проблем среднего профессионального образования. Оценка качества деятельности педагогических работников - одна из процедур такого рода.

Важность и актуальность рассматриваемой проблемы послужили основанием для проведения исследования, которое мы провели на примере ГБПОУ ИО «Ангарский политехнический техникум».

Объект исследования - педагогический коллектив ГБПОУ ИО «Ангарского политехнического техникума».

Предмет исследования - результаты деятельности педагогических работников.

Цель исследования - исследование методов оценки результативности кадрового потенциала педагогических работников и разработка рекомендаций по совершенствованию системы оценки качества кадрового потенциала педагогических работников в ангарском политехническом техникуме.

Для реализации поставленной цели необходимо было решить следующие задачи:

- изучить источники литературы по проблеме оценки результативности труда, оценки качества персонала, особенности труда педагогических работников, современный опыт внедрения системы оценки качества деятельности преподавателей (российских и зарубежных)
- провести организационно-экономическую характеристику, анализ трудового потенциала
- проанализировать действующую систему оценки и контроля преподавателей Ангарского политехнического техникума, выделить её достоинства и недостатки
- провести социологическое исследование с целью:
 - выявить мнение председателей предметной (цикловой) комиссии о возможности внедрения оценки результативности преподавателей ПЦК
 - выявить мнение студентов об оценке качества образовательных услуг
- разработать рекомендации по совершенствованию системы оценки качества деятельности педагогических работников и дать оценку эффективности предложенных мероприятий.

Гипотеза – если разработать ряд рекомендаций по совершенствованию системы оценки качества деятельности педагогических работников, это повысит эффективность управления персоналом и качество образовательных услуг.

Для решения поставленных задач и проверки выдвинутой гипотезы необходимо было провести эмпирическое исследование.

Для исследования использованы методы, обусловленные конкретными

задачами исследования: сравнительный и статистический анализ, логические, графические и компьютерные методы обработки информации, анкетирование, тестирование, интервью, беседа с работниками техникума.

Для оценки удовлетворенности студентов качеством образовательных услуг в техникуме была разработана анкета. С помощью анкетирования предполагалось выявить мнения студентов о возможности повышения качества оказания образовательных услуг. Анкетирование проводилось в течение двух недель. Выборка сплошная. Анкета включала вопросы способные определить степень удовлетворенности студентов качеством образовательных услуг, выявление сильных и слабых сторон в работе преподавателей.

Данные анкетирования показали, что большинство студентов (около 50 %) поступают в техникум из-за друзей, 30 % - по рекомендациям родителей и всего 15% из-за выбранной профессии.

Студентам было предложено оценить показатели профессиональной компетентности преподавателей по степени важности.

Большая часть студентов удовлетворена качеством преподавания.

На основании результатов исследования стратегических факторов внешней и внутренней среды ГБПОУ ИО «АПТ» (представленных в виде матрицы SWOT-анализа) были разработаны возможные альтернативы их развития на долгосрочный период. Избавиться от слабых сторон, низкого уровня вовлеченности преподавателей и сохранения контингента по некоторым специальностям, поможет модернизация организационной культуры техникума с учётом слабостей. Изменение системы контроля и системы менеджмента качества повысят уровень мотивации преподавателей и студентов.

Проведенный в работе анализ оценки показал, что ей присущи типичные недостатки, не позволяющие превратить процесс оценки качества деятельности преподавателя в инструмент его профессионального и личностного развития и совершенствования образовательного процесса:

- преобладание качественного характера предлагаемых показателей рейтинговой оценки;
- излишняя формализация методик, основанная на допущении того, что общая оценка деятельности преподавателя определяется только количественными характеристиками ее составляющих;
- включение в итоговый рейтинг только тех показателей, которые можно измерять количественно и которые, как правило, не охватывают весь спектр деятельности педагога;
- отсутствие при определении рейтинга аксиологического аспекта оценки. Все виды деятельности педагога и отдельные показатели внутри видов полагаются равнозначными;
- отсутствие ясного представления о направлении интерпретации полученных в ходе оценивания результатов и возможностей их практического использования.

В результате проведенного исследования были разработаны рекомендации направленные на изменение системы контроля образовательного процесса, совершенствование рейтинговой оценки качества профессиональной деятельности преподавателей техникума. Нами был разработан состав рабочей группы по качеству образования в техникуме, составлен план работы по разработке и внедрению документов по созданию системы менеджмента качества образования. Разработан функционал ответственности руководителей структурных подразделений и определена сеть процессов образовательной деятельности АПТ, являющейся основой деятельности СПО.

Практическая значимость данного исследования состоит в том, что разработанные рекомендации помогут усовершенствовать действующую систему оценки и контроля преподавателей СПО и повысят эффективность управления персоналом и качество образовательных услуг.

Результаты данного исследования могут быть использованы в реальном процессе совершенствования системы оценки качества деятельности педагогических работников в ГБПОУ ИО «Ангарский политехнический техникум» и средних профессиональных образовательных организациях. Результаты исследования обсуждались с руководством техникума, проанализирован и одобрен концептуальный подход к совершенствованию системы оценки качества деятельности педагогических работников средних профессиональных образовательных организациях.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 21 июля 2014 № 256-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам проведения независимой оценки качества работы организаций, оказывающих услуги в сфере культуры, социального обслуживания, охраны здоровья и образования»
2. Постановление Правительства РФ от 10.02.2014 N 92 "Об утверждении Правил участия объединений работодателей в мониторинге и прогнозировании потребностей экономики в квалифицированных кадрах, а также в разработке и реализации государственной политики в области среднего профессионального образования и высшего образования
3. Приказ Минтруда России от 08.09.2015 N 608н "Об утверждении профессионального стандарта "Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования" [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс // URL: <http://www.consultant.ru> / (дата обращения: 20.04.2016).
4. Васильева Е.Ю. Оценка деятельности преподавателей в ВУЗАХ США / Е.Ю.Васильева // Педагогика. – 2005. – дек. (№ 10). – С.90-94.
5. Гаврилов А. Метод ранжирования должностей Хэя // Отдел кадров. - 2009. – (№ 7). - С. 112 - 114.
6. Галкина В.А. Критерии оценки деятельности преподавателя / В.А. Галкина // Образование в регионах России и СНГ. - 2003. – (№ 1). – С. 60-65.

7. Критерии и показатели оценки результативности профессиональной деятельности учителя [электронный ресурс] / <http://kubataba1.narod.ru/kriterii.doc> (дата обращения 09.06. 2016)

УДК 336.6

*Мусаева К.Э.
бакалавр, магистрант 2 курса
факультет «Финансов и экономического анализа»
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный
авиационный технический университет»
научный руководитель: Рахматуллина Ю.А., к.э.н.
доцент
Россия, г. Уфа*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена рассмотрению роли финансовой устойчивости в оценке финансового состояния

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние организации, анализ финансового состояния

*Musaeva K.E., bachelor, graduate student of 2 course
Faculty "Finance and economic analysis"
FGBOU VPO "Ufa state aviation technical university"
Russia, Ufa
Research supervisor: Rakhmatullina Yu. A.
K.E.n, associate professor*

METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEFINITION OF FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION

The article is devoted to consideration of a role of the financial stability in an assessment of the financial state/

Key words: financial stability, financial condition of the organization, analysis of the financial state.

Финансовое состояние в современных условиях играет главную роль для каждого из предприятий. Как известно, важной целью любой организации является прибыль, но ее достижение невозможно без точного и тщательного планирования финансовых потоков. Финансовый контроль и анализ финансового состояния помогает своевременно выполнять обязательства перед бюджетом, различными кредиторами, фондами, что благоприятно оказывает защиту организации от штрафных санкций.

Один из важных факторов стабильного положительного экономического состояния предприятия является финансовая устойчивость, при таком положении организация характеризуется наличием необходимого объема денежных средств, который позволяет обеспечить непрерывную производственно-хозяйственную деятельность предприятия, а кроме того,

возможность своевременно погашать кредитные обязательства.

Для определения уровня финансовой устойчивости организации используют совокупность относительных показателей. Значения этих показателей зависят от влияния многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, условий кредитования, сложившейся структуры источников покрытия имущества и т.п. С их помощью оценивают динамику финансовой структуры, финансовой устойчивости предприятия.

Благодаря изучению литературных источников, можно выявить, что имеется достаточно большое количество определений финансовой деятельности предприятия.

Можно сделать следующий вывод о происхождении определения финансовой деятельности, которую рассматривают в экономической литературе, о том, что финансовая организационная деятельность состоит из:

- структура активов и пассивов, которые являются собственностью компании и источниками ее формирования;
- рациональное использование ресурсов;
- уровень финансовой стабильности организации;
- ликвидность и платежеспособность;
- деловая активность.

Изучив различные точки зрения авторов и уточнив основные характеристики понятия финансовой устойчивости организации, на наш взгляд, наиболее полно, всесторонне и точно сущность финансовой устойчивости раскрывает следующее определение: финансовая устойчивость - это такое состояние финансовых ресурсов, их формирования, распределения и использования, при котором предприятие, оставаясь платежеспособным и кредитоспособным, имеет возможность при сбалансированном привлечении собственных и заемных средств проводить активное инвестирование и прирост оборотных средств, создавать финансовые резервы, обеспечивая тем самым свое развитие и получение прибыли.[4]

Необходимо знать, что под платежеспособностью подразумевается финансовая стабильность организации:

- исключительно денежной формой;
- в течение всего отчетного периода;
- с соблюдением условий финансового баланса между собственностью в денежном и не денежной формой, с одной стороны, и между собственным и ссудным капиталом - с другой.

Отсюда можно сделать вывод, что необходимо производить расчет как точки безубыточности, так и точки финансового равновесия, для каждой из компаний.

Для стабильности финансовой устойчивости необходимо, чтобы производился рост не только абсолютной массы прибыли, но и ее уровня рентабельности. Стоит учитывать, что высокая доходность подразумевает значительный уровень риска, к примеру вместо прибыли предприятие может

понести убытки.

Таким образом анализ финансовой устойчивости организации позволяет выявить существенные проблемы в ее деятельности, определить причины их появления, найти пути решения для получения положительного финансового результата, что является очень важным условием для стабильности и конкурентоспособности компании.

Использованные источники:

1. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2012. – с. 154
2. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности.- М.: ЮНИТИ – 2012. с. - 95
3. Финансовый анализ. Учебное пособие. Гриф УМО МО РФ» Маркарьян Э. А., Герасименко Г. П. 2015. – с. 55
4. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – с. 55.

УДК 331.1

*Ниденталь С.В.
студент 4 курса*

*факультет «Корпоративной экономики предпринимательства»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

АНАЛИЗ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ В.И. ГЕРЧИКОВА

Аннотация: Приводятся результаты диагностики мотивационных типов сотрудников, сопоставляются факторы, влияющие на трудовое поведение сотрудников.

Ключевые слова: мотивация, диагностика, мотивационный тип сотрудника, тест В.И. Герчикова

Nidental S.V.

*4th year student, Faculty of "Corporate Economics and Entrepreneurship"
Novosibirsk State University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk*

ANALYSIS OF STAFF MOTIVATION ON USING GERCHIKOV'S METHODOLOGY

Annotation: The results of the diagnostics of motivational types of employees that compare the factors influencing the labor behavior of employees are presented.

Key words: motivation, diagnostics, motivational type of employee, test V. Gerchikova.

Мотивация персонала является главным инструментом рационального использования ресурсов, привлечения имеющегося кадрового потенциала.

Каждый руководитель должен знать: что движет людьми, работающими в данной организации; что их может заинтересовать; какие цели они преследуют, а отсюда - какую систему мотивации разработать.

Для формирования системы мотивации в одном из магазинов бренда *Mussimo Dutti* было проведено социологическое исследование, в основу которого была положена типологическая модель В.И. Герчикова.

Герчиков В.И. выделяет пять основных, «чистых», типов мотивации к труду. Они могут сочетаться в каждом человеке, но, как правило, один из них доминирует:

- инструментальный тип: люди данного типа будут выкладываться на все 100 % на работе, если только им будут хорошо платить, а само содержание работы не играет никакой роли для данного работника;

- профессиональный тип: люди данного типа ищут возможности доказать, что готовы выполнять любую работу, которую не каждый способен выполнить;

- хозяйский тип: работники данного типа не боятся брать на себя ответственность за порученное им дело, но не терпят контроль со стороны;

- патриотический тип: для сотрудников данного типа важно чувствовать, что они необходимы своей компании, также они ценят эффективность общего дела.

- люмпенизированный тип: люди данного типа не стремятся работать и делают лишь то, что им скажет руководитель.

Опрос был проведен среди 32 сотрудников двух магазинов, расположенных в ТРЦ «Галерея» и ТРЦ «Аура». Анкета состояла из 18 вопросов, которые были направлены на определение мотивации участника анкетирования, с возможностью множественного выбора, и измеряла интегральные индексы, которые отражают уровень проявления каждого из пяти типов мотивации по шкале от 0 до 1.

- Группа «Пол работников»

В анкетировании приняли участие 4 мужчины и 28 женщин

- Группа «Руководители и специалисты; основной персонал».

В анкетировании приняли участие 6 работников из категории руководителей и специалистов, а также 26 рабочих, которые относятся в категории основного персонала.

- Группа «Уровень образования». В анкетировании приняли участие 13 работников с высшим образованием, и 19 человек, которые имеют другой уровень образования / получают высшее образование. Не принимали участие работники со средним общим образованием.

- Группа «Возраст». В анкетировании принимали участие 6 работников в возрасте до 20 лет, 24 работников в возрасте от 20 до 25 лет, 2 работников в возрасте старше 30 лет.

- Группа «Стаж работы». Анкетирование проведено среди сотрудников со стажем менее 1 лет – 14 человек, 1-5 лет - 13 чел, более 5 лет – 5 человек

Сводный результат анкетирования представлен в табл. 1.

Таблица 1 – Сводная таблица индексов мотивации

Группы	Индекс мотивации				
	ИН	ПР	ПА	ХО	ЛЮ
Мужчины	0,37	0,16	0,11	0,11	0,25
Женщины	0,35	0,17	0,13	0,11	0,24
Руководители/ специалисты	0,26	0,3	0,15	0,12	0,17
Основной персонал	0,4	0,2	0,11	0,08	0,21
Имеющие высшее образование	0,39	0,18	0,12	0,07	0,24
Другой уровень образования / получают высшее образование	0,33	0,3	0,09	0,08	0,2
До 20 лет	0,28	0,3	0,08	0,09	0,25
20-25 лет	0,3	0,27	0,11	0,11	0,21
25-30 лет	0,27	0,25	0,12	0,13	0,23
Старше 30 лет	0,28	0,26	0,12	0,15	0,19
До 1 года	0,34	0,28	0,09	0,07	0,22
1-5 лет	0,39	0,14	0,1	0,08	0,25
Свыше 5 лет	0,38	0,2	0,1	0,12	0,2
Общий индекс	0,33	0,23	0,11	0,10	0,22

Средние индексы мотивации показывают, какие типы форм стимулирования применимы, нейтральны или запрещены для каждой группы. Согласно методу В.И. Герчикова, были выделены следующие виды стимулирования:

- негативные (неудовольствие, наказания, угроза потери работы);
- денежные (зарплата, премии, доплаты);
- натуральные (покупка или аренда жилья, предоставление авто);
- моральные (доброе слово, похвала); - патернализм (забота о работнике);
- организационные (содержание, условия и организация работы);
- привлечение к содействию и участию в управлении

Определение соответствующих результатам форм стимулирования производится на основании табл. 2.

Таблица 2 - Соответствие мотивационных типов и форм стимулирования

Формы стимулирования	Мотивационный тип				
	Инструментальный	Профессиональный	Патриотический	Хозяйский	Люмпенизированный
Негативные	Нейтральна	Запрещена	Применима	Запрещена	Базовая
Денегные	Базовая	Применима	Нейтральна	Применима	Нейтральна
Натуральные	Применима	Нейтральна	Применима	Нейтральна	Базовая
Моральные	Запрещена	Применима	Базовая	Нейтральна	Нейтральна
Патернализм	Запрещена	Запрещена	Применима	Запрещена	Базовая
Организационные	Нейтральна	Базовая	Нейтральна	Применима	Запрещена
Участие в управлении	Нейтральна	Применима	Применима	Базовая	Запрещена

Проведенный анализ позволяет определить, что доминирующим является инструментальный тип. Данный тип обладает стремлением к заработку, он готов максимально выкладываться, если ему будут хорошо платить. Возможность карьерного роста он рассматривает как способ получения большего количества денег. Он, как правило, не привязывается к организации, и в любой момент уйдет туда, где предложат больший размер оплаты труда. В тяжелое для компании время такой сотрудник покинет ее одним из первых. На первый взгляд, его могут удерживать только деньги. Но бесконечное повышение уровня оплаты труда невозможно. Современный подход к управлению персоналом акцентирует внимание на формировании чувства причастности у работника. Кроме того, работники (особенно в России) чутко реагируют на справедливость распределения благ, в том числе и оплаты за свой труд.

Вторым типом является профессиональный. Такие сотрудники стремятся стать профессионалами, стать лучше других. Кроме того, людей такого типа интересуют новые задачи. Зная это, руководитель может ставить перед такими сотрудниками задачи все более сложные и, как правило, будет находить понимание необходимости и целесообразности решения этих задач. Базовой формой мотивации для такого типа являются организационные - условия работы, ее содержание и организация. Применимой является денежная и моральная формы стимулирования, а также возможность участия в управлении. Таким образом, сотрудники смогут удовлетворить свою потребность в собственном развитии. Естественно, они хотят получать больше за честно выполненную работу. Вместе с тем, в целом ряде случаев вместо денег они будут признательны за то, что руководство прилюдно их оценивает как лучших из лучших.

Благодаря типологической модели мотивации В.И. Герчикова возможно выявить социальные и организационные факторы, влияющие на формирование мотивации работников организации. Это будет учтено на этапе совершенствования системы мотивации в магазине бренда Massimo Dutti.

Использованные источники:

1. Тест на мотивацию по Герчикову [Электронный ресурс]. – URL: <http://hrpsychology.ru/test-na-motivaciju-po-gerchikovu/>
2. Омаров. М, В.Ю. Перевозчикова Анализ мотивационного профиля и мотивационного потенциала фармацевтических работников, "Экономический вестник фармации", 2005, N 8) "Экономический вестник фармации", 2005, N 8

*Нови И.Н., к.геогр.н.
доцент
кафедра управления
Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г. Таганрог*

*Novi I., candidate of geographical sciences, associate professor
Associate Professor of Management
Taganrog Institute of Management and Economics
Russia, Taganrog*

**SWOT—АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ГОСТИНИЦЫ (НА ПРИМЕРЕ
ГОСТИНИЦЫ GREENWICH-PARK HOTEL&SPA»)
SWOT-ANALYSIS AS A TOOL TO INCREASE COMPETITIVENESS OF
THE HOTEL (ON THE EXAMPLE OF HOTEL GREENWICH-PARK
HOTEL & SPA)**

Аннотация: Статья посвящена оценке конкурентноспособности гостиницы на основе SWOT-анализа. На основе экспертной оценки установлены основные проблемы, имеющиеся на предприятии на данный момент. Показано, что на деятельность фирмы влияет большое количество факторов внешней среды. Они оказывают как прямое, так и косвенное влияние и взаимосвязаны между собой.

Ключевые слова: рынок гостиничных услуг, конкурентноспособность, сильные и слабые стороны, возможности, угрозы.

Annotation: The article is devoted to the assessment of the hotel's competitiveness on the basis of SWOT-analysis. On the basis of the expert evaluation, the main problems existing at the moment are established. It is shown that the company's activities are influenced by a large number of external factors. They have both direct and indirect influence and are interrelated.

Keywords: market of hotel services, competitiveness, strengths and weaknesses, opportunities, threats.

Специфика индустрии гостеприимства проявляется в том, что люди, занятые в сфере гостиничного бизнеса, должны быть всецело ориентированы на клиента и сами являются своего рода частью товара, реализуемого предприятием. Этот факт определяется спецификой товара, предлагаемого гостиничным бизнесом: неосязаемость, неотделимость от источника, непостоянство качества и несохраняемость.[1]

В настоящее время очень сложно наблюдать за всеми реальными и потенциальными конкурентами гостиницы и даже недостаточно определить своих соперников и позицию на рынке. Необходимо прогнозировать дальнейшую динамику конкурентной борьбы. Это делается, прежде всего, на

основе оценки внутреннего потенциала организации в сравнении с аналогичными показателями конкурентов. В данной работе автором использован наиболее известный приём для оценки конкурентоспособности гостиницы, а именно SWOT-анализ.

Объектом данного исследования является гостиница «Greenwich-Park Hotel&SPA», расположенная в г.Таганроге, являющийся крупным промышленным и рекреационным центром юга России. Таким образом рынку гостиничных услуг в г.Таганроге присуще совмещение элементов, как присущих крупному промышленному городу так и курортному. Главной отличительной чертой гостиницы является ее расположение на территории единственного в городе и во всей Ростовской области Термального Комплекса, включающего бани, сауны, открытые горячие и холодные бассейны и предлагающего широкий спектр SPA-процедур.

Для выявления направлений повышения конкурентоспособности предприятия и совершенствования существующей стратегии на основании экспертной оценки был произведен качественный и количественный SWOT-анализ, который позволил выявить и структурировать сильные и слабые стороны гостиницы «Greenwich-Park Hotel», а также потенциальные возможности и угрозы, с целью получить более ясную оценку сил отеля и ситуации на гостиничном рынке в г.Таганроге (таблица 1).

Таблица 1

Таблица 2.6-Матрица SWOT – анализа гостиницы «Greenwich-Park Hotel&SPA»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1) Выгодное местоположение гостиницы в историческом центре города, на берегу моря. 2) Стабильная позиция на рынке. 3) Широкий спектр дополнительных услуг. 4) Хороший имидж отеля. 5) Возможность проведения банкетов, встреч, конференций.	1) Непродолжительный срок пребывания в гостинице. 2) Небольшой номерной фонд гостиницы. 3) Сезонность спроса на услуги размещения в гостинице. 4) Преобладание туристской направленности посетителей (незначительное количество бизнесменов и командировочных). 5) Рекламная деятельность.
Возможности внешней среды (O)	Внешние угрозы (T)
1) Отношение к работе и досугу. 2) Требования к качеству продукции и уровню сервиса. 3) Развитие и проникновение интернета, развитие мобильных устройств. 4) Образ жизни и привычки потребления. 5) Доступ к новейшим технологиям.	1) Уровень инфляции и процентные ставки. 2) Нестабильная политическая ситуация в стране. 3) Курсы основных валют. 4) Визовые режимы между странами. 5) Уровень безработицы, размер и условия оплаты труда

Анализируя полученную матрицу можно сказать, что на деятельность фирмы влияет большое количество факторов внешней среды. Они оказывают как прямое, так и косвенное влияние и взаимосвязаны между собой. Наибольшее же влияние оказывают экономические и социальные факторы внешней среды. Именно от них зависит дальнейшее успешное функционирование предприятий на рынке рекламных услуг. Следовательно, необходимо сконцентрировать свое внимание на отслеживании тенденций именно в этих сферах влияния.

У предприятия существует потенциал к развитию и совершенствованию. Соотношение сильных и слабых сторон по своей значимости образуют стабильную картину развития.

Основными проблемами, имеющимися на предприятии на данный момент, являются:

–Рекламная деятельность;

–Преобладание туристской направленности посетителей (отсутствие бизнесменов и командировочных);

– Небольшой номерной фонд гостиницы.

На основании проведенных исследований, можно сделать заключение о том, что благодаря широкому выбору дополнительных услуг, удачному местоположению и хорошему имиджу, деятельность гостиницы можно охарактеризовать как стабильную.

При определении путей улучшения конкурентных достижений предприятию необходимо более полно использовать имеющиеся благоприятные условия внешней среды: расширение номерного фонда гостиницы за счет пуска в эксплуатацию нового корпуса, расширение спектра дополнительных услуг, проведение и поддержание правильной рекламной политики предприятия.

Проведенный SWOT-анализ показал, что у гостиницы «Greenwich-Park Hotel&SPA» есть все шансы занимать выгодное положение на рынке гостиничных услуг города Таганрога, на это указывают значительное количество сильных сторон и возможностей. В условиях жесткой конкуренции в данной сфере, необходимо следить за угрозами со стороны внешней среды и принимать меры по устранению слабых сторон предприятия.

Использованные источники:

1. Стаханов Д.В.Новиков Н.А. Теоретические и прикладные аспекты маркетинга в сфере услуг. Таганрог. 2012-219 с.

*Носырева И.Г., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономика труда и управления персоналом»

Назарова А.В.

студент магистратуры 2 курса

факультет «Управление человеческими ресурсами»

Байкальский государственный университет

Россия, г. Иркутск

КАК РАЗРАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ СТРАТЕГИЮ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ДЛЯ КОМПАНИИ?

Аннотация: в настоящей статье рассматривается алгоритм разработки эффективной стратегии управления персоналом. Проводится анализ факторов внешней и внутренней среды компании, оказывающих влияние на ее развитие. Посредством весовой матрицы выделяются ключевые факторы внутренней среды (сильные и слабые стороны) и внешней среды (возможности и угрозы), на основе которых разрабатываются варианты стратегии. Произведя попарное сравнение, автор ранжирует все разработанные варианты и выбирает наилучшие из них.

Ключевые слова: эффективная стратегия управления персоналом, SWOT-анализ, весовая матрица.

Nosyreva I.G., Ph.D.

Associate Professor of «Economics of labor and personnel management» Baikal State University, Russia, Irkutsk

Nazarova A.V., undergraduate

2 course, department of «Human Resource Management»

Baikal State University, Russia, Irkutsk

Abstract: In this article, we consider the algorithm for developing an effective HR strategy. The analysis of factors of the external and internal environment of the company influencing its development is carried out. By means of the weight matrix, the key factors of the internal environment (strengths and weaknesses) and the external environment (opportunities and threats) are identified, on the basis of which the strategy options are developed. Making a pairwise comparison, the author ranks all the developed options and chooses the best of them.

Keywords: effective strategy of personnel management, SWOT-analysis, weight matrix.

Любую компанию можно представить, как группу людей, объединенных общей целью. Эти люди создают систему, состоящую из разнообразных функций и ролей, служащих процветанию компании и обуславливающих ее успех. Каждый человек уникален в своих способностях и обладает определенным потенциалом, рациональное вовлечение которого в деятельность компании обуславливает эффективность и конкурентоспособность последней. И только благодаря правильно

разработанной и внедренной стратегии управления персоналом можно добиться синергетического эффекта.

Однако на сегодняшний день стратегический менеджмент предлагает лишь стандартные подходы к разработке стратегии управления персоналом, в основу которых заложена широта идей, взглядов и направлений, нежели их качество и эффективность, что, несомненно, затрудняет процесс формирования стратегии. Так в арсенале руководителя находится большое количество альтернативных стратегических решений, принятие которых ведет к реализации различных стратегией управления персоналом. Как же сделать правильный выбор? Как выбрать именно ту стратегию управления персоналом, которая при реализации даст наивысшую эффективность для компании? Как исключить фактор случайности и грамотно построить процесс выбора?

На примере одной из компаний (далее – Компании «N») разработаем и пробуем алгоритм формирования стратегии управления персоналом.

Компания «N» – компания-провайдер на региональном рынке краткосрочного бизнес – образования. Вот уже 10 лет занимается организацией и проведением открытых семинаров, бизнес-тренингов и индивидуальных консультаций для частных и юридических лиц. В качестве консультантов, спикеров, лекторов выступают лучшие практики, общепризнанные Российские и международные эксперты. Общеорганизационная цель компании – стать экспертом «номер один» для коммерческих компаний региона на рынке краткосрочного бизнес – образования. Организационная структура Компании «N» имеет линейный вид, штат составляет – 16 человек. Стратегия управления персоналом в компании отсутствует, однако функционируют отдельные ее элементы.

Для формирования стратегии управления персоналом Компании «N» был разработан пошаговый алгоритм действий, представленный на рисунке 1.

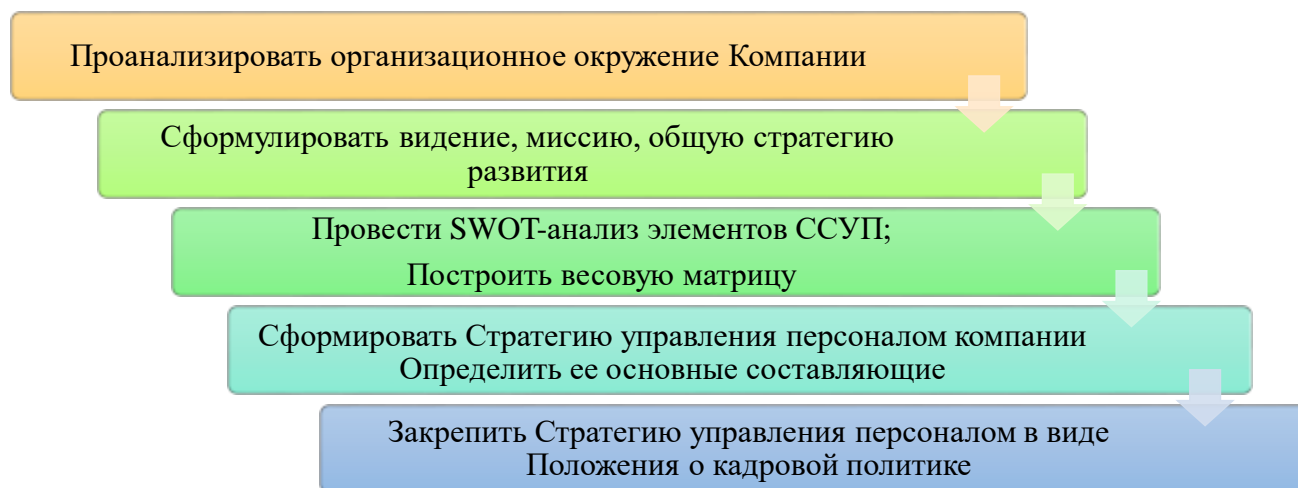


Рис. 1 – Алгоритм действий для Компании «N» по формированию стратегии управления персоналом

На первых двух этапах представленного алгоритма необходимо провести анализ технико-экономических показателей деятельности компании, проанализировать организационное окружение, сформировать видение, миссию, общую стратегию развития, построить стратегическую карту целей. Полученные результаты в процессе данной проделанной работы позволят понять общее направление долгосрочного развития компании и определять важность стратегии управления персоналом в нем.

Анализ показателей работы Компании «N» за 2014-2016 гг. показал, что по рыночным позициям, финансовым результатам работы компания значительно превосходит ближайших конкурентов. За последние годы Компанией проведена большая работа, которая обеспечила окончательное формирование основных групп конкурентных преимуществ, а именно:

- значительная клиентская база. Компания успешно работает с клиентами во всех сегментах (от розничных клиентов и индивидуальных предпринимателей до крупнейших холдингов);
- широкий спектр, предлагаемых продуктов. За счет наличия в продуктовой линейке семинаров/тренингов/мастер-классов из абсолютно разных областей бизнеса (для всех групп клиентов), Компания может обеспечить качественное обслуживание каждого клиента;
- развитый бренд. Конкурентное преимущество основано на доверии со стороны всех категорий клиентов, которое подкрепляется качеством проводимых мероприятий.

Таким образом, занимая уникальную позицию на домашнем рынке, имея реальные перспективы развития для Компании «N» актуально следующее видение: «Стать к 2020 году признанным всеми лидером на региональном рынке краткосрочного бизнес-образования, предоставляющим услуги наивысшего качества и создавшим исключительные возможности для профессионального роста и развития своих сотрудников».

Исходя из данного определения, миссия Компании «N» будет звучать так: «Компания стремится предложить такое обучение, которое реально сможет увеличить эффективность работы персонала компании-заказчика, качественно улучшить производственную среду и культуру, стимулировать бизнес-процессы, рост и конкурентоспособность».

Исходя из видения и миссии Компании «N» следует однозначный вывод, что компания стремится к завоеванию максимальной доли рынка. Следовательно, общую стратегию развития компании можно сформулировать следующим образом: «Увеличение доли рынка минимум в два раза за счет: расширения отдела продаж; изменения ценовой политики (сократить стоимость участия до 5-6 тыс./чел); увеличения ассортимента предлагаемых услуг (продвижение корпоративных программ)».

На третьем этапе уже непосредственно перейдем к формированию стратегии управления персоналом Компании «N». Стратегия управления персоналом должна отражать реалии бизнеса и быть максимально информативной. Поэтому при ее формировании необходимо провести

анализ внешней и внутренней среды элементов системы стратегического управления персоналом в Компании «N», используя такой метод как SWOT-анализ. Результаты SWOT-анализа элементов системы стратегического управления персоналом в Компании представлены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты SWOT-анализа элементов ССУП в Компании «N»

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие инновационного потенциала у генерального директора. 2. Достаточные финансовые ресурсы для внедрения программ по совершенствованию стратегии управления персоналом. 3. Хорошие условия труда: оборудованные рабочие места, информационное обеспечение работников. 4. Известность на рынке. 5. Своевременная оплата труда. 6. Возможность персонала проходить краткосрочное обучение у именитых бизнес-тренеров, пользоваться библиотекой бизнес-литературы компании бесплатно. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Жесткий контроль со стороны руководства, подавление инициатив и творческих решений. 2. Недостаток управленческого таланта и глубины владения проблемами УП. 3. Высокий уровень текучести новых сотрудников. 4. Низкомотивированный персонал, заработная плата «в конверте». 5. Отсутствие систем адаптации, мотивации, оценки результатов труда как таковой. 6. Необходимость обучения персонала.
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Вывод на рынок новых видов услуг, как следствие расширение штата сотрудников. 2. Привлечение квалифицированного специалиста в области УП (консультанта). 3. Разработка и внедрение долгосрочной стратегии в области УП 4. Укрепление позиций на рынке как дополнительный привлекательный фактор компании-работодателя. 5. Разработка и внедрение программ адаптации, мотивации, оценки персонала. 6. Высокий уровень производительности труда по сравнению с конкурентами. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прогрессивный рост показателя текучести персонала/ Миграция трудового персонала в другие организации. 2. Кадровый голод/ дефицит на рынке специалистов необходимой квалификации. 3. Ухудшение психологического климата в коллективе/ систематические конфликты. 4. Слабая заинтересованность персонала в результатах труда. 5. Жесткая конкуренция на рынке труда. 6. Хедхантинг со стороны прямых конкурентов.

* Составлено автором

Рекомендуется применить именно метод SWOT-анализа, поскольку это самый мощный, итоговый вид анализа, позволяющий получить и оценить рабочие варианты стратегии. Например, по итогу может быть разработана стратегия, учитывающая силы и возможности, и заключающаяся во внедрении программ по оперативному развитию и обучению персонала. Для соотношения сил и угроз может быть разработана, абсолютно другая стратегия, более сдержанного варианта.

На основании полученных данных можно сделать вывод, что в сложившейся в Компании «N» концепции стратегического управления

персоналом упускается очень важный элемент, обеспечивающий ее эффективность – так называемый «человеческий фактор». Руководство организации использует «технический» подход к управлению персоналом. Результат обеспечивается за счет строго соответствия персонала техническим (функциональным) характеристикам (уровню квалификации, возрасту, стажу, образованию) и применению контроля на всех этапах системы управления персоналом. Результатом вышеуказанных упущений руководства Компании является недостаточная вовлеченность, лояльность, заинтересованность персонала к повышению трудовой активности.

Однако SWOT-анализ позволил сформировать полный список сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, необходимый для совершенствования стратегии управления персоналом. Список получился довольно объемным, но не все они будут действовать на развитие стратегии управления персоналом одинаково. В связи с этим после проведения SWOT-анализа элементов системы стратегического управления персоналом необходимо определить ключевые факторы среды, на которые можно по-настоящему опереться в процессе работы над стратегией управления персоналом. Для этих целей необходимо использовать весовую матрицу.

Весовая матрица – это инструмент, позволяющий «взвешивать» факторы среды, производя попарное их сравнение между собой. Тем самым, мы не просто анализируем отдельные факторы среды, а рассматриваем их на фоне действия друг друга: силы и слабости на фоне действия возможностей и угроз. В результате получаем представление о том, насколько результативно «работает» тот или иной фактор в разрезе ситуации конкретной организации. Тем самым мы определяем ключевые факторы внешней и внутренней среды, которые затем можно эффективно использовать для разработки стратегии управления персоналом.

Существует несколько правил ее построения, представленных на рисунке 2.

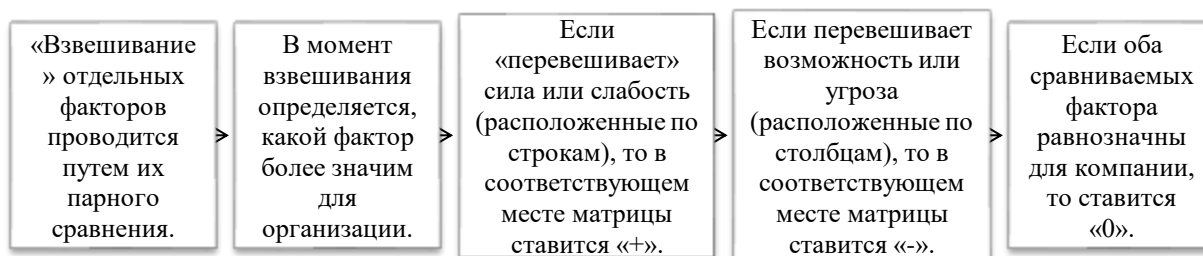


Рис 2. Правила построения весовой матрицы

После сравнения всех факторов подводятся итоги. Подсчитываются знаки «+» по строкам, тем самым определяется сумма баллов (рейтинг) по отдельным силам и слабостям. Также подсчитываются знаки «-» по столбцам, тем самым определяется сумма баллов по отдельным возможностям и угрозам. Нули в расчет не принимаются. Построим весовую матрицу для выбора направления стратегии управления персоналом в Компании «N» (см. табл. 2)

Таблица 2

Весовая матрица факторов, определяющих направление стратегии
управления персоналом Компании «N»

		ВОЗМОЖНОСТИ						УГРОЗЫ						Σ	Мест о в рейт.
		B1	B2	B3	B4	B5	B6	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6		
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	S1	+	+	+	-	-	+	-	-	-	-	+	+	8	2
	S2	+	-	+	+	0	+	-	-	0	+	+	+	9	1
	S3	-	-	-	-	-	0	0	0	+	-	+	+	4	5
	S4	-	-	-	0	0	-	+	+	-	+	-	+	5	4
	S5	0	-	-	0	-	0	-	+	+	-	+	+	5	4
	S6	+	+	+	0	0	0	0	0	0	0	+	+	0	6
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	S11	+	+	0	0	0	-	0	+	+	+	0	0	5	1
	S12	0	+	+	0	0	+	-	0	0	0	+	0	5	1
	S13	-	-	-	+	+	0	-	-	0	0	-	-	3	2
	S14	-	+	0	-	0	-	0	0	+	0	0	0	1	4
	S15	0	+	-	0	0	0	0	0	-	0	-	0	1	4
	S16	0	-	0	-	0	+	-	-	-	0	0	0	2	3
Сумма баллов		5	7	6	4	4	2	7	4	6	3	4	2		
Место в рейтинге		2	1	2	4	3	5	1	3	2	4	3	5		

* Составлено автором

Как мы видим, самой сильной стороной Компании «N» является наличие достаточных финансовых ресурсов для внедрения программ по совершенствованию стратегии управления персоналом (9 баллов). На втором месте с равным количеством баллов оказалось наличие инновационного потенциала у генерального директора компании (8 баллов). На третьем месте высокое качество услуг за счет квалифицированного персонала (6 баллов).

Самой слабой стороной Компании оказались недостаток управленческого таланта и глубины владения проблемами управления персоналом, жесткий контроль со стороны руководства, подавление инициатив и творческих решений, а также высокий уровень текучести новых сотрудников (5 баллов).

Среди возможностей наиболее значимой оказалась возможность по привлечению квалифицированного специалиста в области УП (7 баллов). На втором месте с одинаковым количеством баллов такие возможности как, вывод на рынок новых видов услуг, как следствие расширение штата сотрудников и увеличение прибыли; разработка и внедрение долгосрочной

стратегии в области УП (6 баллов).

Наиболее сильную угрозу для Компании представляет дальнейший прогрессивный рост показателя текучести персонала (7 баллов). На втором месте с 6 баллами оказалась угроза ухудшения психологического климата в коллективе, систематические конфликты.

В целом же мы видим, что суммарный рейтинг сильных сторон, равный 34 баллам, в 2 раза превышает суммарный рейтинг слабых сторон (17 баллов). Это говорит о том, что Компания имеет хороший потенциал и реальные перспективы развития. В том же направлении работают и факторы внешней среды: общий рейтинг возможностей, равный 27 баллам, выше общего рейтинга угроз (26 баллов), что указывает на отсутствие реальных рисков для Компании, которые таит в себе внешняя среда. Таким образом, данный анализ отдельных факторов показал, что действительно есть факторы, которые по-настоящему влияют на конкурентоспособность стратегии управления персоналом Компании.

Среди «плюсов» – это сильная финансовая составляющая, наличие инновационного потенциала у генерального директора, среди «минусов» это недостаток управленческого таланта и глубины владения проблемами управления персоналом, а также высокий уровень текучести новых сотрудников.

Данные характеристики необходимо использовать как фундамент разрабатываемой стратегии. В то же время хорошие условия труда: оборудованные рабочие места, информационное обеспечение работников; возможность персонала проходить краткосрочное обучение у именитых бизнес-тренеров, пользоваться библиотекой бизнес-литературы компании бесплатно практически не оказывают ощутимого влияния на стратегию, поэтому их можно не учитывать.

То же самое относится и к факторам внешней среды. Привлечение квалифицированного специалиста в области УП; вывод на рынок новых видов услуг с целью дальнейшего расширения штата сотрудников, высокий уровень производительности труда по сравнению с конкурентами, бесспорно, относится к «плюсам».

Возможный прогрессивный рост показателя текучести персонала, ухудшение психологического климата в коллективе, систематические конфликты к «минусам», которые также следует учесть при разработке стратегии. В свою очередь, такие угрозы как хедхантинг со стороны прямых конкурентов, потеря клиентской базы с высвобождением сотрудников можно практически не учитывать. Таким образом, факторы внутренней и внешней среды, которые получили наивысший рейтинг необходимо положить в основу рассматриваемой стратегии управления персоналом Компании.

На основании полученных данных Компании «N» рекомендуется сформировать стратегию прорыва в рамках области управления персоналом. Предлагается следующее определение стратегии управления персоналом:

«Создать среду, которая будет максимально способствовать развитию профессиональных навыков, самореализации персонала и возникновению перспектив карьерного роста, а также вывести на новый уровень возможности Компании по поиску, адаптации, оценке и развитию персонала».

Как видно из определения стратегии управления персоналом Компании «N» она призвана связать между собой многочисленные аспекты управления персоналом компании (см. рис. 3), чтобы лучше стимулировать их влияние на работников и создать единую комбинацию элементов управления персоналом.

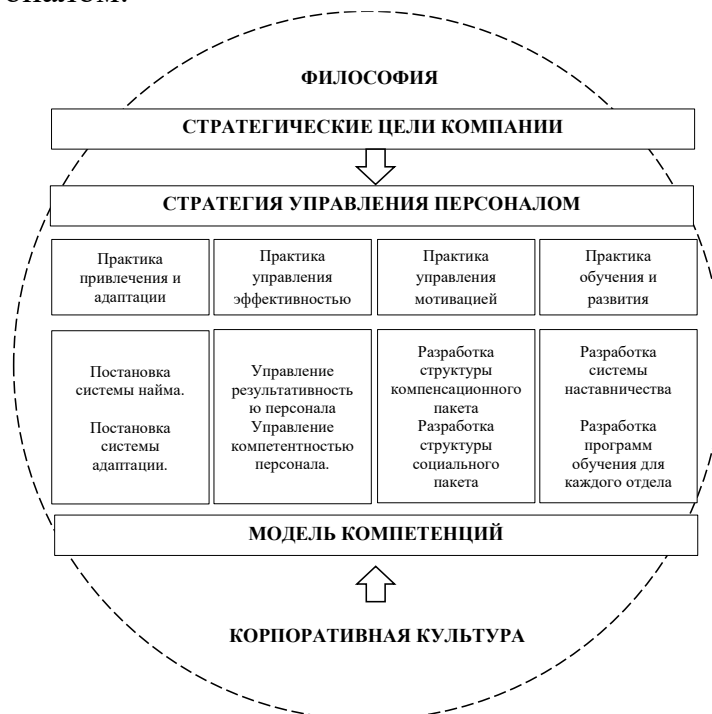


Рис. 3 Основные элементы Стратегии УП Компании «N»

Как только хотя бы один элемент (например, привлечение персонала или обучение и развитие персонала) окажется неудачным, следует ожидать проблемы и в использовании остальных инструментов. Таким образом, применение конкретных элементов стратегии управления персоналом будет восприниматься работниками как элемент единой системы управления персоналом в компании. Сформулируем основные цели, задачи, этапы реализации и планируемые индикаторы измерения эффективности основных элементов предлагаемой стратегии управления персоналом.

1. Постановка системы найма. Проект ориентирован на улучшение качества и скорости подбора специалистов.

Цели и задачи:

- сформировать привлекательный бренд работодателя, разработать коммуникативную политику;
- разработать и описать систему найма с учетом требований внешней среды и особенностей Компании;
- создать критерии и процедуры оценки при найме;

- разработать мероприятия по ротации, оценке внутренних кандидатов.

Этапы проекта (см. рис. 4).

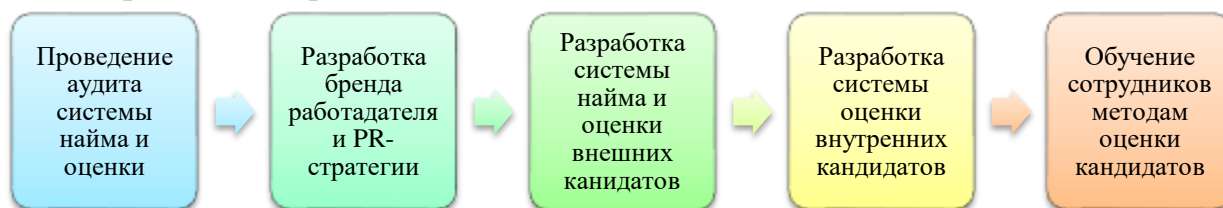


Рис. 4 Этапы проекта «Постановка системы найма»

Результаты проекта:

- рост количества новых сотрудников, соответствующих требованиям компании;
- уровень кандидатов наиболее полно соответствует целям позиции и бизнес-реальности компании.

Индикаторы измерения эффективности на стратегическом уровне: коэффициент закрываемости, стоимость подбора, качество подбора, коэффициент текучести по компании в целом и в отделах.

2. Постановка системы адаптации.

Система адаптации — комплекс процессов, направленный на быстрое включение новых сотрудников в работу Компании — работу в должности и организационный контекст.

Цели и задачи:

- разработать инструменты интеграции и методические рекомендации о форме взаимодействия руководителей, HR-специалиста и новых сотрудников;
- разработать методические рекомендации о видах, форме и содержании вспомогательных информационных материалов, максимально охватывающих все категории сотрудников и руководителей;
- разработать программы обучения руководителей новым процедурам адаптации;
- разработать тренинг интеграции новых сотрудников.

Различают: организационную, социально-психологическую и профессиональную адаптацию.

Организационная адаптация: вводный тренинг, знакомящий сотрудников с компанией; справочник нового сотрудника.

Социально-психологическая адаптация: механизм наставничества; создание условий для взаимодействия новых сотрудников в организации.

Профессиональная адаптация: механизм освоения/развития профессиональных компетенций; механизм постановки целей и оценки результатов деятельности на период интеграции новых сотрудников.

Этапы проекта (см. рис. 6).

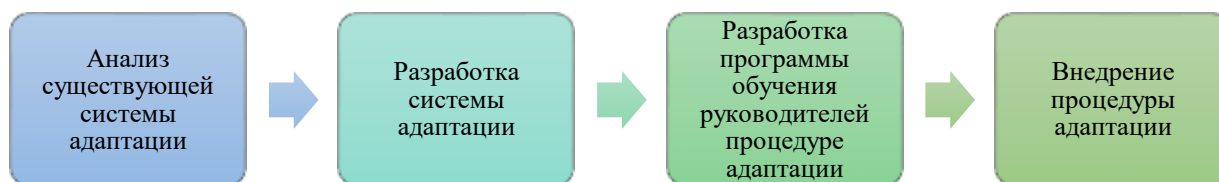


Рис. 6 Этапы проекта «Постановка системы адаптации»

Результаты проекта:

- быстрое включение нового сотрудника в деятельность и в организационный контекст по всей структуре;
- исполнение новичками стандартов и снижение нежелательной текучести новичков.

Показатели эффективности на стратегическом уровне: средние затраты на адаптацию одного сотрудника; средние затраты на подготовку одного наставника; процент должностей, охваченных системой адаптации; процент сотрудников, выполняющих функции наставников.

3. Система мотивации на основе KPI's (KPI's – Ключевые показатели эффективности – цифрованные критерии, которые позволяют Компании оценить достижение стратегических целей, эффективность работы сотрудников, отделов и Компании в целом). Выстраивание системы мотивации на основе KPI's позволит направлять действия сотрудников на достижение целей Компании, поощрять их в соответствии со вкладом в общий результат.

Цели и задачи:

- установить формализованную связь между политикой денежной мотивации и системой управления результативностью руководителей отделов;
- разработать мотивационные схемы для сотрудников всех отделов на основе KPI's.

Этапы проекта (см. рис 7).



Рис. 7 Этапы проекта «Постановка системы адаптации»

Возможный вариант формирования структуры заработной платы (см. рис. 8)



Рис. 8 Вариант формирования структуры заработной платы

Результаты проекта:

- рост результативности сотрудников за счет концентрации на приоритетных целях;
- руководители имеют необходимые инструменты для разработки мотивационных схем в рамках своих отделов;
- повышение уровня мотивированности сотрудников на достижение целей компании.

Совместно с системой материальной мотивации следует руководству компании проработать и систему нематериальной мотивации (см. рис. 9).



Рис. 3.9 Система нематериальной мотивации

Показатели эффективности на стратегическом уровне: отношение ФОТ к обороту компании или себестоимости продукции; отношение темпов роста ФОТ к росту производительности труда или объемов предоставляемых услуг; уровень лояльности/ вовлеченности персонала.

4. Разработка инструментов обучения и развития персонала.

Цели и задачи:

- разработать и внедрить инструменты развития сотрудников;
- повысить эффективность мероприятий по развитию за счет использования разных инструментов;
- передать технологии развития персонала Компании клиенту.

Основные мероприятия по разработке инструментов обучения и развития персонала представлены в таблице 3.

**Основные мероприятия по разработке инструментов обучения
и развития персонала**

Индивидуальный план развития (ИПР)	Меню развития компетенций	Система наставничества
Разработка методического руководства по работе с ИПР; Обучение проведению развивающих бесед с сотрудниками	Разработка формата меню развития под задачи клиента; Описание способов развития для каждой компетенции	Разработка системы наставничества; Разработка критериев отбора наставников; Обучение наставников; Разработка системы мотивации наставников

* Составлено автором

Результаты:

- рост количества сотрудников, соответствующих требованиям компании;
- повышение уровня мотивированности и ответственности сотрудников за собственное развитие

Показатели эффективности на стратегическом уровне: % выполнения бюджетных мероприятий по индивидуальным или групповым планам развития.

5. Оценка персонала.

Оценка сотрудников или внешних кандидатов с использованием наиболее валидных, надежных и соответствующих задачам Компании методов.

Цели и задачи:

- оценить потенциал и уровень развития компетенций сотрудников или внешних кандидатов, определить сильные стороны и зоны развития;
- мотивировать сотрудников на развитие, сформировать планы развития.

Этапы проекта представлены (см. рис. 3.10).

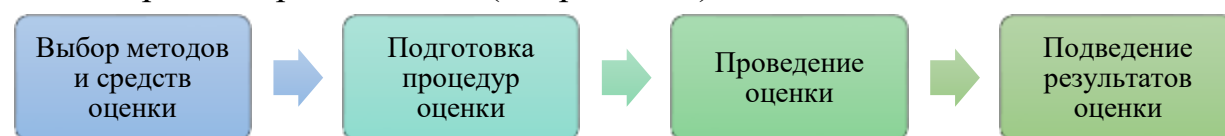


Рис. 3.10 Этапы проекта «Оценка персонала»

Результаты:

- повышение отдачи от персонала;
- оптимизация затрат за счет более эффективного планирования обучения и развития;
- сокращение ошибок назначений.

Показатели эффективности на стратегическом уровне: % готовности сотрудника к выполнению поставленных задач; % соответствия сотрудников занимаемой должности; % сформированных планов развития и программ обучения.

Для отслеживания результатов достижения по реализации каждого из

элементов стратегии управления персоналом, Компании «N» рекомендуется разработать общую карту индикаторов стратегии управления персоналом. Таковыми индикаторами могут стать:

- доля сотрудников компании, соответствующих требованиям;
- индекс удовлетворенности сотрудников компании;
- отношение общего оборота компании к численности персонала;
- доля должностей, имеющих должностные инструкции и модели компетенций;
- доля должностей, по которым разработаны КРІ и система мотивации.

Определив общую стратегию развития Компании и стратегию управления персоналом, необходимо понимать, что в условиях конкуренции их взаимосвязь будет требовать определения самых оптимальных ролевых типов поведения сотрудников, что в конечном счете позволит создать критерии подбора и оценки персонала, а также определить направление эффективного обучения, которое будет способствовать решению задач адаптации персонала.

Их необходимо оценивать и формировать дополнительно к профессиональным качествам. Рекомендуется в рамках предлагаемой стратегии управления персоналом сделать акцент на инновационных разработках. Которые, в свою очередь, требуют от работников творчества и высокой индивидуальной креативности в работе, долгосрочной нацеленности на результат, готовности к сотрудничеству, взаимосвязанным действиям, повышенной степени толерантности к неопределенности и рискам

После исполнения предлагаемого алгоритма действий по совершенствованию действующей стратегии управления персоналом, можно будет сформировать актуальную модель распределения HR-функций (см. рис. 11), так, например, вынести HR-функции за рамки Компании.

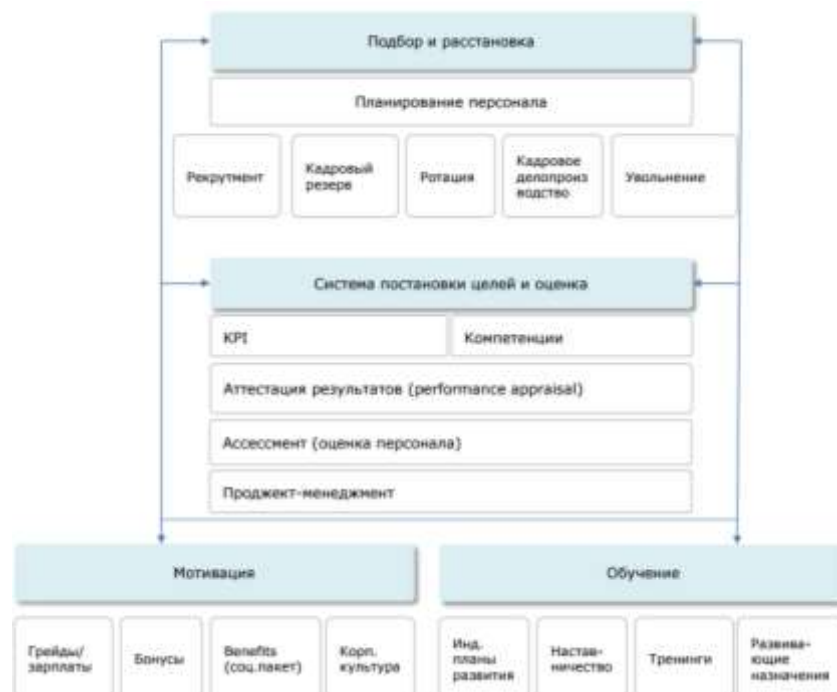


Рис. 11 Рекомендуемая Компанией модель распределения HR-функций

По статистике сегодня более 90% организаций отдают на аутсорсинг обязанности по подбору персонала, 80% – процессы обучения, уже появились 10% компаний, готовых передать функции кадрового делопроизводства. Очевидно, что выносить HR-функции за рамки компании возможно лишь при наличии квалифицированного исполнителя, способного предоставить услуги по всем упомянутым выше направлениям, поскольку не всегда имеет смысл передавать их нескольким аутсорсерам. Например, освободившись от функций по подбору персонала, генеральный директор Компании «N» сконцентрируется на вопросах стратегии и анализа потребностей бизнеса, и сможет решать такие задачи, как: ориентация HR-стратегии на решение бизнес-задач;

- минимизация кадровых рисков;
- управление структурой затрат на персонал;
- оптимизация процессов управления кадрами.

Таким образом, Компания «N» «сконструирует» актуальную для себя HR-структуру.

Подводя итог выше изложенному, можно заключить, что за каждым фактором стоит деятельность человека. Так, качество продукции и издержки организации напрямую зависят от квалификации работников, изготовивших товар. Финансовые ресурсы нуждаются в рациональном управлении, которое также осуществляется и зависит от квалификации персонала, ответственного за это управление. Инновационные возможности во многом определяются творческим потенциалом персонала организации, его способностью изобретать, совершенствовать деятельность. Таким образом, конкурентоспособность организации напрямую зависит от конкурентоспособности персонала, участвующего в процессе

удовлетворения потребностей потребителя. И только благодаря правильно сформированной стратегии управления персоналом компания сможет добиться желаемого.

Важно отметить, что описанный в статье подход к формированию стратегии управления персоналом универсален и подходит для любых компаний, не только для компаний, осуществляющих деятельность на рынке краткосрочного бизнес – образования. Такой подход с успехом можно применять в торговых предприятиях, предприятиях социальной сферы и пр.

Таким образом, в современных условиях создание и эффективное использование высококачественного потенциала персонала организации является для нее (организации) главным фактором успеха в конкурентной борьбе, как в тактической, так и в стратегической перспективе. Такая ситуация наблюдается повсеместно, как в российских, так и зарубежных компаниях. Так, вследствие продолжающейся нестабильности, связанной с серьезным экономическим спадом, ведущие мировые компании все больше внимания начинают уделять вопросу развития стратегического управления персоналом. Что несомненно обуславливает разработку эффективных стратегий управления персоналом как сверхактуальную задачу, решение которой поможет компаниям обрести устойчивость, повысить конкурентоспособность, быстрее адаптироваться к постоянно меняющимся условиям и занять лидирующую позицию на рынке.

Использованные источники:

1. Жданкин Н. А. Весовая матрица как эффективный инструмент оценки факторов среды при разработке стратегии / Н. А. Жданкин // Менеджмент сегодня. – 2015. – №2. – 225–247 с.
2. Иванцевич Л. Стратегия управления персоналом / Л. Ивановская // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 1. – 4–11 с.
3. Duncan D. W. Basic ideas in management. Lessons of founders of management and management practices / D. W. Duncan. – М.: Case – 2008. – 23 р.

*Османов К. М., к.э.н.
доцент*

Бекирова Н. И.

студент 2 курса

направление подготовки «Экономика»

профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

Россия, г. Симферополь

Osmanov K.M, C.of E.S., Associate Professor

Bekirova N. I. 2nd year student of direction of preparation "Economy" profile

"Accounting, analysis and audit"

GBOUVO RK "Crimean Engineering and Pedagogical University" Russia,

Simferopol

ОСОБЕННОСТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

ПРЕДПРИЯТИЯ

FEATURES ENHANCE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Аннотация. В докладе рассмотрено определение конкурентоспособности предприятия, выяснено, какими факторами оно определяется и выявлены пути повышения конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: конкуренция, предприятие, конкурентоспособность, прибыль, экономика, фактор.

Annotation. The report examined the definition of competitiveness of the company, find out what factors it is defined and identified ways to improve the competitiveness of enterprises.

Keywords: competition, enterprise, competitiveness, profit, economics, factor.

Актуальность темы проявляется в том, что на сегодняшний день термин «конкурентоспособность» является одним из наиболее употребляемых в экономике различных уровней. Это определение часто используют политики и экономисты при интеграции экономики страны в мировое хозяйство, так как невозможно добиться успехов в предпринимательской деятельности, если не накапливать сведения о состоянии рынков, не просчитывать место конкурентов на них и не использовать различные пути повышения конкурентоспособности предприятия.

Конкуренция оказывает сильное воздействие на экономику предприятия и дает возможность ему быть конкурентоспособным. Факторами, которые определяют конкурентоспособность предприятия, являются [1]:

1. Экономические факторы – они показывают то, как формируются и распределяются ресурсы. Экономические факторы определяют уровень безработицы, темпы инфляции и величину ВВП. Эти факторы представляют собой как новую возможность для предприятия, так и экономическую

угрозу.

2. Политические факторы. Политическую обстановку в стране необходимо изучать для выяснения различных программ определенных партий, отношения правительства государства к существующим отраслям экономики, а также для представления о намерениях государства в отношении развития общества.

3. Рыночные факторы. Изучение рыночной среды показывает уровень конкуренции в экономической среде, условия проникновения на рынок, изменение жизненных циклов продукции и услуг. Анализ рыночной среды позволяет определить руководству предприятия его стратегии и дает возможность укрепить позицию организации в условиях конкуренции.

4. Технологические факторы. Они дают возможность определения уровня развития науки и техники и усовершенствования выпускаемой продукции с использованием новейших технологий.

5. Международные факторы. Очень много как крупных, так и мелких предприятий существуют на международном рынке. Необходимо тщательно оценивать и контролировать изменения в этой масштабной среде.

6. Факторы конкуренции. Нужно составлять свою стратегию конкурентной борьбы против тех, с кем предприятию приходится бороться за ресурсы, то есть конкурентов.

Наличие конкуренции – это самое главное условие для формирования как конкурентоспособности товаров, так и предприятия в целом. Все без исключения предприятия анализируют свои сильные и слабые стороны для оценки своих возможностей в конкурентной борьбе и установления путей повышения конкурентоспособности предприятия. Существует несколько способов повышения конкурентоспособности предприятия [2]:

1. Стараться постоянно использовать новые технологии. Различные нововведения существенным образом влияют на эффективность предприятия, следовательно, повышается прибыль в условиях конкуренции.

2. Выпуск продукции высокого качества соответственно государственным и мировым стандартам.

3. Снижать издержки производства. Такой путь позволяет увеличивать масштабы производства за счет рационального использования имеющихся ресурсов, а также повышать качество выпускаемой продукции.

4. Постоянное обучение, переподготовка кадров. Многие предприятия в погоне за прибылью забывают о таком важном факторе в достижении главной цели - повышении конкурентоспособности предприятия, ведь с каждым годом практически в любой сфере ощущается дефицит высокопрофессиональных специалистов.

5. Улучшение условий труда и повышение материальной заинтересованности работников также являются одним из способов повышения конкурентоспособности предприятия. Создание такого коллектива, который работает на благо общей цели, - это непрекращающийся процесс.

6. Выявление потребностей потребителей, формирование новых запросов покупателей и быстрая реакция на них. Для этого необходимо проводить маркетинговые исследования рынка.

7. Поддержание связей с научно-исследовательскими институтами и различные инвестиции в научные разработки по поводу повышения качества товаров.

8. Проведение наиболее эффективных для предприятия рекламных мероприятий и использование фирменных марочных изделий.

При использовании этих путей повышения конкурентоспособности предприятия, укрепляется также и его финансовая устойчивость в рыночной экономике.

Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия являются одними из наиболее сложных и актуальных. Конкурентоспособность предприятий оказывает влияние на экономическое развитие всей страны. Для улучшения экономики всего государства необходимо повысить конкурентоспособность каждого предприятия отдельно. Все вышеперечисленные способы могут позволить повысить конкурентоспособность фирмы, но, конечно, не без помощи государства. Для осуществления эффективной конкурентной борьбы необходимо поддерживать отечественных производителей конкурентной продукции, совершенствовать рыночную инфраструктуру.

Использованные источники:

1. Першина О.Н., Понятие и сущность конкурентоспособности: учебное пособие / О.Н. Першина, Г.Н. Комарова. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – 184 с. - С. 115.
2. Науменко Т.С. Экономический анализ: учебное пособие / Т.С. Науменко, Н.А. Чумакова. - Краснодар, 2015. - С. 128.

*Панина В. В.
бакалавр
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
научный руководитель:
Шановалова И. С., доктор социологических наук
профессор
Россия, г. Белгород*

*Panina V.V. bachelor of
Belgorod State University
Russia, Belgorod
Advised by Shapovalova I.S.
Doctor of Sociology, Professor*

КОЛЛЕКТИВООБРАЗОВАНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ ГРУППЫ

Аннотация: в данной статье рассматривается необходимость изучения процесса коллективообразования студенческой группы.

Ключевые слова: коллектив, студенческая группа, куратор, социально-психологический климат.

TEAM BUILDING IN A STUDENT GROUP

Annotation: the necessity of studying the process of team building in a student group is considered in this article.

Key words: team, student group, curator, socio-psychological climate.

Возникновение коллектива является результатом организационно-управленческой, воспитательной работы. Это не просто хорошо организованная для совместной деятельности группа, а группа, объединяющая, сближающая людей на основе выполнения полезно-значимой работы. Студенческие академические группы нередко не становятся настоящими коллективами, потому что преподаватели больше ориентируют студентов на хорошее усвоение знаний, навыков и умений в области будущей профессии, а не на прочную совместную деятельность. Основная задача воспитательного управления академическими студенческими группами как центральным звеном микро среды вузовского студенчества заключается в превращении каждой группы в настоящий коллектив и сохранении его до конца учебы в вузе. На реализацию этой задачи должны быть направлены усилия профессорско-преподавательского состава.

Человек на протяжении своей жизни проходит множество этапов. С самого раннего детства он сталкивается с разными людьми, обществами. Не у всех это знакомство и дальнейшее общение проходит благоприятно. В научной литературе используется для обозначения этого явления термин «адаптация».

В нашем случае можно использовать такой термин, как «Социальная адаптация». Социальная адаптация – это процесс активного приспособления индивида как личности к существованию в обществе в соответствии с требованиями этого общества и с собственными потребностями, мотивами и интересами, к условиям социальной среды (требованиями рабочего и учебного места, организационной культуры и др.), обеспечивающими успешность его учебной и профессиональной деятельности, полноценную личностную самореализацию во всех сферах жизнедеятельности.

Также следует ввести такое понятие как «Адаптивная система (самоприспосабливающаяся система)» – это система, автоматически изменяющая данные алгоритма своего функционирования и (иногда) свою структуру с целью сохранения или достижения оптимального состояния при изменении внешних условий. К адаптивной системе можно отнести: человека, семью, организацию.

Известно, что в условиях изменяющейся окружающей среды только незначительной части современной молодежи удается избежать сложностей в самореализации. Проблема социальной адаптации актуальна при подготовке будущих специалистов, так как с ней напрямую связан уровень их дальнейшей профессиональной деятельности. В то же время не менее значимой и интересной является проблема психологической адаптации студентов, как личностей.

Годы обучения в высшем учебном заведении – это особый период в жизни человека, связанный с тем, что в юношеском возрасте происходит столкновение с неизвестными трудностями и проблемами, решать которые приходится самому студенту. Исследованию проблемы адаптации студентов к учебному процессу, эффективности подготовки будущих специалистов уделяется большое внимание в психологии, социологии, медицине и других науках. Учитывая значимость начального периода обучения, в котором происходит формирование личности студента, весьма важным является изучение адаптационных процессов.

Принимая во внимание, что наше государство находится на этапе перехода к рыночной экономике, что влечет за собой модернизацию всех сфер его деятельности, включая и сферу образования, данная тема в настоящее время является насущной. Совершенствование учебного процесса требует активного поиска новых форм, средств и методов обучения. В современных условиях учебно-воспитательный процесс должен быть направлен на воспитание и подготовку студентов к самостоятельной жизни, формированию инициативных, творческих и здоровых личностей.

Представляется, что одним из путей решения данной задачи может служить изучение процессов адаптации студентов к обучению в ВУЗе. Однако уровень подготовленности студентов к обучению, напротив, снижается. Преподаватели ВУЗов в процессе обучения часто сталкиваются с такими трудностями, как неспособность определенной части первокурсников конспектировать лекции, самостоятельно осуществлять смысловое

структурирование предложений и текстов, не владение широко употребляемыми терминами, что крайне негативно влияет на процесс обучения в целом и обуславливает актуальность рассмотрения данной проблемы.

Использованные источники:

1. Аронсон, Э., Уипсон, Т., Эйкерт, Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб.; М., 2002.
2. Кричевский, Р.Л., Дубовская, Е.М. Психология малой группы. М., 1991.
3. Тихомиров, О.К. Психологические механизмы целеобразования. М., 2003.

УДК 33.2964

*Панов А.М.
студент
Троценко В.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВО Пермская ГСХА
Россия, г. Пермь*

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «МАСКО»**

Аннотация: в статье рассматриваются способы повышения конкурентоспособности предприятий АПК в современных экономических условиях. Анализируется деятельность перерабатывающего предприятия молочной промышленности ООО «МаСКо» и его конкурентов на территории Пермского края. Разрабатываются мероприятия по повышению конкурентоспособности ООО «МаСКо».

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, повышение конкурентоспособности.

*Panov A.M. – student
Trotsenko V.M. – supervisor, k.e.n.,
docent FSBEI HE Perm state agricultural Academy, Perm, Russia*

**WAYS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES ON
THE EXAMPLE OF OOO "MASCO"**

Abstract: the article considers the ways of competitiveness of agricultural enterprises in modern economic conditions. The activity of the processing enterprises of milk industry co., OOO "MASCO" and its competitors in the Perm region. Measures aimed at improving the competitiveness of the company OOO "MASCO".

Key words: competition, competitiveness, competitiveness assessment, increased competitiveness.

В условиях рынка нереально добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие, не аккумулировать постоянно информацию о собственных перспективах и возможностях, о

состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов и своей конкурентоспособности. Предприятие не сможет добиться коммерческого успеха на рынке, удержать свои позиции и преимущества в конкурентной среде, если не определит, что составляет его конкурентоспособность и не определит круг задач по повышению конкурентоспособности.

В настоящее время в ряде экономических публикаций звучит мнение, согласно которому, предприятия АПК (в особенности сельскохозяйственные предприятия) не могут быть конкурентоспособными, т.к. им присуща малая доходность и высокая рискованность инвестирования [1, 2, 4]. По мнению автора, такая точка зрения ошибочна. Текущая кризисная ситуация и действительно низкая конкурентоспособность предприятий АПК возникла в том числе из-за малой изученности потенциала и возможностей повышения конкурентоспособности этих предприятий (кроме прочих объективных причин). Развитие сельскохозяйственных предприятий молочно-продуктового подкомплекса определяет обеспеченность населения такими ценными продуктами питания, как молоко и молокопродукты, что, в свою очередь, должно положительно отразиться на социально-экономической ситуации в целом. Повышение конкурентоспособности предприятий АПК происходит, в большинстве случаев за счет привлеченных (инвестированных) в предприятие средств [3, с. 41]. На сегодняшний день предприятия испытывают острый дефицит в таких источниках развития в связи с отсутствием четкой стратегии повышения конкурентоспособности в рамках каждой сельскохозяйственной организации. Все это обуславливает актуальность исследования вопросов конкурентоспособности предприятий АПК.

В данной статье изучим конкурентоспособность перерабатывающего предприятия АПК на примере ООО «МаСКо». Основные виды деятельности компании: переработка молока, производство сыров, маргарина, оптово-розничная торговля молочными продуктами [7].

Конкурентоспособность предприятия — это относительная характеристика, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов. Оценка конкурентоспособности ООО «МаСКо» осуществляется поэтапно: определение круга предприятий-конкурентов; сбор информации по деятельности конкурентов и проведение краткого сравнительного анализа; формирование системы оценивающих показателей; обработка информации и получение общей оценки конкурентоспособности.

К основным конкурентам ООО «МаСКо» в Пермском крае можно отнести ООО «Вемол» [6] и ООО «Маслозавод Нытвенский» [5]. Рыночное распределение долей каждой компании представлено на рисунке 1.

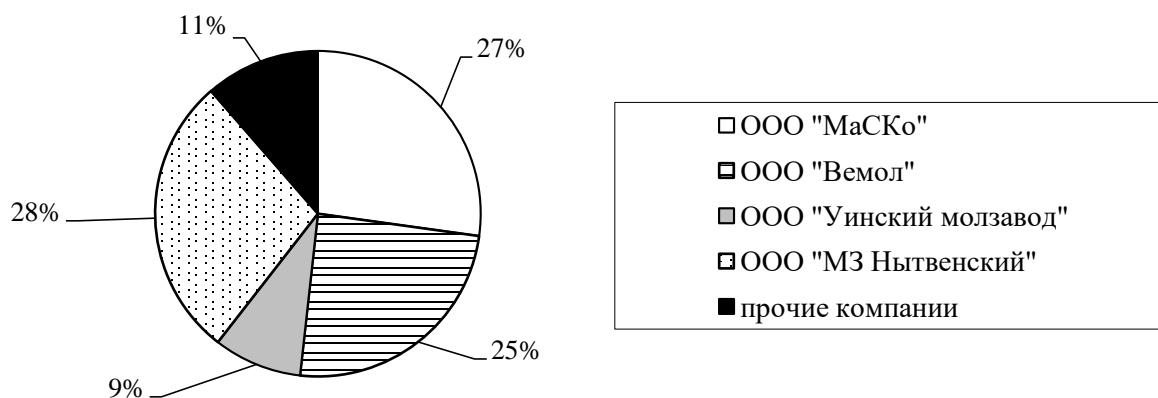


Рисунок 1. Распределение долей рынка предприятий–конкурентов ООО «МаСКо»

Оценка конкурентоспособности предприятий производилась тремя методами: метод разницы, метод рангов, метод эталонов и расчетно–графический.

1) метод разницы заключается в определении преимуществ и недостатков предприятия по отдельным показателям. В качестве объектов оценки использовались рентабельность собственного капитала, продолжительность операционного цикла, производительность труда и прибыль на одного работника (табл. 1).

Таблица 1 – Оценка конкурентоспособности ООО «МаСКо» методом разницы

Объект оценки	ООО «МаСКо»	ООО «Вемол»	+ преимущество – недостаток	ООО «МЗ Нытвенский»	+ преимущество – недостаток
Рентабельность собственного капитала, %	22,0	21,8	+7,3	31,9	+0,2
Продолжительность операционного цикла, день	44	54	-10	56	-12
Производительность труда, тыс.руб./чел.	4 333	3 500	+833	4 340	-7
Прибыль на одного работника, тыс.руб.	339	325	+14	340	-1

По всем анализируемым показателям ООО «МаСКо» имеет преимущество перед ООО «Вемол», и, наоборот, проигрывает ООО «Маслозавод Нытвенский».

2) метод рангов определяет общие положения, сильные и слабые стороны конкурирующих предприятий. Использование этого метода основывается на определении места предприятий–конкурентов за каждым объектом оценки путем ранжирования достигнутых значений показателей (табл. 2).

Таблица 2 – Оценка конкурентоспособности ООО «МаСКо» методом рангов

Объект оценки	ООО «МаСКо»	ООО «Вемол»	ООО «Маслозавод Нытвенский»

			Нытвенский»
Широта ассортимента линейки товаров	2	1	3
Стабильность и эффективность кадрового состава	3	1	2
Рекламная деятельность	1	2	3
Уровень оборотных затрат	3	1	2
Ценовая политика	2	1	3
Итого:	11	6	13
Место в конкурентной борьбе:	2 место	3 место	1 место

На основании оценки конкурентоспособности, проведенной методом рангов, можно сделать вывод о том, что ООО «МаСКо» находится на втором месте после ООО «Маслозавод Нытвенский», но опережает конкурента ООО «Вемол».

3) в расчетно-графическом методе сначала определяются критерии конкурентоспособности и их значимость (весомость) для потребителей, а затем сравниваются соответствующие критерии, характеризующие наиболее важные для потребителей качества товаров, с аналогичными характеристиками конкурирующих предприятий (табл. 3).

Таблица 3 – Оценка конкурентоспособности расчетно-графическим методом

Критерии	Весомость	ООО «МаСКо»		ООО «Вемол»		ООО «МЗ Нытвенский»	
		баллы	с весомостью	баллы	с весомостью	баллы	с весомостью
качество товаров	0,22	9	$0,22 \times 9 = 1,98$	9	$0,22 \times 9 = 1,98$	9	$0,22 \times 9 = 1,98$
дизайн, упаковка	0,20	9	$0,20 \times 9 = 1,80$	8	$0,20 \times 8 = 1,60$	8	$0,20 \times 8 = 1,60$
престиж торговой марки	0,17	8	$0,17 \times 8 = 1,36$	7	$0,17 \times 7 = 1,19$	9	$0,17 \times 9 = 1,53$
разнообразие ассортимента	0,22	8	$0,22 \times 8 = 1,76$	7	$0,22 \times 7 = 1,54$	9	$0,22 \times 9 = 1,98$
экологическая безопасность	0,19	8	$0,19 \times 8 = 1,52$	9	$0,19 \times 9 = 1,71$	8	$0,19 \times 8 = 1,52$
Итого:	1,00	42	8,42	40	8,02	43	8,61

Конкурентоспособность продукции ООО «МаСКо» оказалась выше, чем у предприятий-конкурентов: $3,02 > 3,01 > 2,83$ — за счет высокой значимости стоимости предоставляемых услуг для потребителей.

Таким образом, все методы показали одинаковый результат: конкурентоспособность ООО «МаСКо» выше, чем у ООО «Вемол», но ниже, чем у ООО «Маслозавод Нытвенский». Для дальнейшего повышения конкурентоспособности ООО «МаСКо» можно рекомендовать ряд мероприятий:

- 1) внедрить систему гибких скидок для оптовых покупателей товара. Это приведет к росту объема продаж, чистой прибыли, снижению продолжительности оборачиваемости дебиторской задолженности;
- 2) открыть новое подразделение оптовых продаж. За счет данного

мероприятия предприятия сможет увеличить объем продаж, прибыль от продаж, чистую прибыль.

Внедрение указанных рекомендаций не только улучшит показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «МаСКо», но и повысит его конкурентоспособность.

Использованные источники:

1. Алиева М.Ю., Чернова С.А. Принципы и факторы конкурентоспособности коммерческих предприятий // Международный бухгалтерский учет. - 2017. - №3. - С. 16-18.
2. Быков В.А., Философова Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность. – М.: Юнити-дана, 2013. – 210 с.
3. Гурков И., Авраамова Е., Тубалов В. Конкурентоспособность и инновационность российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. - 2015. - №2. - С. 40-52.
4. Левшина О.Н. Современные методы обеспечения конкурентоспособности в предпринимательстве. – М.: Юриспруденция, 2012. – 387 с.
5. Интернет-сайт ООО «Маслозавод Нытвенский» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nytva-maslo.ru/>
6. Интернет-сайт ООО «Вемол» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: xn--b1agsdk.xn--p1ai/ или <http://xn--b1agsdk.xn--p1ai/>
7. Интернет-сайт ООО «МаСКо» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: xn--80auekn.xn--p1ai/ или <http://xn--80auekn.xn--p1ai/>

УДК 339.138

Романов А.Е.
студент 4 курса бакалавриата
факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
научный руководитель: Мамаева Ж.Г., к.э.н.
доцент
Россия, г. Новосибирск

РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ ИНТЕРНЕТ- МАРКЕТИНГА ЛАНДШАФТНОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: В статье рассматривается актуальность продвижения компании в интернете, дана характеристика деятельности ландшафтной компании ИП Садыкова И.Г. и предложены мероприятия по совершенствованию стратегии интернет-маркетинга.

Ключевые слова: Интернет-маркетинг, маркетинг, менеджмент, ландшафтная компания, контекстная реклама.

Romanov.A.E.

Student

4 year Baccalaureate, Faculty of Corporate Economics and Entrepreneurship.

Novosibirsk State University of Economics and Management «NINH»

Russia, Novosibirsk city

Scientific adviser: Mamaeva Z.G.

Candidate of economic sciences, associate professor

CALCULATION OF EFFICIENCY OF INTERNET MARKETING STRATEGY OF LANDSCAPE COMPANY

Annotation: The article discusses the relevance of the company's advancement on the Internet, describes the activities of the landscape company individual entrepreneur Sadykova IG. And proposed measures to improve the strategy of Internet marketing.

Keywords: Internet marketing, marketing, management, landscape company, contextual advertising.

Актуальность выбранной темы дипломной работы обусловлена, с одной стороны, большим интересом к понятию «интернет-маркетинг», с другой стороны - ее высокой значимостью в развитии организации. Маркетинг - неотъемлемая часть функционирования любого предприятия. А в наше время всё более популярным становится продвижение компании в интернете, то есть интернет-маркетинг.

Сферу деятельности компании можно разделить на 3 составляющие:

Во-первых - составление проекта. Это разработка плана участка, составление схем, перечень необходимых материалов и прочее. Средний чек по данной позиции составляет 20 тысяч рублей;

Во-вторых - реализация ландшафтного проекта. Не каждый клиент, который обратился за проектом, будет готов к его реализации сразу после его создания. Чек по данной позиции сильно зависит от сложности работ и варьируется в сумме от 15 тысяч рублей и до 300 тысяч рублей. А средний чек составляет 100 тысяч рублей;

В-третьих - устройство рулонного газона. Это самая популярная услуга по озеленению участка. Газон может быть как посевной, так и рулонный, то есть выращенный в специальных питомниках. В первом случае полностью подготавливают почву к посеву и ухаживают за газоном, пока он не вырастет. Во втором случае укладывают рулонами готовый газон с землей, срок работ гораздо меньше. Цена начинается от 340 рублей за квадратный метр.[1] Средний чек 35 тысяч рублей, а средняя прибыль 10000 рублей с заказа.

Для привлечения новых клиентов выбран инструмент интернет-маркетинга - контекстная реклама. Целью рекламной кампании будет - привлечение новых клиентов по позиции "устройство рулонного газона".

Для создания рекламной кампании в Яндекс.Директ требуется проанализировать ключевые фразы, которые будут наиболее вероятно

использованы потенциальными клиентами компании. Результат анализа отображен в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка показателей эффективности ключевых фраз

Ключевая фраза	Прогноз средней цены за клик (руб.)	Прогноз CTR (%)	Прогноз показов	Прогноз бюджета (руб.)	Кол-во переходов
Рулонный газон	29,3	11,76	493	415	58
Рулонный газон новосибирск	20,9	18,9	265	415	50
Ландшафтный дизайн	43,7	7,36	4850	3819	357
Купить рулонный газон Новосибирск	27,9	20,64	344	688	71
Рулонный газон цена	22,2	20,99	292	684	60
Газон купить	44,4	14,25	1594	2905	227

После анализа и выбора ключевых фраз планируется месячный бюджет на рекламу в Яндексe. Он составил 8926 рублей. Далее планируется создание рекламы на платформе Google Adwords, в которой не требуется оценивать эффективность ключевых фраз. Сервис самостоятельно выбирает лучшие для продвижения сайта. Затраты на рекламу в Google составят 3000 рублей в месяц.

Получив все данные по количеству возможных кликов на нашу рекламную кампанию, имеет смысл рассчитать полученную с инвестиций прибыль. Для этого требуется знать коэффициент конверсии сайта. Конверсия по данным за 2016 год равна 6%, то есть из 100 человек, зашедших на сайт, шесть будут заполнять форму заявки, или звонить с намерением заказать услугу, что приведет к последующему получению прибыли компанией.

И так, зная средний чек и количество конвертированных клиентов можно рассчитать прибыль с предложенных мероприятий. Получившиеся данные приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Общая выручка от рекламной кампании

Рекламная площадка	Бюджет (руб.)	Кол-во конвертированных клиентов (чел.)	Средняя прибыль от сделки (руб.)	Выручка рекламной кампании (руб.)	Прибыль от инвестиций(%)
Яндекс Директ	8926	27,96	10000	276600	2998,8
Google Adwords	3000	10,8	10000	108000	3500
Итого	11926	38,76	10000	387600	3150

Из данных таблиц можно сделать вывод, что затратив на контекстную рекламу почти 12 тысяч рублей, выручка увеличится на 387600 рублей. Для более полной оценки требуется учесть расходы на: зарплату интернет-маркетолога (35000 рублей); содержание корпоративного сайта(9000 рублей); затраты на контекстную рекламу(11926 рублей). Общие расходы на интернет-маркетинг составят 55926 рублей. Теперь можно рассчитать показатель окупаемости инвестиций(ROI), который покажет на сколько процентов превышает чистая прибыль затраты. ROI равен $(387600 - 55926) / 55926 * 100\% = 593(\%)$.

Таким образом, проверив эффективность контекстной рекламы, можно сделать вывод. Интернетом пользуются более половине населения России, но не все компании пользуются его возможностями для развития фирмы.[2] Тем самым допускают большую ошибку, ведь в то время, пока конкуренты не пользуются так активно данными способами продвижения, цена на них не высока. А эффективность от использования превышает показатели более привычных средств рекламы.

Внедрение предложенных мероприятий позволит ландшафтной компании ИП Садыкова И.Г. под коммерческих названием "Дивный Сад" привлечь новых клиентов и как следствие увеличить прибыль.

Использованные источники:

1. Сайт ландшафтной компании "Дивный Сад" <http://divasad.ru/>
2. Количество пользователей интернета в России www.bizhit.ru/

УДК 338

*Рыжкова Е. В.
студент 1 курса магистратуры
факультет учетно-финансовый
Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЯВЛЕНИЯ

Аннотация: В статье описаны основные проблемы социальной ответственности бизнеса, которые возникают как перед крупными, так и малыми предприятиями. Ее актуальность объясняется тем, что в современной экономике все большее значение приобретает именно общественная оценка деятельности компании. Предложены процедуры государственного регулирования социальной ответственности бизнеса.

Ключевые слова: проблема социальной ответственности бизнеса

Ryzhkova E.V.
1th year student of the Master's program, Faculty of Accounting and Finance
Kuban state agrarian university named after I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar

PROBLEMS OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS AS ECONOMIC EVENTS

Abstract: The article describes the main problems of social responsibility of business, which arise both for large and small enterprises. Its relevance is explained by the fact that in the modern economy, it is the public appraisal of the company's activity that is becoming increasingly important. Proposed procedures for state regulation of social responsibility of business.

Keywords: problem of social responsibility of business

За многовековую историю своего существования рыночная система хозяйства прошла путь от классического капитализма до социально-ориентированной экономики. На сегодняшний день все большее значение приобретает не только экономическая, но и общественная оценка деятельности компании – то, как её воспринимает общество. В связи с этим, огромную роль играет реализация социальной ответственности организаций.

В научной литературе под социальной ответственностью бизнеса понимается ответственность руководителей предприятия, принимающих определенные решения, перед остальными членами общества, на которых прямо или косвенно влияют эти решения. Иными словами, это определенный вклад бизнеса в развитие разнообразных сфер общества, связанных с деятельностью данной организации и выходящих за пределы законодательно закрепленного минимума. Таким образом, данное определение относится не к правилу, а, скорее, к этическому принципу и основывается на внутренних моральных ценностях и нормах.

Действительно, современный российский бизнес, расширяясь и укрепляясь, неизбежно сталкивается с проблемами легитимности и социальной безопасности, которые гораздо быстрее и с приемлемой степенью эффективности могут быть решены при помощи неформальных инструментов саморегулирования, предоставляемых институтом социальной ответственности бизнеса [3].

По мере развития корпоративной социальной ответственности возникают проблемы, наиболее важные из которых будут рассмотрены в данной статье.

Одной из основных проблем, мешающих развитию социальной ответственности бизнеса, является взаимодействие предприятий с населением – до сих пор для общества социальная ответственность освещается как благотворительная инициатива, но не преподносится как экономическое явление.

Также следует отметить, что лишь незначительная доля предприятий

вовлечена в процесс внедрения принципов корпоративной социальной ответственности в свою деятельность.

Анализируя российскую практику, можно определить, что большую заинтересованность по внедрению социальной ответственности в свой бизнес, а также по подготовке формальной нефинансовой отчетности, соответствующей международным нормам, проявляют преимущественно большие корпорации. У таких компаний, помимо достаточного финансирования, имеется заинтересованность в создании имиджа социально ответственных организаций перед лицом западных покупателей, контрагентов и инвесторов. Однако выйти на уровень соответствия международным стандартам предпринимательству не позволяют плохо развитая экономическая конъюнктура в бизнес-среде, отсутствие законодательных правил и возможностей для развития социальной ответственности бизнеса.

Анализируя последние годы, можно сказать, что добровольная активность по усвоению принципов социальной ответственности наблюдается в основном у крупных национальных компаний, таких как «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Аэрофлот», «Российские железные дороги», «Транснефть» и других. Именно эти представители бизнеса, понимающие стратегическую необходимость и эффективность работы в сфере социальной и экологической поддержки общества, первыми стали использовать в деятельности международные стандарты корпоративной социальной ответственности и предоставлять социальную отчетность.

По причине ограниченных материальных ресурсов, в сравнении с транснациональными корпорациями, средний и малый бизнес не способен проявляет такую активность (поэтому предприятия вынуждены избегать долгосрочные проекты, и способны осуществлять только разовые благотворительные акции), налоговые платежи так же создают трудности. Эти факторы ограничивают возможность среднего и малого бизнеса заниматься благотворительной деятельностью в более крупном масштабе.

Также, становлению в нашей стране социальной ответственности мешает и тот факт, что работники компаний хоть и критикуют своих работодателей по поводу того, что они не желают решать их проблемы в социальной сфере, но и сами полностью отстраняются от попыток предпринять какие-либо шаги в этом направлении самостоятельно, предпочитая перекладывать ответственность за это на вышестоящее руководство.

Еще одной проблемой внедрения в бизнес корпоративной социальной ответственности компании является достижение баланса интересов и потребностей множества заинтересованных сторон (стейкхолдеров), влияющих на организацию каким-либо образом, или же подчиняющихся ей. К таковым относятся работники организации, профсоюзы, акционеры, кредиторы, поставщики, общественные организации и т.п. Большинство крупные компании находятся под серьезным давлением с их стороны. К

организациям могут быть выдвинуты различные требования: от требования удовлетворить интересы конкретных некоммерческих организаций, до просьбы изготовления продукции из других, более современных материалов. Нарушение этого баланса может негативно отразиться на предприятии, как в виде снижения доходов, так и в виде потери репутации [2].

Но одной из самых острых проблем на пути развития социальной ответственности бизнеса является отсутствие законодательной базы в сфере социальной ответственности бизнеса.

Политика принудительного навязывания компаниям со стороны государства необходимости ведения деятельности на основе принципов корпоративной социальной ответственности к желаемым результатам не приводит, потому что руководство компаний, учитывая нестабильность экономики в нашей стране, не очень охотно расстаются со своими доходами, предпочитая оставить что-то в запасе. А государство, в свою очередь, заинтересовано в участии крупных компаний в развитии социальной ответственности бизнеса ввиду недостатка финансовых средств, и в принципе готово на партнерство и оказание содействия в этом процессе.

На современном этапе развития мировой экономики многие государства обращаются к необходимости налаживания государственно-частного партнерства [1]. Для того, чтобы взаимовыгодное сотрудничество достигло наибольшей эффективности, в России необходимо создать адекватный механизм государственного регулирования социальной ответственности бизнеса. Для этого со стороны государства должна быть выполнена следующая работа:

- формирование комфортных условий для работы некоммерческих организаций в социальной среде;
- формирование законодательной базы в сфере социальной ответственности бизнеса, а также в сфере самого бизнеса, обеспечение благоприятных условий развития;
- внедрение мотивационных факторов и системы вознаграждений за ведение социально ответственного бизнеса, в частности, путем применения таких инструментов, как льготное налогообложение, субсидирование и пр.;
- стимулирование внедрения и приспособление под российский рынок международных практик в сфере социальной ответственности бизнеса и социальной отчетности.

Таким образом, в современном мире социальная ответственность бизнеса играет решающую роль. Разработка и внедрение разумной и эффективной политики корпоративной социальной ответственности – это шаг к признанию российских компаний на международной арене. Это начало длинного пути изменения стереотипов, имиджа предприятий РФ, возможность совмещения рыночной политики и социальной ориентации бизнес-структур.

Использованные источники:

1. Бочкова, Т. А., Ларина, Н. В. Актуальность государственно-частного

партнерства на современном этапе развития экономики России // Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика. – 2015. – С. 54-56

2. Толкишевская, Т. М., Быкова А. В. Актуальные проблемы становления социальной ответственности бизнеса в России // Научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». – 2013. URL: <http://ekonomika.snauka.ru>

3. Шулимова, А. А. Институциональные проблемы развития социально-экономической ответственности российского бизнеса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 9. – С. 56-64.

УДК 659.4

*Савченко Н.А., к.псих.н.
доцент*

кафедра управления

*Таганрогский институт управления и экономики
научный руководитель: Пшеничных Ю.А., к.э.н.*

доцент

Россия, г. Таганрог

МАРКЕТИНГ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПРИЮТА ДЛЯ БЕРЕМЕННЫХ)

Аннотация: Рассмотрена специфика маркетинга некоммерческих организаций. Выделены направления маркетинга приюта для беременных. Представлены составляющие информационного поля некоммерческой организации.

Ключевые слова: маркетинг, некоммерческая организация, приют для беременных.

*Savchenko N.A., Candidate of Psychological Sciences
Assistant professor of management*

*Taganrog Institute of Management and Economics
Russia, Taganrog*

Scientific adviser: Pshenichnykh Yu.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

MARKETING OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS (ON THE EXAMPLE OF A SHELTER FOR PREGNANT WOMEN)

Annotation: Specificity of marketing for non-profit organizations is considered here. Marketing directions for a shelter for pregnant women is described. Components of the information field of a non-profit organization are presented.

Keywords: marketing, non-profit organizations, shelter for pregnant women.

Во внешней маркетинговой среде некоммерческих субъектов можно определить специфический характер конкуренции. Так как в

некоммерческом секторе нет потребности сбыта оказываемой услуги или производимого товара, то конкуренция охватывает деятельность нескольких видов субъектов: некоммерческих субъектов (государственные и негосударственные), физических лиц, занимающихся некоммерческой деятельностью, и коммерческих субъектов (юридические и физические лица). Поддержания финансовой обеспеченности некоммерческих организаций в этих условиях определяется – его способностью раскрыть общественную значимость, полезность и необходимость осуществляемой деятельности. Создавая благоприятное общественное мнение, формируя положительный образ, некоммерческие организации могут рассчитывать на лучшее бюджетное обеспечение за счет более плотной поддержки их деятельности со стороны налогоплательщиков, спонсоров и т.д. Однако нельзя отметить в сторону и другой важный элемент маркетинговой среды – сотрудничество. Это умение находить взаимовыгодное партнерство с организациями, осуществляющими сходную деятельность. При более глубоком проникновении в суть потребностей организаций можно находить возможность для взаимного объединения, компенсации и усиления различных сторон деятельности социального служения.

Маркетинг некоммерческой организации, приюта для беременных в г. Таганроге, может осуществляться следующими средствами [1; 2; 3]:

1) Информирование о работе приюта государственных и частных учреждений, связанных с защитой материнства и детства: управление здравоохранение, управление образованием, управление внутренних дел, частные образовательные и медицинские учреждения и т.д.

2) Рассылка пресс-релизов об открытии приюта на местные и областные телевизионные каналы. Организация брифинга для журналистов;

3) Пресс-релизы в местные, региональные и федеральные каналы, печатные СМИ, интернет-СМИ, профильные программы и телепередачи с ориентацией на виды услуг и деятельность, осуществляемую приютом;

4) Организация интернет пространства приюта: сайт приюта, официальные страницы в популярных социальных сетях (Вконтакте, Одноклассики, Фейсбук, Твиттер, Инстаграм и т.д.);

5) Размещение объявлений на тематических сайтах Ростовской области: «сайтах для мам», женских блогах, родительских форумах и т.д.

6) Публикация контактных данных в городских телефонных справочниках, тематических сайтах, местных печатных СМИ;

7) Изготовление стационарных информационных стендов о деятельности, контактах приюта и размещение их на базе женских консультаций г. Таганрога, городских больницах, центре занятости населения, православных храмов и т.д.

8) Изготовление печатной продукции рекламного характера о деятельности приюта: рекламные брошюры, листовки, визитки и т.д.

9) Изготовление социальной рекламы центра: организация баннеров, рекламных вывесок, видео роликов и т.д.

10) Организация серии статей на тему защиты беременных женщин и женщин в кризисной ситуации в печатных СМИ г. Таганрога и Ростовской области.

Таким образом, большинство направлений маркетинга связано с созданием информационного пространства вокруг деятельности приюта. В рамках г. Таганрога организаций, которые предоставляют услуги временного размещения беременных женщин и женщин с детьми до 3-х лет, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, нет, что создает благоприятные стартовые условия для реализации проекта.

Использованные источники:

1. Ланцбург М.Е. Деятельность материнских центров по профилактике отказов от ребенка (на примере центра «Шармиран», Гренобль, Франция)// Психологическая наука и образование www.psyedu.ru. 2010. № 5. С. 130-139.
2. Михайлин Е.С., Иванова Л.А. Концепция развития центра по ведению беременности и родов у несовершеннолетних «Маленькая мама» на базе СПб ГБУЗ «Родильный дом № 10» (Санкт-петербург)// Фундаментальные исследования. 2014. № 7-5. С. 997-1001.
3. Студеникина М.М., Пуцаев Ю.В., Новков Е.С. Приют для будущих мам: от плана до воплощения. – М.: Лепта Книга, 2015. – 224 с.

УДК 336.64

*Савченко Н.А., к.псих.н.
доцент*

кафедра управления

*Таганрогский институт управления и экономики
научный руководитель: Пшеничных Ю.А., к.э.н.*

доцент

Россия, г. Таганрог

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются основные источники финансирования некоммерческих организаций. Факторы привлечения грантов в деятельности некоммерческой организации социального обслуживания.

Ключевые слова: финансирование, некоммерческая организация, социальное обслуживание, грант.

*Savchenko N.A., Candidate of Psychological Sciences
Assistant professor of management*

*Taganrog Institute of Management and Economics
Russia, Taganrog*

Scientific adviser: Pshenichnykh Yu.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

CHARACTERISTIC OF FINANCING NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Annotation: The main sources of financing for non-profit organizations are

considered here. Factors for attracting grants in the activities of the non-profit organizations which are provide the social services is described here.

Keywords: financing, non-profit organizations, social services, grant.

Важнейшим ресурсом любой организации является финансовый ресурс. И в условиях рыночной, а зачастую нестабильной экономической ситуации в России, необходимо эффективно организовать финансовые источники деятельности некоммерческой организации (НКО). НКО, финансируемые из государственного или муниципального бюджета, более защищены от рисков потери финансирования, могут претендовать на отмену некоторых планов, проектов, избежать ликвидации в случае банкротства. В отличие от НКО, которые находятся на самофинансировании, при котором наличие спонсоров, жертвователей, клиентов и определенной конъюнктуры рынка, интереса к услуге, приобретают особую важность в формировании стратегии организации.

Источниками финансирования НКО могут быть:

- пожертвования от предприятий и частных лиц;
- поступления из областного бюджета и членских взносов;
- предоставление платных услуг;
- гранты российских и иностранных фондов;
- добровольный труд (волонтерство);
- система социального партнерства.

При этом Озорнов П.А. отмечает, что членские взносы, гранты и предоставляемые платные услуги для обеспечения деятельности некоммерческой организации значительной роли не играют [3]. В связи с этим реальными источниками финансирования является либо пожертвования предприятий и частных лиц, либо поступления из областного, государственного бюджета.

Ефремов С.В. указывает, что господдержка НКО необходима и целесообразна в случае, когда услуги социального характера, оказываемые НКО, лежат в сфере государственной ответственности [1]. Эффективность привлечения грантов Ефремов С.В. определяет тремя факторами [1]:

1) влияния госфинансирования на получение НКО средств из негосударственных источников, т.е. усиление у НКО способности привлекать различных спонсоров;

2) разнообразие привлекаемых спонсоров, что указывает на эффективность деятельности НКО;

3) сама результативность деятельности НКО.

Результативность НКО может быть измерена по количественным показателям Эпштейна-МакФарлана: количество привлеченных волонтеров, проведенных мероприятий, партнеров НКО, подготовленных обучающих программ и методических материалов, процент достижения плановых показателей и др. [1].

Согласно ст. 30 ФЗ №442-ФЗ «Об основах социального обслуживания

граждан в Российской Федерации» источниками финансового обеспечения некоммерческих организаций, предоставляющих социальные услуги, являются [4]:

1) предоставление субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации;

2) проведение закупок социальных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;

3) благотворительные взносы и пожертвования;

4) средства получателей социальных услуг при предоставлении социальных услуг за плату или частичную плату;

5) доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, осуществляемой организациями социального обслуживания, а также иные не запрещенные законом источники.

Логинова Т.В. указывает на необходимость для НКО организации внутреннего контроля, где основным направлением является контроль расходования целевых средств, соответствие бухгалтерских записей первичным документам, а также всех расходов на содержание организации [2]. Без данного аспекта невозможно формирования доверия к некоммерческой организации.

Таким образом, финансирование некоммерческих организаций, предоставляющих социальные услуги, складывается из разнообразных источников, привлечение которых связано большей частью с актуальностью предоставляемых услуг и степенью доверия к организации.

Использованные источники:

1. Ефремов С.В. Государственная экономическая поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций в Российской Федерации// Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. к.экон.н. Специальность: 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством. Москва, 2014.
2. Логинова Т.В. Внутренний контроль в некоммерческой организации: вопросы организации и проведения// Символ науки. 2015. № 4. С. 93-95.
3. Озорнов П.А. Некоммерческие организации в России: особенности, специфика, инновации// Инновационная деятельность, № 1-1 (23), 2013. С. 48-53.
4. Федеральный закон "Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации" от 28.12.2013 N 442-ФЗ (ред. от 21.07.2014) [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156558/ (дата обращения: 13.06.2017).

Салишева Д.И.

магистрант 2 курса

факультет «Экономика и финансы фирмы»

Уфимский государственный авиационный технический университет

научный руководитель: Бухарбаева Л.Я., доктор экономических наук

Россия, г. Уфа

**ОБЗОР СОСТОЯНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ТЯЖЕЛОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И РАЗРАБОТКА МЕР ПО
УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Аннотация: Данная работа посвящена рассмотрению реального положения дел в малом и среднем бизнесе, действующем на территории России в нынешних экономических условиях. Уделено внимание рассмотрению проблем, сопровождающих повседневную работу и препятствующих экономическому росту. Выявлены проблемы, появление которых привело к тому, что внутренний рынок страны оказался в непосредственной зависимости от импорта.

Среди проблем, мешающих экономическому росту в России, можно выделить экономические санкции, связанные с событиями на Украине, несовершенство законодательной базы, мировой экономической кризис. На основании данных, полученных в ходе анализа, предложены меры, осуществление которых в полной мере будет способствовать выходу собственников небольших предприятий на уровень, занимаемый аналогичными предприятиями в государствах, давно отдавших приоритет частной инициативе.

Ключевые слова: особенности развития малого предпринимательства; управление предприятием в условиях кризиса.

Salisheva D.I.

Graduate student

2 year, Faculty "Economics and finance of the firm"

Ufa State Aviation Technical University

Russia, Ufa

Scientific adviser: Bukharbaeva L.Ya.

Doctor of Economic Sciences

**REVIEW OF THE STATUS OF THE SMALL AND MEDIUM
ENTREPRENEURSHIP STATUS IN RUSSIA UNDER THE CONDITIONS
OF A HEAVY ECONOMIC SITUATION AND DEVELOPMENT OF
MEASURES FOR MANAGING THE ENTERPRISE IN THE CRISIS
CONDITIONS**

Annotation: This paper is devoted to a review of the real state of affairs in small and medium-sized businesses operating in Russia in the current economic conditions. Attention is paid to the problems that accompany daily work and

impede economic growth. The problems were revealed, the appearance of which led to the fact that the country's domestic market was directly dependent on imports.

Among the problems hampering economic growth in Russia, one can single out economic sanctions related to the events in Ukraine, the imperfection of the legislative base, the global economic crisis. Based on the data obtained in the course of the analysis, measures have been proposed that will fully facilitate the entry of small business owners to the level occupied by similar enterprises in states that have long prioritized a private initiative.

Key words: features of small business development; Enterprise management in a crisis.

В 2007 году подписан Президентом РФ и обрел законную силу ФЗ -209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». В статье 4 этого нормативного документа приводится определение бизнеса, относимого к малому или среднему. Под действие данной статьи попадают:

- граждане России, получившие право на ведение бизнеса без образования юр. лица. В этот же пункт относятся главы крестьянских фермерских хозяйств, зарегистрированные надлежащим образом;

- предприятия, включая потребительские кооперативы, соответствующие положениям закона. К данному пункту не относятся предприятия, учредителем которых является государство или муниципалитеты. [1]

В Гражданском Кодексе России содержатся положения, в соответствии с которыми предприниматель, организующий предприятие, несет самостоятельно все риски, неизбежные в процессе получения прибыли. При этом предпринимателю дано право использовать в целях получения прибыли принадлежащее ему имущество. Если имущество принадлежит третьим лицам, то право пользования должно быть соответствующим образом зафиксировано. Важное условие: деятельность не должна противоречить положениям законодательства, не может быть опасной для жизни и здоровья потребителей товаров или услуг. [7]

Большая часть небольших частных предприятий в качестве видов деятельности выбирает реализацию непосредственно населению товаров народного потребления. В то же время небольшие компании начинают все более активно заниматься оказанием услуг в медицине, производстве продуктов питания. Данные отрасли относятся к самым наукоемким, требующим использования инновационных технологий.

По мнению многих экспертов, частная инициатива способна стать той движущей силой, которая выведет из затяжного кризиса всю российскую экономику. В большей степени это касается средних предприятий, обладающих достаточным потенциалом. Другая же часть экспертов настроена более пессимистично и отмечает, что российский бизнес в данный момент времени не настроен на долгосрочную и плодотворную работу. Соответственно, больших доходов и быстрого развития ожидать не

приходится.

Данные, предоставленные Росстатом по состоянию на 01.01.2015 года, показывают, что в стране не менее 4,5 млн. человек подали заявления о начале деятельности в качестве предпринимателя без организации юр. лица. В эту же цифру включены и те, кто решил открыть небольшое предприятие для оказания различных услуг населению или другим организациям.

На небольших предприятиях с численностью сотрудников не более 500 человек занято не менее 18 млн. трудоспособных граждан страны или 25% от всего населения, способного заниматься активным трудом.

Если говорить о малом бизнесе в целом, то ситуация выглядит так:

1. На 01.01.2015 всего зарегистрировано 4.531 млн. предприятий и ИП. Из них:

- с численностью не более 15 человек – 1,868 млн. организаций;
- с численностью от 15 до 100 человек – 2,356 млн. организаций;
- с численностью до 500 человек – 0,014 млн. организаций.
- ИП – 2,414 млн. заявлений о регистрации.

2. Доля ИП в общем объеме составляет 53,3%, микрокомпаний – 41,2%, малых – 5,2%, средних – 0,3%.

3. Задействовано человек (всего 18,021 млн):

- В микропредприятиях – 4,431 млн.;
- В малых предприятиях – 6,538 млн.;
- В средних предприятиях – 1,586 млн.;
- ИП – 5,646 млн.

4. Получено от основной деятельности (всего 41 867,5 млрд. руб):

- Микрокомпании – 9 699,3 млрд. рублей;
- Малые предприятия – 16692,9 млрд. рублей;
- Средние предприятия – 5027,8 млрд. рублей;
- ИП – 10447,5 млрд. рублей.

Данные предоставлены «Труд и занятость в России» 2015. Стат.сб./Росстат, М., 2015. 274 с.

На основании данных Росстата можно говорить о том, что не менее 50% от общего числа создающих собственное предприятие, выбирают регистрацию в формате ИП (2,4 млн. на 01.01.2015 года).

Почти 2 млн. человек подали заявление на регистрацию предприятий с численностью сотрудников не более 15 человек (41% от общего числа подавших в ФНС заявление о регистрации). [2]

Если исходить из данных статистики, в России на небольших частных трудится не более 25% от всего населения, способного приносить пользу стране. В это же время, если изучить данные США, Китая, ЕС, то можно видеть, что в данных регионах не менее 50% от всех жителей, занятых в различных сферах, работает в небольших компаниях или самостоятельно. В планах правительства – довести цифру самозанятых россиян и работающих в организациях с небольшой численностью персонала до 50% от всех граждан,

регулярно получающих доход от какой-либо деятельности. [3]

Разработан подробный план действий, способствующих усилению влияния частных небольших организаций на общую экономическую систему. Проект назван «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и обязателен к исполнению с 2017 года.

В документе прописаны все меры, планируемые для развития частной инициативы, в частности:

- планируется увеличение численности россиян, трудящихся в компаниях с небольшим штатом, на 1,2 млн. человек;

- по меньшей мере, 336 тысяч небольших компаний должны получить субсидии, в том числе, безвозмездные. Цель субсидирования – помочь небольшим компаниям улучшить свою материальную базу, дать возможность купить более современное техническое оснащение.

На данный момент времени собственникам небольших организаций сложно на равных с крупными концернами участвовать в аукционах, проводимых госорганами власти на поставки товаров и услуг организациям, находящимся в подчинении федеральной или муниципальной власти.

Проект предусматривает, что в 2018 году не менее 17,5% от всех потребностей госпредприятий должно быть обеспечено за счет поставок от небольших частных компаний. [4]

Разрабатывая планы более активного привлечения граждан в частный бизнес, Правительство РФ рассчитывает на то, что значительная часть предпринимателей начнет свою легальную деятельность и начнет отчислять налоги в бюджеты всех уровней. Росстат по данным за 2015 год отчитался, что не менее 19% от работоспособных граждан страны работает неофициально, не платя подоходный налог и не делая отчислений в ПФР. Статистика показала, что массовый уход в неофициальную деятельность произошел в период с 2007 по 2013 годы.

Как отмечает газета «Новые известия» в номере от 03.03.2014 года, массовый уход в тень связан с увеличением взносов в ПФР. Не способствует популяризации малого бизнеса и невозможность на равных участвовать в госзакупках. Вновь организованные предприятия не могут платить в полной мере все полагающиеся налоги. Контролирующие ведомства не оказывают никакой помощи небольшим предприятиям, но за каждую «провинность» накладывают штрафы, разорительные для большинства компаний. Государство, по мнению газеты, пропагандирует всемерную поддержку малому бизнесу. На практике же поддержки нет вообще. [5]

В обязанности Минэкономразвития страны включена разработка общей Концепции развития России на период до 2020 года. Основная задача – разработка путей повышения уровня жизни граждан страны, повышения безопасности на всех уровнях. Не менее важной задачей является и улучшение экономической ситуации в стране, преодоление последствий многочисленных кризисов. Решение всех поставленных задач будет успешным, если удастся достичь следующего уровня показателей:

- не менее 30% от всего прироста ВВП должны давать небольшие компании. Если говорить о суммарном удельном весе частных небольших компаний в ВВП, то он должен составлять не менее 50%;

- частный бизнес с небольшой численностью персонала должен составлять не менее 80% от всего объема предприятий, дающих доход в бюджет;

- на малых частных предприятиях должно трудиться не менее 60% от всего трудоспособного населения России.

Важным условием достижения всех перечисленных показателей является общая реструктуризация экономики страны. [4]

Одновременно нужно отметить, что введение экономических санкций в отношении России со стороны западных стран для многих предпринимателей стало толчком к более активному развитию и увеличению производства. Еще более положительным решением для предпринимателей стало решение Правительства России ввести контрсанкции. Многим предпринимателям это дало возможность увеличить свой сегмент рынка, предложить свой товар взамен импортного.

ФЗ от 23.10.2015 года «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» - единственный законодательный акт, дающий понятие о тех вариантах помощи, на которые может рассчитывать «частник», решающий открыть свой бизнес.

Основная задача данного закона – уменьшение различного рода препон в процессе открытия нового предприятия и выхода на рынок, уменьшение контроля со стороны различных инстанций. Принятие данного закона стало основанием для перемещения России на 51- место в рейтинге, ежегодно составляемом изданием Doing Business. [6]

Главная цель всех предпринимаемых шагов – выход на один уровень с США, Китаем и странами ЕС по соотношению между небольшим бизнесом и общим числом компаний, действующих в стране. Это возможно при совершенствовании базы законов и подзаконных актов и выделении материальной помощи.

В России частные небольшие предприятия будут не только регистрироваться, но и работать при определенных условиях:

- условия функционирования и выхода на рынок будучи одинаковыми и для крупных корпораций, и для небольших пекарен, парикмахерских и магазинов;

- государство должно помогать не бизнесу вообще, а конкретным категориям предпринимателей с учетом отраслей и важности компании для экономики страны;

- совершенствовать законодательную базу, способствовать тому, чтобы банковские структуры более охотно кредитовали небольшой частный бизнес;

- способствовать уменьшению количества неторговых,

неконкурентных барьеров, не дающих «частникам» на равных конкурировать с более известными компаниями;

- небольшой частный бизнес более активно должен привлекаться к аукционам, на которых торгуются лоты на поставки различного рода товаров и услуг госпредприятиям.

Полноценное развитие частного бизнеса возможно при выполнении следующих условий:

- создание и полноценная работа новых бизнес-инкубаторов, помогающим небольшим компаниям выйти на рынок;

- создание фонда, оказывающего помощь начинающим бизнесменам. Сумма фонда не должна быть меньше 100 млн. рублей;

- более активная помощь частному бизнесу должна оказываться муниципалитетами. [8]

Важно отметить, что реализация большей части проектов будет невозможна без получения дотаций из бюджетной системы страны.

Эксперты отмечают, что увеличение доходов в бюджет от частного небольшого бизнеса в 2017 году возможно при условии, что цена на нефть будет держаться на нижнем пределе, а рубль будет оставаться «слабым» по отношению к основным валютам. Часть членов Правительства полагает, что существующие на данный момент времени в стране экономические условия благоприятны для небольшого частного бизнеса, что значительная часть предпринимателей выведет свои доходы из тени.

В то же время проведенный анализ показывает, что в стране нет единой сформированной законодательной базы, на основании которой небольшой частный бизнес мог бы строить свою работу. Законы принимаются без всякой системы, часто противоречат друг другу.

Исполнительная власть на всех уровнях должна способствовать проявлению частной бизнес инициативы. Но создаваемые малые частные компании не имеют часто возможности предложить свой товар большему числу покупателей и очень быстро закрываются.

Среди нерыночных мер, препятствующих открытию частных предприятий, важно отметить перевод расчета налога на недвижимость с рыночной цены на кадастровую, введение дополнительных сборов с грузоперевозчиков. Эти меры не способствуют повышению предпринимательской инициативы населения. Помимо этого важно отметить, что банковские структуры неохотно занимаются кредитованием частных предпринимателей.

Среди положительных моментов, способствующих развитию предпринимательской инициативы, можно отметить введение налоговых каникул для вновь зарегистрированных предпринимателей, экономическую амнистию за преступления легкой и средней степени тяжести и т. д.

Данные действия можно считать первыми шагами по направлению к реальному, а не декларативному развитию частного небольшого бизнеса.

Основная ответственность за свой бизнес лежит на плечах самих

предпринимателей. Чтобы не допустить крах бизнеса, предприниматель должен четко отслеживать факторы как внутренние, так и внешние, которые способны негативно повлиять на его деятельность. На уровне организации кризис проявляется в первую очередь в нарушении финансовой устойчивости, сопровождающейся неплатежеспособностью и убыточностью. И именно от умелого управления в условиях кризиса является средством выживания предприятия. Предложенные ниже меры по управлению финансовым потоком предприятия позволят избежать трудности в организации бизнеса в нестабильное время:

- обеспечение достаточности денежных средств. Возможно определить с помощью обобщенного экспресс-метода. Суть его в том, что берутся средние показатели выручки по предыдущему периоду и планируются поступления средств на их основе. Такой метод хорошо применим в малых предприятиях с небольшими оборотными средствами. Рассчитывается по формуле: $Дпл = (ОПпл/ОПср) * Дср - Апол + Апол.ср$, где *Дпл* — денежные средства от реализации товара в плановом периоде за последнее время, руб; *Дср* — среднее значение выручки в плановом периоде за последнее время, руб; *ОПпл* — объем отправленного товара в плановом периоде за последнее время, руб; *ОПср* — средний объем отправленного товара в плановом периоде за последнее время, руб; *Апол* — авансы клиентов в плановом периоде за последнее время, руб; *Апол. ср.* — средний объем авансов клиентов в плановом периоде за последнее время, руб.

- экономия на текущих затратах предприятия. Управление финансами организации в переломное время связан с экономией затрат, с эффективным управлением баланса, строгим учетом дебиторской и кредитной задолженности. Задача финансового оздоровления предприятия в ограничении кредитной задолженности и нахождении путей решения для более быстрого погашения дебиторских платежей.

- реструктуризация кредиторской задолженности предприятия. В моменты экономического спада очень большим успехом в экономической политике компании будет являться получение права реструктуризации долга у кредитных организаций. В период тяжелой экономической ситуации многие кредитные игроки понимают, что возрастает вероятность банкротства компаний. Поэтому, чтобы не допустить подобного и сохранить платежеспособного клиента банки идут на подобные шаги. Реструктуризация заключается в следующих процедурах: перекредитование; отсрочка на неопределенное время; пролонгирование сроков возврата с целью уменьшения ежемесячных платежей; списание части задолженности; продажа долговых обязательств; погашение всего кредита или определенного процента путем добровольного (досудебного) отчуждения имущества.

- управление дебиторской задолженностью. Главная задача — организовать экономическую политику таким образом, чтобы дебиторская задолженность окупала кредитную задолженность и была меньше по

времени. В период кризиса необходимы критерии отбора наиболее платежеспособных клиентов и контрагентов. Правило «борьба за каждого клиента» может стать губительным при условии кредитных задолженностей, отсутствием ликвидного резерва и долгим временем дебиторской задолженности.

- оперативное планирование денежных средств. Мобильность при перераспределении и изменении бюджета фирмы один из ключевых факторов. Обязательно возникнет определенный дефицит на те или иные нужды. Быстрое реагирование поможет избежать многих трудностей.

- создание фондов из выручки. Создание подушки безопасности из запаса денежных средств необходимо предприятиям. Отношение к такому инструменту ранее было противоположным: деньги должны работать – именно так работало правило. Но обрушение фондового рынка показало, что те фирмы, которые накопили свободные средства и имели минимальные кредитные нагрузки выиграли и остались на рынке. Поэтому создание всевозможных фондов из процента вырученных средств благоприятно сыграет в тяжелое время.

- анализ оборачиваемости запасов. Выявление товаров с наиболее быстрым уровнем оборачиваемости средств позволит отгородиться от «мертвых грузов», которые лежат годами на складе. Анализ такой деятельности не только оставит на плаву предприятие в кризис, но и позволит даже нарастить долю ликвидности и расширяться.

Соблюдая эти меры управления возможно избежать затруднительного положения дел на предприятии, и повысить свое положение и рентабельность бизнеса. Соответственно, у небольших частных предприятий есть реальный шанс встать на длительный путь выхода из затяжной кризисной ситуации.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (действующая редакция, 2016).
2. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат. - М., 2015. – 96 с.
3. Кузьминич Г. Г. Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса России [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 21-24.
4. Официальный сайт Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]. Код доступа: <http://government.ru/>
5. Газета «Новые известия», выпуск от 03.03.2014 г.
6. Быкова Н. Н., Рогозина Л. С. Проблемы развития малого бизнеса в России // Молодой ученый. — 2016. — №3. — С. 479-483.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013).

8. Официальный сайт Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства Опора России [Электронный ресурс]. Код доступа: <http://www.opora.ru/news/federal/1084-malyj-biznes-bolshieperspektivy>

УДК 330.101.8

*Сенько А. С.
студент магистратуры
Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса
Россия, г. Владивосток*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ И ПОНЯТИЯ ВАЛЮТНОГО РИСКА, ЕГО МЕСТА В СИСТЕМЕ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье определена сущность понятия «риск», предложена система классификации рисков, отражающая специфику наличия валютного риска в общей структуре рисков, оказывающих влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятий. Автором проведен анализ развития теоретического подхода к понятию валютного риска, сформулировано авторское определение валютного риска.

Ключевые слова: ключевые особенности риска, классификация рисков, валютный риск, определение валютного риска

*Senko A. S.
Graduate student
Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

THE CONCEPT AND DEFINITION OF CURRENCY RISK, ITS PLACE IN THE COMPANY'S RISK SYSTEM

Abstract: The article defines the concept of "risk" and provides system of classification of risks, affecting financial and economic activities of a company, which reflects the specificity of foreign exchange risk in the overall structure. The author analyzes the development of the theoretical approach to the concept of foreign exchange risk and formulates their own definition of this phenomenon.

Key words: key features of risk, risk classification, currency risk, foreign exchange risk, definition of foreign exchange risk

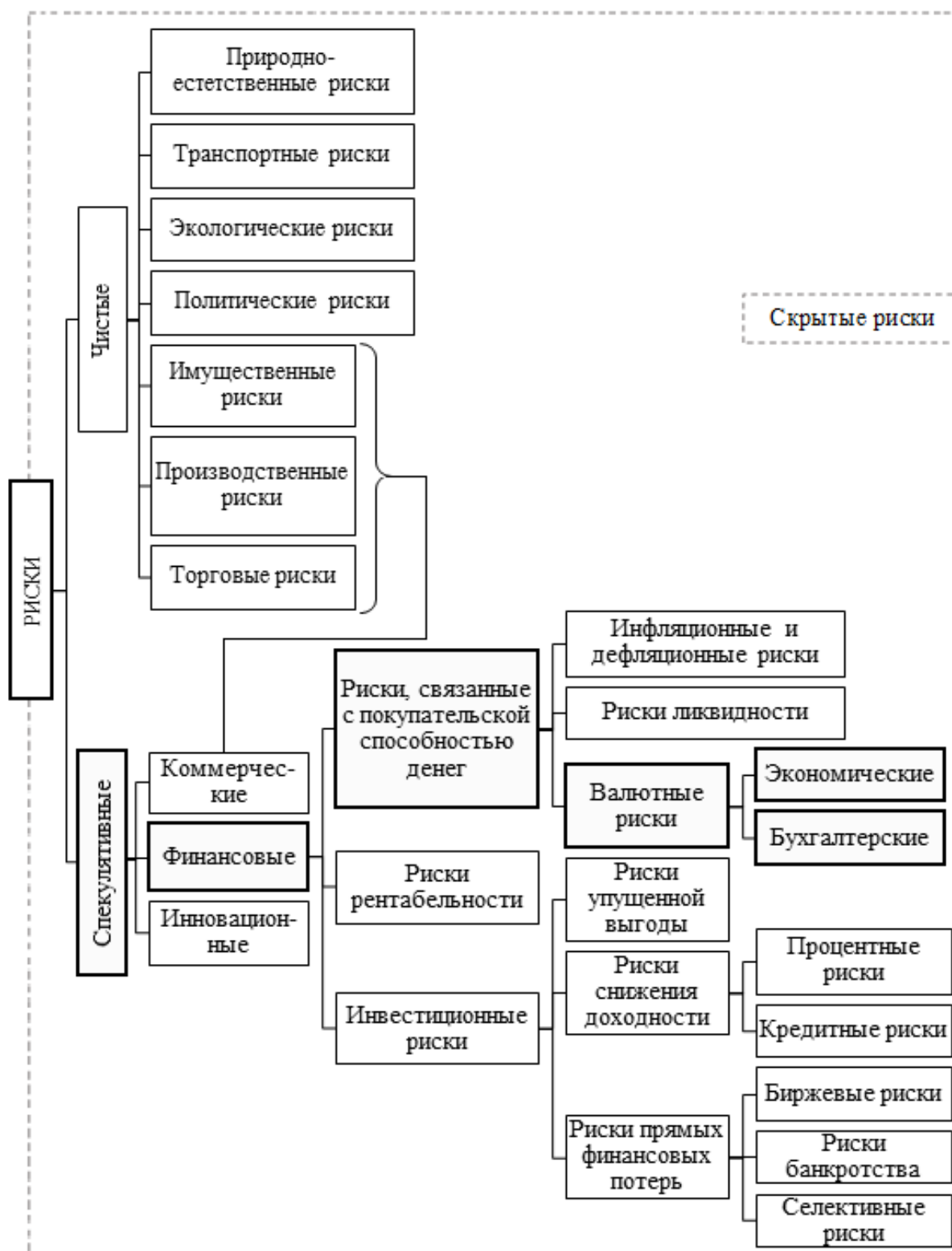
Современные условия, в которых действуют хозяйствующие субъекты, характеризуются высоким уровнем неопределенности и волатильности экономических процессов. Любая организация, как открытая социально-экономическая система, подвержена влиянию внешней окружающей среды, и ввиду ее изменчивости, подвергается воздействию множества рисков. Среди рисков, оказывающих влияние на деятельность современных организаций, особое место занимает валютный риск. Принимая во внимание текущую экономическую и геополитическую ситуацию в Российской Федерации, отечественным компаниям необходимо без промедления и с максимальной эффективностью реагировать на изменяющиеся условия:

получать актуальные прогнозные оценки валютных курсов, определять степень их влияния на финансовую деятельность предприятия и разрабатывать методы управления возникающими рисками.

Риск является многоаспектным явлением и характеризуется исследователями с разных точек зрения. Анализ множества определений и интерпретаций данного понятия представителями различных школ теории риска, проведенный по аналогии с исследованием И. М. Ванькович [1], позволил выделить следующие ключевые особенности риска: 1) риск может иметь как негативные, так и положительные или нейтральные последствия для хозяйствующего субъекта; 2) риск может быть оценен и представлен в виде вероятности наступления какого-либо исхода или в объеме предполагаемых потерь или прибыли; 3) риск может исходить как из внешней, так и из внутренней среды субъекта; 5) неопределенность является обязательным условием существования риска.

Таким образом, в экономическом контексте риск можно определить, как количественно измеряемую возможность наступления того или иного исхода в условиях неопределенности внешней среды и изменчивости внутренней среды субъекта.

Несмотря на чрезвычайную важность проблемы идентификации и классификации многообразия рисков, оказывающих влияние на предприятия в ходе ведения финансово-хозяйственной деятельности, на сегодняшний день среди ученых не существует единого мнения об общей структуре и системе рисков. В данном исследовании предлагается классификация, построенная на основе предметного деления рисков М. А. Дмитриевой, А. С. Шапкиным, А. Е. Панягиной и рядом других исследователей, которая отражает специфику наличия валютного риска в общей структуре рисков предприятия (Рисунок 1).



Источник: [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11]

Рисунок 1 – Классификация рисков организации

В зависимости от характера ожидаемых финансовых последствий, многие исследователи разделяют риски на чистые и спекулятивные [1, 9]. При наступлении чистого риска возможны только неблагоприятные или нейтральные последствия. Спекулятивные риски имеют потенциал получения также и положительного исхода, который в полной мере

определяется правильностью принятого управленческого решения [10].

Большую группу спекулятивных рисков составляют финансовые риски. И. А. Бланк определяет финансовые риски как «результат выбора собственниками или менеджерами альтернативного финансового решения, направленного на достижение желаемого целевого результата финансовой деятельности при вероятности понесения экономического ущерба (финансовых потерь) в силу неопределенности условий его реализации» [12].

Следует отметить, что многие зарубежные исследователи относят к финансовым рискам только те, которые связаны с привлечением заемного капитала для финансирования деятельности организации. В то же время Э. Йескомб в своем исследовании принципов проектного финансирования объединяет под финансовыми все риски, связанные с внешними экономическими воздействиями, на которые компания не может оказать непосредственного влияния, включая валютный риск [13]. Аналогичного мнения придерживаются и многие российские авторы, относя валютный риск к группе финансовых рисков, связанных с покупательной способностью денег.

В экономической теории и практике валютный риск впервые упоминается в 70-х гг. XX века после подписания членами Международного валютного фонда Ямайского соглашения (Кингстон, Ямайка, 1976 г.), в результате чего был отменен золотой паритет, в качестве основы для определения курсов национальных валют установлена международная расчетная единица СДР, введен режим "плавающих" валютных курсов [16]. В теоретических исследованиях вопросы валютного риска остаются актуальными и на сегодняшний день, о чем говорит увеличивающееся количество научных публикаций по теме.

Несмотря на большой интерес к валютному риску и изобилию научных работ, посвященных данной теме, в настоящее время не существует единого подхода к понятию валютного риска. В таблице 1 представлены наиболее распространенные определения этого явления.

Таблица 1 – Определения валютного риска

Исследование	Определение
Дж. Мадера, 1989	Общее определение валютного риска связано с влиянием неожиданных изменений обменного курса на стоимость фирмы.
К. Редхед, С. Хьюс 1996	Риск потенциальных убытков от изменения валютных курсов (подразделяется на операционный, трансляционный и экономический).
В. В. Христановский, В. П. Щербина 2000	Вероятность финансовых потерь в результате изменения курсов валют. Валютный риск включает в себя 3 разновидности: экономический риск, риск перевода, риск сделок.
И. А. Зарипов, А. В. Мазанов,	Возможность денежных потерь субъектами валютного рынка через колебания валютных курсов. Валютным риском можно

А. В. Петров, 2005	назвать и риск девальвации национальной валюты, в которой оценивается экономический результат деятельности. Под чисто экономическим углом зрения такой риск есть следствие несбалансированности активов и пассивов, который касается любой из валют по срокам и суммам.
М. Г. Папаиоанноу, 2006	Прямые или косвенные потери в финансовых потоках, активах и обязательствах, выручки, прибыли, стоимости акций организации, возникающие в следствие незастрахованного изменения валютных курсов.
А. В. Тупицына, 2008	Вероятность потерь в результате изменения курсов иностранных валют по отношению к национальной валюте, а также изменение стоимости доходов, полученных за рубежом, при их конвертации в основную валюту.
Н. Ю. Круглова, 2011	Опасность возникновения убытков, связанных с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте при проведении внешнеторговых, кредитных, валютных операций на фондовых и товарных биржах при наличии остатков средств в иностранной валюте (открытой валютной позиции).
С. И. Двоеглазов, 2013	Опасность возникновения ущерба и финансовых потерь, возникающая в связи со слабо предсказуемой динамикой курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте, при наличии открытой валютной позиции, в рамках совершения внешнеэкономических, кредитных, фондовых операций, выраженная в виде вероятности наступления такого события или в объеме предполагаемых финансовых потерь.
М. А. Дмитриева, 2015	Вероятность реализации одного или нескольких событий в связи с изменением курсов валют или действиями органов государственной власти, объектом которых являются валютные ценности, приводящие к положительному или отрицательному изменению экономического положения субъекта предпринимательской деятельности.

Источник: [5, 12, 15, 17]

На основе изученных научных трудов и выделенных ранее характеристик риска как экономической категории, предлагается следующее определение: валютный риск – отклонение планируемого дохода экономического субъекта от фактически полученного, возникающее ввиду слабо предсказуемой динамики курса иностранной валюты по отношению к национальной, которое может быть количественно представлено в виде вероятности наступления такого события или в объеме предполагаемых потерь или прибыли. Очевидно, что валютный риск является систематическим риском, так как зависит от особенностей конъюнктуры рынка. По продолжительности он может быть, как срочным, так и бессрочным, в зависимости от проводимых операций и деятельности компании в целом. Из определения следует, что валютный риск может быть детерминирован и отчасти спрогнозирован.

Использованные источники:

1. Ванькович И. М. Совершенствование оценки влияния финансовых рисков

- на деятельность компаний: диссертация ... канд. экон. наук / Ванькович Инна Михайловна. – М., 2016 – 154 с.
2. Ситникова Я. В. Теоретические основы классификации рисков хозяйственной системы / Я. В. Ситникова, Л. М. Кочетова // Символ науки. – 2015. – №. 3. – С. 121-125.
 3. Шапкин А. С. Теория риска и моделирование рисков ситуаций: Учебник. / А. С. Шапкин, В. А Шапкин – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 880 с.
 4. Панягина А. Е. Подходы к пониманию и классификации рисков / А. Е. Панягина // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2012. – №. 6. – С. 1-11.
 5. Дмитриева М. А. Валютный риск: от определения к классификации / М. А. Дмитриева // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16. – № 15. – С. 2423-2436.
 6. Маринцев Д. А. Понятие и классификация рисков в деятельности промышленных предприятий / Д. А. Маринцев, А. В. Суржигов // Российское предпринимательство. – 2013. – №. 9. – С. 75-79.
 7. Jaeger C. C. Risk, uncertainty and rational action / C. C. Jaeger et al. – Routledge, 2013. – 320 p.
 8. Ross S. Corporate finance / S. Ross, R. Westerfield. – London: Mcgraw-Hill, 2012. – 1072 p.
 9. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 192 с.
 10. Кибиткин А. И. и др. Финансовый Анализ: риски, кредитоспособность, инвестиции // М.:«Академия Естествознания. – 2013.
 11. Двоглазов С. И. Экономико-математическая модель оценки валютного риска предприятия в ходе формирования корпоративной системы валютного регулирования / С. И. Двоглазов // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. – №. 5. – С. 256-267.
 12. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: В 2 т.: Т.2 / И. А. Бланк – М.: Омега-Л, 2012. – 674 с.
 13. Йескомб Э. Р. Принципы проектного финансирования / Э. Р. Йескомб; пер. с англ. И. В. Васильевская – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 408 стр.
 14. Eckes Jr A. E. A search for solvency: Bretton Woods and the international monetary system, 1941-1971 / Jr A. E. Eckes – University of Texas Press, 2012 – 355 p.
 15. Papaioannou M. Exchange rate risk measurement and management: issues and approaches for public debt managers / M. Papaioannou //South-Eastern Europe journal of economics. – 2015. – Т. 7. – №. 1. – PP. 1-34.
 16. Круглова Н. Ю. Хозяйственное право: учеб. пособие / Н. Ю. Круглова – М.: КНОРУС, 2017 – 456 с.
 17. Лукашов А. В. Международные корпоративные финансы и управление валютными рисками в нефинансовых корпорациях / А. В. Лукашов // Управление корпоративными финансами. – 2015. – №. 1. – С. 36-52

18. Посашкова Д. В. Валютный риск как экономическая категория / Д. В. Посашкова // Молодой ученый. – 2016. – №12. – С. 1418-1420.
19. Потапова Е. В. Оптимизация валютных рисков на предприятиях внешнеэкономической торговли / Е. В. Потапова, Е. А. Житникова, Е. Ю. Александрова // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2013. – Т. 1. – С. 318-323.

УДК 658.2

Соколов А.В.
студент магистратуры, магистрант
кафедра экономики и финансов
научный руководитель: Яновский В.В., доктор экономических наук
профессор
кафедра экономики и финансов
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
Россия, г. Санкт-Петербург

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД ДЛЯ ТОРФЯНОЙ ОТРАСЛИ КАК ПЕРСПЕКТИВА ЕЕ РАЗВИТИЯ

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные проблемы торфяной отрасли. На основе анализа предполагаемых изменений в Федеральный закон "Об электроэнергетике" в части реализации мер поддержки производства электрической энергии с использованием торфа получено, что принятие этих правовых новелл позволит шире использовать местные ресурсы, решить вопросы заболачивания земель, снимет остроту социальных проблем. А конкурентные преимущества торфа по сравнению с любыми другими видами топлива, включая природный газ, становятся неоспоримыми для котельных отдалённых поселений, куда тянуть газовую трубу нерентабельно. Выявлены также основные направления использования торфа. Как показано в работе, запасов торфяного сырья для нужд энергетического, сельскохозяйственного и агропромышленного комплекса достаточно. Обеспечить же потребности существующими методами добычи – невозможно. Мы предлагаем в отрасли использовать принципы новой, проектной экономики. Это будет способствовать не только росту эффективности использования торфяных запасов, но и стимулирует инновационную направленность производства. Особую значимость проектный подход приобретает в условиях ограничений экономического кризиса: ограниченности ресурсов, неопределённости и нестабильности.

Ключевые слова: проектная экономика, проектное управление, торфяная промышленность, торфяной топливо.

student, Sokolov A.V.
undergraduate Department of Economics and Finance
Russian Academy of national economy and public administration
Russia, Saint-Petersburg

Scientific supervisor: Yanovsky V.V., doctor of economic Sciences
Professor
Professor, Department of Economics and Finance
Russian Academy of national economy and public administration
Russia, Saint-Petersburg

THE DESIGN APPROACH FOR THE PEAT INDUSTRY AS TO THE PROSPECT OF ITS DEVELOPMENT

Abstract: this article discusses the main problems of the peat industry. Based on the analysis of proposed changes to the Federal law "On electric power industry" in the implementation of measures to support the production of electrical energy with the use of peat is obtained, that the adoption of these legal stories will allow for greater use of local resources to solve the problems of waterlogging of land, will remove a sharpness of social problems. And the competitive advantages of peat in comparison with all other fuels, including natural gas, are becoming undeniable for boiler remote settlements and where to build a gas pipeline unprofitable. Identified as the main uses of peat. As shown in the work of the reserves of peat raw materials for the needs of the energy, agricultural and agro-industrial complex enough. To ensure the needs of the existing methods of production – is impossible. We offer the industry use the principles of the new design economy. This will contribute not only to the growth of efficiency of use of peat reserves, but also stimulates innovative orientation of production. The special relevance of the project approach becomes in terms of the constraints of the economic crisis: limited resources, uncertainty and instability.

Key words: project economy, project management, peat industry, peat fuel.

Торфяная энергетика

Проект федерального закона "О внесении изменений в Федеральный закон "Об электроэнергетике" в части реализации мер поддержки производства электрической энергии с использованием торфа в качестве топлива, а также уточнения механизмов стимулирования использования возобновляемых источников энергии" был рассмотрен в Государственной Думе РФ в 2016 г. Проект поправок обязывает территориальные сетевые компании в приоритетном порядке закупать электроэнергию у торфяных станций мощностью до 25 МВт по регулируемым ценам, которые позволят компенсировать потери в сетях. Кроме того, для малых торфяных ТЭЦ предусматривается субсидирование расходов по технологическому присоединению к электрическим сетям.

Вопрос о поддержке торфяных электростанций путём приравнивания этого сырья к возобновляемым источникам электроэнергии (ВИЭ) обсуждается уже более двух лет. Предполагалось, что поправки к ФЗ «Об электроэнергетике» приравняют торф к возобновляемым источникам

энергии, и проекты по строительству торфяных электростанций будут участвовать в конкурсах на получение поддержки по механизму ДПМ. Но новые поправки в закон не решают этот вопрос. Сейчас, как и ранее, список возобновляемых источников ограничивается малыми ГЭС, солнечными и ветровыми электростанциями. Торф в этот список по-прежнему не входит, поэтому действие механизмов ДПМ на него не распространяется.

Правительству ещё предстоит установить предельные уровни капитальных затрат для торфяной генерации, поэтому пока инвесторы не могут начать согласование условий проектов с регионами.

Новый законопроект предусматривает для торфяных станций определённые «льготы», но они отличны от тех, которые предоставляются проектам ВИЭ. Речь идёт о поддержке торфяных электростанций на розничном рынке и предполагает продажу электроэнергии сетям (на компенсацию потерь) по специальному (повышенному) тарифу.

В методическом плане сертификация торфяных электростанций вызывает вопросы. Во многих случаях такие станции допускают сжигание в одном котле торфа и «традиционных» видов топлива (газ, уголь), которые не предполагают особых механизмов поддержки. Не совсем понятно, как корректно отделить объём электроэнергии, выработанный именно на торфе. Ведь меняться может не только пропорция, но и калорийность каждого вида топлива. Поэтому неизвестно, как в российских реалиях в каждом случае уследить за использованием именно того топлива, на которое направлена поддержка.

Кроме того, новые поправки в проект не создают межтерриториального субсидирования (так было бы в случае запуска договора о предоставлении мощности ДПМ) и направлены на развитие розничного формата торфяной генерации (менее 25 МВт). При этом закон допускает перекрёстное субсидирование внутри региона: потребители электроэнергии в сетевом тарифе будут доплачивать за развитие торфяной энергетики. Это вопрос политики региональных властей. Есть надежды, что они «вернут» им эти затраты в виде других положительных эффектов: более эффективное теплоснабжение, приток инвестиций, рост занятости, налоговых поступлений и т. д.

Наиболее перспективным подходом к использованию торфяной генерации эксперты называют локализацию всей поддержки в регионе, так как торф – это локальное топливо, которое есть далеко не в каждом регионе, а его транспортировка нерентабельна. В этом случае торф получит инвестиционную привлекательность и возможность реализовать проекты не только по теплу, но и по электричеству. Это позволит шире использовать местные ресурсы, решает вопросы заблачивания земель, снимает остроту социальных проблем.

Напомним, что самая дорогая электроэнергия на солнечных электростанциях: 28 рублей за киловатт/час, что касается производства электроэнергии на источниках с использованием торфа, его стоимость

составляет 13 рублей за киловатт/час. А это уже сопоставимо со стоимостью электроэнергии, которая производится на ветряных станциях и малых гидроэлектростанциях, на ТЭЦ с использованием газа и угля - 2 рубля за киловатт/час, а вот на атомных электростанциях - 64-70 копеек. Поэтому в тех регионах, где существует такое местное топливо, нельзя отказываться от возможности использовать его для производства электроэнергии. Именно на это направлен законопроект - чтобы стимулировать создание таких источников в этих, как правило, отдаленных регионах: создавать новые рабочие места, новые промышленные объекты.

Торф, безусловно, уступает природному газу по себестоимости производства энергии. Но при использовании в пределах 100 км от места добычи он также оказывается на 10–15% дешевле угля и существенно выгоднее дизельного топлива [1]. Конкурентные преимущества торфа по сравнению с любыми другими видами топлива, включая природный газ, становятся неоспоримыми для небольших котельных отдалённых поселений, куда тянуть газовую трубу просто нерентабельно.

Увеличение доли применения торфа необходимо ввиду множества мелких посёлков на большой территории страны, которые неэффективно обеспечивать энергией за счёт строительства крупных тепловых источников. В России насчитывается 66,5 тысячи малых муниципальных котельных, подавляющая часть которых пока работает на привозном угле и мазуте, что значительно удорожает стоимость тепловой энергии для населения и ЖКХ.

Более 12 тысяч котельных, расположенных в торфообеспеченных регионах России, могут быть переведены на местное торфяное топливо, отмечают в «Росторфе»[2]: «Практический диапазон децентрализованных электростанций на торфяном топливе составляет 0,5–10 МВт». Такие котельные, работающие преимущественно на торфе, уже есть в ряде поселений Владимирской, Калининградской, Кировской, Костромской, Ленинградской, Псковской, Свердловской, Смоленской, Тверской и Ярославской областях.

В России сегодня вопросы развития энергетики на ВИЭ, наверное, находятся не на выигрышных позициях по простой причине: Россия - страна, располагающая колоссальным объёмом традиционных энергоресурсов. Вместе с тем это направление выделяется в стратегическое направление. [3,4] В целом к 2030 году объёмы электроэнергии, вырабатываемые на основе ВИЭ предполагается довести по солнечной энергетике до 3,6, а по ветряной - 1,5 гигаватта мощностей

Отрасли использования и запасы торфа

Практика использования торфа в качестве топлива насчитывает несколько столетий. Долгие годы фрезерный топливный торф использовался как топливо на тепловых станциях. Максимального уровня потребление торфа на электростанциях России достигло в 1965 году (27,9 млн т), отмечают в «Росторфе». На топливо, в том числе и для сельского хозяйства, ежегодно добывалось 160–180 млн т торфа. Сейчас доля торфа в топливном балансе

России не превышает 0,1%. Добыча этого сырья сегодня составляет до 2 млн тонн ежегодно, тогда как запасы в России выше 175,62 млрд тонн. Эти запасы превышают энергетический потенциал российских запасов газа и нефти вместе взятых.

В случае с торфом речь идёт фактически о возобновляемом ресурсе. Процесс торфообразования непрерывен. Ежегодный прирост запасов торфа оценивается в среднем в 150 тысяч тонн на каждые 1 млрд тонн запасов. Поэтому в некоторых странах торф относится к биотопливу и активно задействован в энергосистемах. Так, 15% теплоэнергии в Финляндии и 10% электроэнергии в Ирландии производятся на станциях, работающих на торфе. В Белоруссии доля торфа в энергобалансе составляет около 4%.

Укажем основные отрасли народного хозяйства, в которых применяется торф.

Сельское хозяйство

Согласно ФЦП «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России» [5] огромное внимание уделяется повышению плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения, что является естественным условием интенсификации земледелия, способствует росту урожайности, увеличивает ценность земли и имеет важное природоохранное значение.

Животноводство

Одним из традиционных сегментов использования торфа является животноводство. Торф используется в качестве подстилки и как средство для утилизации навоза.

Медицина

Из торфа производится в т.ч. активированный уголь. Канадские фармацевтические компании патентуют 5-10 новых лекарств в год на основе торфа.

Промышленность.

Торф нашел огромное применение в создании адсорбционных материалов. Кроме того, торф – более экологически чистое, чем каменный уголь, топливо. При его сжигании в десятки раз меньше выбросы серы, пыли, оксидов азота, тяжёлых металлов, а зола может быть использована для подкормки растений. В связи с резким обострением проблемы лесных пожаров в Центральной России у торфоразработок появляется ещё один важный положительный экологический аспект: в местах добычи торфа практически не бывает пожаров, а возникающие тушатся в течение суток.

Проектный поход

Основная задача нынешнего торфодобывающего комплекса – это переход на новый уровень. На сегодняшний день, при достаточно высокой степени механизации самого процесса добычи, разработка торфяных месторождений является сезонной работой. Весь летний период времени идет заготовка материала, а зимой его развозка к местам переработки и последующая

реализация. Основной минус – зависимость от погодных условий, что влечет за собой срыв планов добычи, а также количество добываемого сырья.

Следующий пункт, который стоит отметить – это качество переработки и энергозатраты при производстве торфяной продукции. Существующие технологии не позволяют получать энергоёмкие продукты, а если и позволяет, то затрачиваемые ресурсы на это не соизмеримы с получаемым результатом.

Запасов торфяного сырья, для обеспечения нужд энергетического, сельскохозяйственного и агропромышленного комплекса достаточно. Обеспечить же потребности существующими методами добычи – невозможно. Мы предлагаем в отрасли использовать принципы новой, проектной экономики. Это будет способствовать не только росту эффективности использования торфяных запасов, но и стимулирует инновационную направленность производства. Особую значимость проектный подход приобретает в условиях ограниченности ресурсов, неопределенности и нестабильности¹.

Заключение.

Как следует из проведенного нами анализа, необходимо добиваться того, чтоб торф перешел в сферу ВЭИ для возможности субсидирования. Следующий проект – анализ запасов и качества торфяных месторождений на сегодняшний день. Из-за прекращения регулярного мониторинга ресурсов, нынешнее состояние запасов будет сильно отличаться от прогнозов 20 летней давности.

Существующие методы добычи и обработки сырья не позволяют обеспечить реальный спрос. Между тем тренды стоимости основных энергетических ресурсов указывают на актуальность и рентабельность проектов разработки и внедрения новых технологий в торфяной промышленности. (Рис. 1) Назрела необходимость, по нашему мнению, между торфодобывающими и торфоперерабатывающими компаниями и научными центрами возобновить отношения на проектной основе.



К 2020 году цены на газ вырастут на 210% (в 2,1 раза) и достигнут европейского уровня. Стоимость топливного торфа увеличится к аналогичному периоду в 1,4 раза.

Ист.: «Агентство по прогнозированию балансов в электроэнергетике», 2012

Рис. 1 [6]

Подчеркнем, что если добавить в анализ характеристики торфа как топлива и сравнить их с аналогами [7], то очевидно, что торфяная промышленность РФ имеет хорошие перспективы при переходе на проектные условия развития.

Таблица 1.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИДОВ ТОПЛИВА			
	Теплотворная способность (низшая рабочая) Ккал/кг	Зольность, %	Время тления/горения 10 кг. в котле, час.
RUF брикеты старого поколения	3 500 – 3 800	12...20	6...8
Торфобрикеты нового поколения	4 100 – 4 400	3...7	9...12
Дрова	1 600 – 1 800	До 10	1...2
Уголь каменный	4 600 – 5 100	12- 25 (Шлак)	2...3

Использованные источники:

1. Данные Группы «Т Плюс». <http://www.tplusgroup.ru/company/about/>
2. Некоммерческое партнерство «Российское торфяное и биоэнергетическое общество» <http://rostorf.ru>
3. Бегунов А., Ильин А., Махнев Д., Яновский В. Энергетический комплекс как катализатор устойчивого развития региона// Северо-Запад: стратегия партнерства// №3 , 2013, с. 50-53
4. Агафонов Б., Анисимов А., Бляшко Я., Бегунов А., Яновский В. Энергетические дискаунтеры для Северо-Запада. // Северо-Запад: стратегия партнерства// №2 (6) , 2014, с. 20-23

5. Данные Группы «Т Плюс». <http://www.tplusgroup.ru/company/about/>
Естественный прирост торфа на территории РФ составляет более 200 млн. тонн (усл. влажности 40%) или свыше 60 млн. т.у.т.

УДК: 658.6

*Тарасюк С.С.
студент
Павлуненко Л.Е., к.т.н.
доцент
кафедра маркетинга, торгового и таможенного дела
Институт экономики и управления
КФУ имени В.И. Вернадского
Россия, г. Симферополь*

*Tarasyuk S.S - student of Institute of economy and management of KFU of V. I. Vernadsky, Simferopol, Russia
Pavlunenko L E. - c.t.s., associate professor of marketing, trade and customs affairs of Institute of economy and management of KFU of V. I. Vernadsky, Simferopol. Russia*

ОНЛАЙН-КАССЫ В УПРАВЛЕНИИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация. Обозначены факторы, влияющие на результативность коммерческой работы торгового предприятия. Представлена роль онлайн-касс в получении информации о результатах деятельности и передача ее контролирующим органам. Определена роль получения оперативной информации о результатах деятельности предприятия. Рассмотрены причины, сдерживающие проведение реформы контрольно-кассовой техники.

Ключевые слова: онлайн-кассы, реформа контрольно-кассовой техники, торговое предприятие, кассовый аппарат, товар.

ONLINE CASH DESKS IN MANAGEMENT OF TRADE ORGANIZATION

Summary. The factors influencing effectiveness of commercial work of trade enterprise are designated. The role of online cash desks in obtaining information on results of activity and transfer to its monitoring bodies is provided. The role of obtaining timely information on the results of operations of the company. The reasons constraining carrying out reform of the control and cash equipment are considered.

Keywords: online cash desks, reform of the control and cash equipment, trading company, cash register, product.

В числе основных направлений государственного регулирования торговли, как вида коммерческой деятельности, является нормирование цен на ряд товаров, а также борьба с недобросовестной конкуренцией, в том

числе и в вопросах введения потребителей в заблуждение относительно происхождения и показателей свойств (характеристик) товаров. Это не только дает возможность контролировать инфляцию, но и способствует стабилизации уровня жизни населения.

На результативность коммерческой работы торгового предприятия помимо организации торгово-технологического процесса влияет качество информационного обеспечения процесса товародвижения и оперативность принятия управленческих решений. Немаловажная роль в этом процессе отводится контрольно-кассовым операциям.

В соответствии с Федеральным законом №54 ФЗ от 22.05.2003 года «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» все торговые организации и индивидуальные предприниматели при осуществлении денежных расчетов (наличных или с использованием платежных карт) за проданный товар должны в обязательном порядке использовать кассовую технику, включенную в Государственный реестр.

На каждую кассовую машину администрацией торгового предприятия традиционно заводится «Журнал кассира-операциониста» по установленной форме, который прошнуровывается, пронумеровывается и скрепляется подписями налогового инспектора, руководителя предприятия и главного бухгалтера. Скрепленный печатью журнал, не заменяет кассового отчета. В условиях автоматизированной формы учета, оформление кассовых ордеров, журнал регистрации приходных, расходных и кассовых ордеров, а также кассовой книги ведется на компьютере.

В соответствии с началом проведения реформы контрольно-кассовой техники, принятой на законодательном уровне, нам представляется целесообразным рассмотреть роль планируемых преобразований.

Согласно установленным законодательством требованиям до 1 июля 2017 года все субъекты торговли, применяющие контрольно-кассовые аппараты с защищенной электронной контрольной лентой, должны перейти на новые кассовые аппараты. Плательщики ЕНВД, индивидуальные предприниматели, находящиеся на патентной системе налогообложения и другие предприниматели, в настоящее время освобожденные от необходимости использования касс, но должны установить их до 1 июля 2018 года. [1]

Регистрация и перерегистрация кассовых аппаратов осуществляется путем подачи предприятиями в налоговый орган соответствующего заявления с приложением паспорта аппарата и производится в течение 5 дней. По мнению специалистов, на регистрацию новой кассы, которая может производиться в онлайн-режиме уйдет не более 15 минут.

Новая технология позволит руководителям предприятий торговли получать сведения о поступлении и реализации продукции в режиме реального времени, а, следовательно, оперативно получать информацию об основных показателях, характеризующих деятельность предприятия.

Оперативное получение информации о результатах деятельности и передача ее контролирующим органам позволит сократить бумажный документооборот и обеспечит работу в условиях честной конкуренции.

В соответствии с требованиями законодательства, в кассовых чеках должна быть отражена характеристика реализуемых товаров. Использование в работе предприятий торговли инновационной кассовой техники позволяет покупателю по информации на чеке проверить, какая отчетность по данной покупке отправляется продавцом в налоговый орган. Сделать это можно на сайте «Сервис проверки и хранения чека», или скачав для этого бесплатное приложение, работающее на платформах iOS и Android.

Однако с февраля 2017 года по настоящее время в налоговых органах зарегистрировано менее 40% онлайн-касс от общего количества касс, подлежащих замене. [2] В качестве факторов, сдерживающих введение инноваций, специалисты называют:

- расходы торговых предприятий на приобретение и установку онлайн-касс и программного обеспечения,
- отсутствие достаточного количества касс нового образца,
- выпуск недостаточного количества фискальных накопителей,
- недостаточное количество специалистов по обслуживанию,
- навязывание дополнительных услуг центрами технического обслуживания (отказом продавать кассы без заключения договора на обслуживание, который не является обязательным).

По мнению представителей торговли, в среднем, цена кассы составляет от 30 до 50 тыс. руб. [3]

Поскольку адаптация программ для новых моделей контрольно-кассовых аппаратов еще не завершена, торговые предприятия могут столкнуться с несовместимостью устанавливаемого ими кассового оборудования с уже используемыми программами (системы учета, бухгалтерскими и др.)

Однако нововведение обеспечит работу с большим объемом данных, что позволит предприятию видеть особенности продажи товаров различных групп, в том числе и у предприятий-конкурентов, а государству – оценивать экономическую ситуацию.

За счет создаваемых реформой возможностей торговые предприятия при ведении наличных расчетов и расчетов с использованием платежных карт могут улучшить организацию торгово-технологических процессов и управление персоналом.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон от 3 июля 2016г. №209-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»» - [Электронный ресурс]. - URL: <http://base.garant.ru/71435364/>
2. ЕГАИС ЦЕНТРИНФОРМ - [Электронный ресурс]. - URL:

https://egais.center-inform.ru/news/opora_rossii_oboznachila_vyyavlennye_problemy_i_puti_ikh_resheniya_pri_vnedrenii_onlayn_kass/

3. Зеновина, В. Онлайн-кассы: основные проблемы переходного периода и варианты их решения. - [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru/article/1107874/>

УДК 338.27

*Трофимова Д.Б.
студент 3 курса
факультет «Управления»
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
научный руководитель: Скороход А.Ю.
Россия, г. Санкт-Петербург*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация:

Статья посвящена специфике рисков фармацевтического производства. Дается характеристика как общим, так и уникальным рискам, присущим только данной области. Рассматривается перечень факторов, способствующих результативному управлению рисками. Также описывается эффективность и возможные последствия применения каждого из аспектов.

*Trofimova D. B.
student
The 3rd course, faculty of "Management"
Saint-Petersburg state University of Economics
Russia, Saint-Petersburg
Supervisor: Skorokhod, A. Yu.*

FINANCIAL RISK MANAGEMENT IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

Abstract:

This article is dedicated to specificity of the risks of pharmaceutical manufacturing. The characteristic of both usual and unique risks, inherent to this industry. Considers the list of factors contributing to effective risk management. Also describes the effectiveness and possible implications of each aspect.

Управление рисками любого предприятия в условиях развивающейся промышленности и экономики является одной из самых важнейших задач менеджеров. Мировая практика выработала некоторые принципы управления рисками, которые эффективно используются во большинстве областях бизнеса и управления, например, финансы, промышленную безопасность, страхование, промышленную безопасность, здравоохранение, охрану труда и фармакологию. Сегодня, в условиях растущей конкуренции,

все бизнес-процессы ускоряются, риск неопределенности возрастает, что требует незамедлительной реакции. Риск - один из компонентов деятельности каждой организации, в том числе и фармацевтической, которая осуществляет производственную, исследовательскую, коммерческую, маркетинговую и другую деятельность.

Риски фармацевтической организации можно разделить на риски присущие предприятиям любой отрасли, и на специфические фармакологические риски. К таким рискам относятся, в первую очередь, многоуровневый технологический цикл, санитарно-эпидемиологические нормативы на каждом этапе. Перед распространением лекарств также стоит барьер в виде многочисленных законодательных ограничений, а сам производственный цикл достаточно сложный, и цена брака высока, что также чревато последствиями.

Фармацевтический продукт может быть опасен как бизнес-продукт, как социальный продукт и как информационный продукт. Проблема качества также связана с побочными эффектами. Рассмотрим данный пример на российской экономике.

Одним из факторов, повышающих риск потери работоспособности любого фармацевтического предприятия, является то, что с начала 2010 года каждое фармацевтическое производство в России было преобразовано под стандарты GMP (Good Manufacturing Products). Предприятия, которые не соответствуют этим стандартам, не смогут не только эффективно конкурировать, но и вообще не смогут быть представленным на рынке. Требования перехода на новые стандарты производства, в свою очередь, связаны с огромными капиталовложениями, и многие предприятия не имеют средств для финансирования таких программ. В случае отсутствия собственных средств компания вынуждена привлекать сторонние источники финансирования продуктов. Внешнее финансирование несет в себе риски как для фармацевтической компании, так и для инвесторов или кредиторов. В таких условиях проблема управления рисками фармацевтического предприятия становится наиболее острой для управленческой команды, поскольку инвестор не войдет в проект без четкого понимания рисков, которые он понесет в рамках проекта.

Таким образом, современное фармацевтическое предприятие вынуждено выживать в условиях жесткой конкуренции и сниженного применения научных исследований на предприятиях для оптимизации управления рисками и создания программ по уменьшению опасности их возникновения за счет внешних и внутренних факторов. Все финансовые риски должны быть классифицированы, проанализированы и оценены в соответствии с характеристиками. Сам процесс оценки риска опирается на два основных количественных параметра: оценку вероятности наступления риска и оценку максимально возможного ущерба для этого типа риска. Все полученные данные требуют упорядочивания и служат для построения модели принятия решений, направленной на минимизацию возможных

убытков предприятия от всех возможных видов риска. Управление рисками в фармацевтической промышленности во втором десятилетии XXI века станет непосредственным фактором выживания отечественных предприятий, а также поддержания достойного уровня защиты здоровья граждан.

Так какие же основные риски присущи фармацевтике?

Риск пожара или другой природной катастрофы опасен для фармацевтической компании не только из-за вероятности наступления, поскольку подобные риски присущи и другим предприятиям. Этот тип риска несет угрозу колоссального ущерба как для самого предприятия, так и для инфраструктуры и окружающей среды. Также берется в расчет риск порчи оборудования из-за его высокой стоимости и недоступности срочного ремонта.

Риски снижения объемов производства, продажи, снижения отпускных цен на продукцию и увеличения затрат на производство и дистрибуцию являются стандартными рисками для каждого производственного предприятия, но в фармакологии их особенно учитывают из-за огромных инвестиций и высокого уровня конкуренции на рынке.

Риск увеличения заработной платы в фармацевтике очень высок по данным статистики, показывающей, что рост зарплат фармацевтов за последние 5 лет превысил этот показатель практически во всех отраслях.

Также следует учитывать риск увеличения налоговых платежей, поскольку фармацевтические продукты подлежат льготному налогообложению, которое может быть отменено. Зависимость фармацевтических производителей от поставщиков качественных веществ актуализирует, в свою очередь, риски перерывов в поставках сырья и роста закупочных цен на сырье.

Инвестиционный риск фармацевтической компании учитывается из-за огромной капиталоемкости инвестиционных проектов в фармацевтике, где стоимость разработки лекарственного средства может достигать миллиардов долларов, а время разработки может достигать 10-15 лет.

Трагические случаи. Как правило, они вызваны халатностью, невнимательностью. Также причиной могут стать и сами пациенты, которые принимают тот или иной препарат без рецепта врача. В результате фармацевтическим производителям предъявляются многомиллионные иски.

Ниже приведены несколько факторов, способствующих эффективному управлению рисками.

Страхование. Стоимость страхования объявляется страховой компанией. Компенсация за ущерб, как правило, производится полностью. Однако абсолютно невозможно управлять потерями репутации компании даже при страховом случае, поскольку любая оценка потребителя всегда будет субъективной. Тем не менее страхование является наиболее эффективным способом управления конкретным фармацевтическим риском. Потенциальные потери для этого типа риска всегда очень высоки и могут сравниться с годовым оборотом компаний. Такой возможный ущерб не

может быть покрыт собственными ресурсами компании, поэтому только страхование может гарантировать низкий уровень потерь для этого типа риска.

Безопасность. Проблема риска кражи на рабочем месте может быть решена путем расходования средств предприятия на собственную защиту, к примеру, при найме охраны, которая также будет нести ответственность за охраняемые объекты и продукты. Однако на практике многие предприятия предпочитают самостоятельно организовывать защиту объектов, поскольку риск незначительной кражи и потери на производстве считается приемлемым по сравнению с риском утечки информации и потери дисциплинарного контроля над предприятием.

Управление персоналом. Это направление распределения ресурсов оказывает огромное влияние на деятельность предприятия, независимо от функций управления рисками. Качественно обученный персонал сознательно минимизирует целые группы рисков.

Функция покупки дополнительного оборудования. Если самой большой статьёй расходов в бюджете являются инвестиции в дополнительное оборудование, то это, соответственно, приведет к перераспределению инвестиций в маркетинговый бюджет в пользу закупок оборудования, но в то же время предприятие сохранит объемы финансирования мероприятий по обеспечению безопасности.

Резервный фонд. При создании резервных фондов, в первую очередь, возникает вопрос целесообразности его формирования, за исключением случаев, предусмотренных законом. Кроме того, создание резервного фонда не снижает риск возникновения рискованного события, а лишь служит для компенсации негативных последствий его возникновения.

Маркетинг как элемент управления рисками, в первую очередь, влияет на все рыночные типы рисков. Маркетинговые исследования на крупных производственных предприятиях, как правило, проводятся на постоянной основе для управления риском увеличения закупочных цен на рынках сырья и полуфабрикатов.

При детальном исследовании и систематизации способов управления рисками должен быть выявлен набор методов, направлений, позволяющих добиться значительного снижения уровня рисков для любых предприятий. Проблема управления рисками для каждого конкретного фармацевтического предприятия не исчерпывается материалом, приведенным в данной статье. Однако данная модель может быть настроена под любое фармпредприятие, туда могут быть внесены новые виды рисков, а также новые способы управления ими.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 12.04.2010 N 61-ФЗ (ред. от 12.03.2014) "Об обращении лекарственных средств", [электронный ресурс, база «Консультант»]
2. Шашина Н.С., Чугунова Е.В. Система управления малым бизнесом в

условиях инновационной модели развития// Инновационная экономика: проблемы и перспективы развития в Северо-Западном федеральном округе РФ. Научно-практическая конференция 9-10 ноября 2010г., СПб: ИПРЭ РАН 2010.

3. Формирование новых экономических отношений в России: государственные и рыночные механизмы регулирования. Монография/ Коллектив авторов под ред. Попова А.И., СПб: Изд-во СПбАУЭ, 2007

УДК 336.6

*Утемисов М.С.
студент магистратуры 1 курса
факультет экономических наук
Казахстанско-Немецкий Университет
Казахстан, г. Алматы*

ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Актуальность работы заключается в том, что обеспечение финансовой безопасности непрерывного функционирования предприятия зависит от правильно выработанной финансовой стратегии. В работе рассматриваются существующие методы определения финансовой стратегии.

Ключевые слова: управление финансами, финансовая стратегия.

*Utemissov M.
Graduate student
1 year, Faculty of Economics
Kazakh-German University
Almaty, Kazakhstan*

TYPES OF FINANCIAL STRATEGIES IN MODERN CONDITIONS

Abstract: The urgency of work lies in the fact that ensuring the financial security of the continuous operation of an enterprise depends on a properly developed financial strategy. The paper considers the existing methods for determining the financial strategy.

Key words: financial management, financial strategy.

Составление и эффективная реализация финансовой стратегии на предприятиях в современных реалиях в большей степени зависит от выбора содержания и формы, которые отвечают главной цели долгосрочного функционирования предприятия. В работе формы финансовой стратегии рассматриваются как отдельные составные части общей долгосрочной стратегии предприятия. Необходимость их выделения рождается из потребности учета особенностей отдельных объектов хозяйственной деятельности. Данная дифференциация дает возможность оптимизации оборота финансовых ресурсов с учетом специфики различных уровней.

Исходя из этого, повышается вероятность реализации общей финансовой стратегии, создаются предпосылки для достижения ее главной

цели путем уточнения поставленных задач, а также определения и применения способов и механизмов их исполнения.

Активное исследование эффективных экономических приемов и перспективных методов их использования дает возможность увеличить результативность финансового инструмента, направленного на достижение целей в рамках стратегии предприятия. Разносторонность финансовой сферы, находящейся под непрерывным влиянием различных факторов, является причиной объективной потребности аргументирования выбора определенной формы финансовой стратегии. Ее практическое применение для постоянной работы каждого структурного подразделения достигается путем построения наилучшей комплексной системы взаимосвязанных параметров движения финансовых средств и опосредствующих их экономических связей, которые создают условия осуществления производственных задач. Применимость и оптимальность прогнозируемых и планируемых количественных и качественных величин, описывающих выработку и применение финансового резерва, вызваны использованием рационального научного инструментария.

Исходя из этого, обязательным признаком каждой формы финансовой стратегии является научный инструментарий, состав и характер применяемых рычагов, которые направлены на определение рациональных способов планирования, маневрирования, стимулирования и оценки приоритетных финансовых показателей, которые учитывают конечный экономический и социальный эффект. Исходя из этого в рассматриваемой форме финансовой стратегии для достижения ее главной цели и определённых задач необходимо установить объем, источники формирования и целевое назначение финансового капитала, а также способы оптимизации управленческих решений.

На наш взгляд, существуют обязательные предпосылки, которые содействуют научной обоснованности выбора определенной формы финансовой стратегии. К таким предпосылкам можно отнести:

1. Расширенную классификацию форм финансовой стратегии, которая учитывает большинство критериев, отражающих уровень управления и правовую форму организации.

2. Формирование основных принципов аргументирования финансовой стратегии в целях достижения финансовой безопасности.

3. Выявление концептуальных подходов к адаптации определенных видов финансовой стратегии исходя из внешних и внутренних факторов.

В литературе по экономике существует большое количество различных мнений ученых по поводу классификации финансовых стратегий на макроэкономическом уровне. Существующая неоднозначность негативно сказывается на решении практических задач.

Проведя критический обзор многих литературных источников, можно прийти к выводу о том, что определение форм финансовой стратегии основаны только на одном отдельном критерии. В тоже время

многосторонний характер финансового обеспечения зависит от множества факторов, которые показывают уровень риска, структурные и объемные индикаторы формирования и применения финансовых ресурсов. Исходя из этого, для обоснования, с научной точки, долгосрочной стратегии обеспечения финансовыми ресурсами предприятия для непрерывного функционирования, нужно учитывать уровень влияния определенных приоритетных факторов. Для этого целесообразно использовать расширенную классификацию форм финансовой стратегии.

Основываясь на теоретических обобщениях экономической сущности финансовой стратегии, нами предложена расширенная классификация форм финансовой стратегии, которая состоит из трех ключевых критериев:

1. Приспособление к масштабам и уровню управления. Это дает возможность учесть объем финансовых ресурсов и перспективы их изменения.

2. Организационно-правовая форма предприятия. В основном, это выражается на разграничении источников капитала.

3. Текущая стадия функционирования предприятия. То есть нужно понимать, что, к примеру, на начальной стадии создания предприятия имеется необходимость аккумулирования ресурсов для формирования капитала для приобретения обязательных средств деятельности (сырье, основные средства и т.д.).

На данный момент в экономической литературе имеется большой разброс в формулировке целей и задач работы предприятия, которые порой сравниваются или приравниваются к общим целям стратегической или текущей деятельности. Самой часто используемой дефиницией цели развития определенных участков предприятия являются повышение прибыльности, повышение благосостояния собственников и максимизация стоимости предприятия на рынке.

В настоящих условиях основная цель финансовой стратегии разграничивается в зависимости от внешних и внутренних факторов, а также от принципов мышления собственников. Если говорить о постановке конкретных задач, то можно обратиться к содержанию и способам обоснования и осуществления выбранных форм финансовой стратегии.

На наш взгляд, приоритетная цель финансовой стратегии зависит от миссии и вектора его долгосрочного развития. Но в то же время, она должна показывать особое предназначение и характер оборота финансовых средств. Гарантирование непрерывного функционирования организации со стороны финансовой безопасности оказывает влияние на определение стратегии: ускоренный рост финансового потенциала или умеренное расширение.

Во время обоснования конкретных форм финансовой стратегии нужно учитывать уровень риска и степень возможной доходности будущей операционной или финансовой деятельности. Эти аспекты являются решающими при оптимизации основных финансовых показателей, которые дают определение финансовой возможности какого-либо подразделения и

обеспечивают ее долгосрочное и непрерывное функционирование.

Как показывает мировая практика, потребность учитывать совокупность приоритетных факторов, которые влияют на финансовую стабильность предприятия, возникает из адаптации форм финансовой стратегии.

Использованные источники:

1. Никитина, Н.В. Финансы организаций : учеб. пособие / Н.В. Никитина, С.С. Старикова. – 2-е изд., испр. – М. : Флинта : МПСИ, 2008. – 368 с.
2. Ткачук, М.И. Финансовый менеджмент: ответы на экзаменационные вопросы / М.И. Ткачук, О.А. Пузанкевич. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск : ТетраСистемс, 2012. – 112 с.
3. Яковлева, И.Н. Справочник по финансовой стратегии и тактике / И.Н. Яковлева. – М. : Профессиональное издательство, 2009. – 336 с.
4. Клейнер, Г.Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер. – М. : Дело АНХ, 2008. – 568 с.
5. Тренев, В.Н. Основы стратегического менеджмента : учеб.-метод. пособие / В.Н. Тренев. – М. : СИНТЕГ, 2011. – 328 с.
6. Геращенко, И.П. Финансовая стратегия: моделирование и оптимизация: монография / И.П. Геращенко. – СПб.: Книжный Дом. – 2009. – 352 с.
7. Лисовская, И.А. Финансовый менеджмент: Полный курс МВА / И.А. Лисовская. – М.: Рид Групп, 2011. – 352 с.
8. Томпсон-мл, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа : учеб. пособие / А.А. Томпсон мл., А.Дж., Ш.Стикленд; пер. с англ. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2009. – 924 с.
9. Шим, Дж. Финансовый менеджмент / Дж. Шим, К. Сигел, Г. Джоэл; пер. с англ. – М. : Филинь, 1996. – 400 с.
10. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк – К. : Ника-Центр, 2006. – 520 с.

*Ушкова Ю.А.
студент магистратуры гр. ИММО 11
кафедра «Экономика и менеджмент»
ДГТУ
Россия, г. Ростов-на-Дону*

*Ushkova Y.A.
Student magistracy gr. IMMO 11
Cafe. «Economics and Management»
DSTU, Rostov-on-Don*

**СПЕЦИФИКА АДМИНИСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА
АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА РОСТОВА - НА — ДОНУ
ADMINISTRATIVE MANAGEMENT SPECIFICITY
ADMINISTRATION OF THE CITY OF ROSTOV - ON - DON**

В статье рассматривается административный менеджмент, применяемый в Администрации города Ростова-на-Дону, ее структура и достоинства, а также использование рациональной бюрократической системы в частном секторе экономики, а именно в малом и среднем предпринимательстве.

The article examines the administrative management applied in the Administration of the city of Rostov-on-Don, its structure, dignity, use of a rational bureaucratic system in the private sector of the economy, namely in small and medium-sized businesses.

Ключевые слова: *Администрация, Глава, административный менеджмент, структура, полномочия, закон, нормативно-правовой акт.*

Keywords: *Administration, Head, administrative management, structure, powers, law, normative legal act.*

Рынок Ростовской области представлен такими отраслями производства как: промышленность, сельское хозяйство, строительство, газификация, электроэнергетика, транспорт, малое и среднее предпринимательство и другие. Главную роль в экономике области занимает промышленное производство, а именно машиностроение и металлообработка. Постепенно развивается новая подотрасль - автомобилестроение. Самыми развитыми направлениями химической промышленности являются: продукты нефтехимии, краски и декоративные покрытия, химические и синтетические волокна. Ростовскую область целесообразно считать одним из крупнейших оборонно-промышленных и энергообеспеченных центров Российской Федерации.

Малое и среднее предпринимательство является базовым звеном рыночной экономики, но сталкивается с проблемой нерациональной организации труда, отсутствия мотивации каждого работника к производительному и качественному труду. Данная проблема приводит к

неисполнительности персонала, низкой производительности труда и малой прибыльности предприятий. Отсутствие целостной системы административного управления — вот главная проблема, существующая в частном секторе.

Каждому эффективному руководителю необходимо знать состав и содержание административного менеджмента, уметь правильно применять его методы и принципы на практике. В то же время в управлении основное внимание направлено на распределение и поддержание ответственности, построение строгой системы контроля, обеспечение предельной конкретики в распределении функций и полномочий, составлении графиков взаимодействий, представления, выполнения и другое.

Представителем административной школы был известный немецкий социолог и историк Макс Вебер. Его заслуга состоит в разработке подробной теории рациональной бюрократии [5]. Он считал, что структура управления основывается на системе формальных правил, которые регулируют деятельность управленческого персонала. Подчиняться необходимо не авторитарному лицу, обладающему властью, а формальным правилам. Причем сам глава также подчинен формально-правовым нормам. Рациональная бюрократическая структура с точки зрения Макса Вебера функционирует по подробно сформулированным правилам, имеет высшую степень организованности, четкости при распределении обязанностей и внутренней дисциплины. Объединяя специальные знания и дисциплину, образуется основа бюрократической администрации. Важная особенность бюрократического управления заключается в том, что глава организации всегда уверен в своевременности и исполнительности своих поручений. Его распоряжения будут переданы по каналам коммуникации и исполнены в соответствии с существующими формальными правилами.

Объектом исследования выступает Администрация города Ростова-на-Дону. Она в соответствии с Уставом входит в структуру органов местного самоуправления и является ее исполнительно-распорядительным органом. На основании настоящего законодательства администрация — это юридическое лицо, муниципальное казенное учреждение.

Администрацию города Ростова-на-Дону возглавляет глава Администрации. Он назначает структуру, которая представляется им на утверждение в городскую Думу, и штаты администрации. В подчинении у Главы находится аппарат, в том числе его заместители, отраслевые (функциональные) и территориальные органы.

Администрация города Ростова-на-Дону в процессе своей деятельности руководствуется законами, нормативно-правовыми актами, Уставами, решениями Собрания депутатов, постановлениями и распоряжениями. Администрация в то же время имеет самостоятельный баланс, бюджетную роспись и смету расходов.

Повысить качество и производительность труда, конкурентоспособность и прибыльность российских предприятий поможет

внедрение методов административного менеджмента, используемых в государственном, а также частном секторе. Структура Администрации города Ростова-на-Дону представлена на рисунке 1[9].

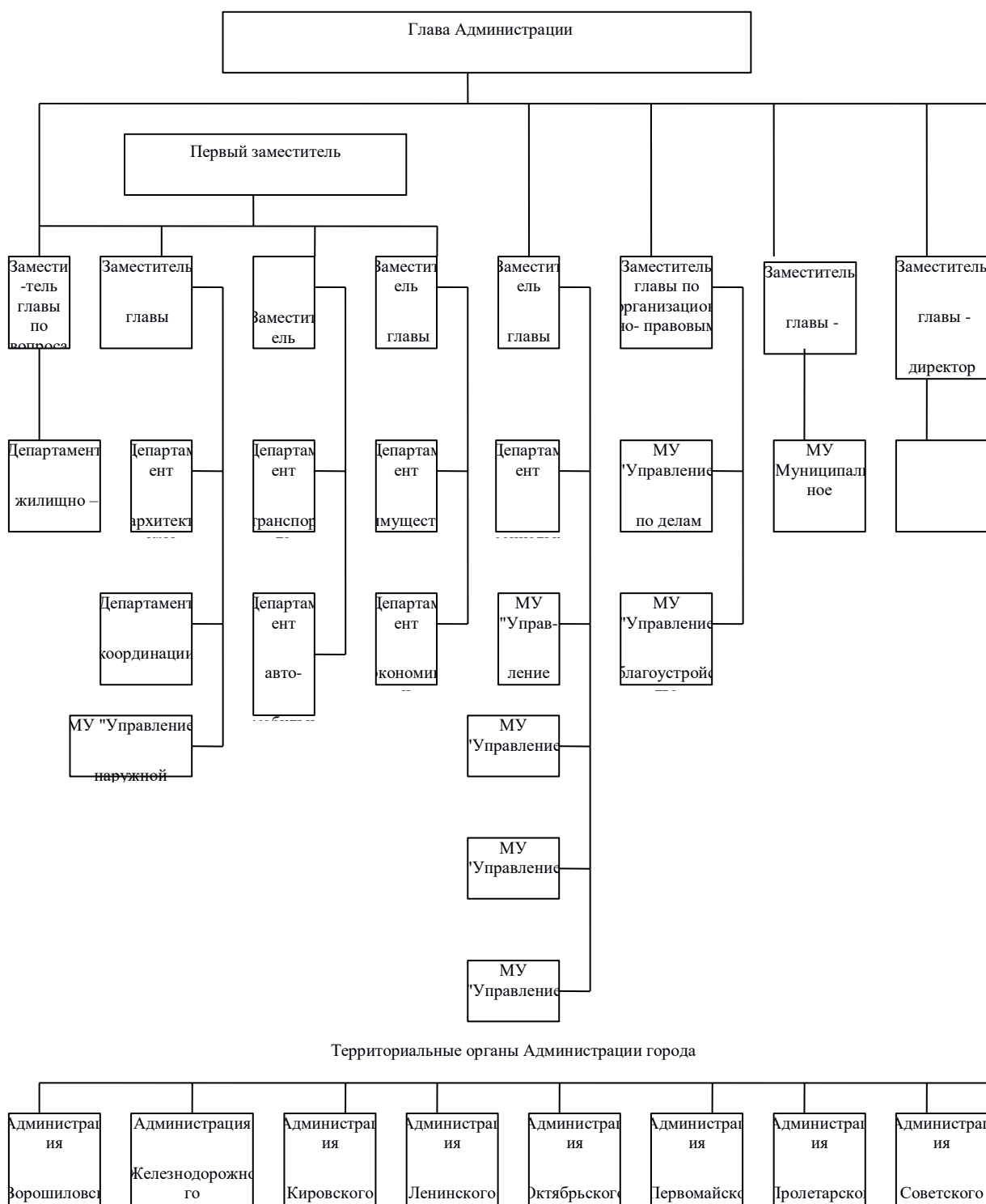


Рис. 1 Структура Администрации города Ростова-на-Дону

Проанализировав теорию рациональной бюрократии Макса Вебера, существующую систему управления в Администрации города Ростова-на-Дону, можно резюмировать, что малое и среднее предпринимательство

будет успешно развиваться и функционировать, если использовать рассмотренную систему управления. Это даст возможность частному сектору экономики Ростовской области стабильно функционировать, иметь четкое разделение труда, стандартизировать и унифицировать всю деятельность, что снизит вероятность ошибок, сократит время ролевого обучения работников управления, формализовать для обеспечения стабильности и слаженности работы, централизовать, что даст гарантию надежности управления.

Использованные источники:

1. Герчикова И. Н. Менеджмент: учеб. для вузов. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2014 [1]
2. Кибанов А. Я. Управление персоналом: регламентация труда: учеб. пособие / А. Я. Кибанов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Экзамен, 2015. – 480 с. [2]
3. Можаяев А. В. Административный менеджмент: учеб. пособие / А. В. Можаяев, В. С. Мингалев. – М.: Гардарики, 2016. – 207 с. [3]
4. Орлов А. И. Менеджмент: учеб. / А. И. Орлов. – М.: Изумруд, 2014. – 298 с. [4]
5. Переверзев, М. П. Менеджмент: учеб. для вузов / М. П. Переверзев, Н. А. Шайденко, Л. Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2015.[5]
6. Фомичев А. Н. Административный менеджмент: учеб. пособие. – М., 2015. – 228 с. [6]
7. Положение об Администрации города Ростова-на-Дону [8]
8. Официальный сайт Администрации города Ростова-на-Дону <http://rostov-gorod.info/>

УДК 338.3+658.562

Фет Е.П., к.т.н.

доцент

кафедра «Экономика и финансы»

Карагандинский государственный индустриальный университет

Республика Казахстан, г. Темиртау

АНАЛИЗ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МС ИСО 9000

В статье рассматривается вопрос о том, что предприятия, имеющие сертифицированную систему менеджмента качества, должны осуществлять анализ достижения целей в соответствии с принципами и требованиями международных стандартов ИСО 9001. Рассмотрена методика определения результативности систем менеджмента качества. Ключевые слова: эффективность, результативность систем менеджмента качества, ИСО.

*Fet EP, Ph.D., Associate Professor
The senior lecturer of faculty «Economy and the finance»
Karaganda State Industrial University
Republic of Kazakhstan, Temirtau*

ANALYSIS OF ACHIEVING THE GOALS IN THE FIELD OF QUALITY AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE UNDER THE REQUIREMENTS OF MS ISO 9000

The article considers the issue that enterprises having a certified quality management system should perform an analysis of the achievement of the goals in accordance with the principles and requirements of international standards ISO 9001. The methodology for determining the effectiveness of quality management systems is considered.

Key words: efficiency, effectiveness of quality management systems, ISO.

Стандарты ИСО серии 9000 и связанные с ними национальные стандарты определяют основные элементы систем менеджмента качества (СМК) и устанавливают требования, которым они обязаны отвечать [1].

Основная цель политики в области качества цеха по производству железобетонных изделий – постоянное повышение качества выпускаемой продукции. В цеху были установлены целевые и плановые показатели на год, которые были выполнены цехом на 100%.

В таблице 1 представлены несоответствия по качеству.

Таблица 1 - Наиболее часто повторяющиеся несоответствия в цехе, %

Несоответствия	Значение
1. Требования, предъявляемые к готовой продукции	26,3
2. Качество конструктивного бетона	20,2
3. Требования к заполнителям	15,9
4. Изделия, принятые со второго предъявления	12

В основном, был допущен рост несоответствий по конструктивному бетону и требованиям к заполнителям.

Результаты анализа причин получения несоответствующей продукции оформляются в соответствии со стандартами предприятия. На основе анализа фактических или потенциальных причин получения несоответствующей продукции технологическим персоналом принимаются оперативные решения, направленные на их устранение и предупреждение.

Анализ функционирования СМК по итогам работы в цехе железобетонных изделий показывает, что внедрение и постоянное

совершенствование системы обеспечивает постоянное продвижение к главной цели политики в области качества.

Целями в области качества цеха являются:

1. Получение продукции соответствующей нормативной документации и требованиям потребителя по цене и качеству.
2. Отсутствие претензий и рекламаций по качеству от потребителей на продукцию. Непрерывное улучшение качества поступающего сырья, технологических материалов, оборудования и технологических процессов.
3. Повышение качества проведения пооперационного контроля на всех этапах производства продукции.
4. Непрерывное повышение квалификации персонала.
5. Совершенствование технологических процессов выпуска продукции.
6. Постоянное улучшение системы менеджмента качества с целью повышения удовлетворенности потребителя [2].

Цели в области качества соответствуют стратегии развития предприятия и отражают Политику в области качества.

Все цели в области качества измеряемы и направлены на удовлетворение запросов и ожиданий потребителей.

Цели в области качества реализуются через планирование качества.

Во всех структурных подразделениях в соответствии с Программой качества ежегодно устанавливаются измеряемые цели, а также задачи по достижению этих целей (в виде мероприятий).

Осуществляется ежемесячный контроль за выполнением Программы качества.

Ответственным за разработку Программы качества является генеральный менеджер по качеству.

Измеряемые показатели (цели), характеризующие результативность процессов, устанавливаются и контролируются их владельцами.

Анализ достижения целей приведен в таблице 2.

Таблица 2- Анализ достижения целей в области качества цеха за год

№	Показатели	План	Факт	Коэффициент выполнения (факт/план)	Оценки (+)-улучшение (-)-ухудшение
1	Внедрение новой продукции (единицы)	2	2	1,0	+
2	Отсутствие претензий и рекламаций (%)	100	100	1,0	+
3	Получение опытных образцов (единицы)	6	6	1,0	+
4	Внедрение новых составов (%)	25	25	1,0	+

Таким образом, в цехе выполнены постоянные цели по внедрению новой продукции, по отсутствию претензий и рекламаций, по получению опытных

образцов и по внедрению новых составов.

Также в соответствии с требованиями МС ИСО в цеху проводится определение *результативности* функционирования СМК. Задачи анализа состоят в:

1. Оценке пригодности СМК и принятой политики в области качества;
2. Оценке соответствия СМК требованиям международного стандарта ИСО 9001 и внутренним требованиям в рамках СМК на предприятии;
3. Анализе достижения целевых и плановых показателей в области качества, установленных в отчетном году;
4. Определении путей развития и совершенствования СМК в цехе.

Далее проводится анализ результативности СМК (табл. 3).

Таблица 3 – Результативность СМК цеха

№	Показатели	Ед. измерения	План	Факт	Коэффициент
1	Производство продукции на одного работника	тыс тг/чел	7 398,2	7 853,7	0,942
2	Выполнение заказов потребителей	%	100	100	1
3	Уровень качества	ед.	131,3	130,9	0,997
4	Затраты на производство 1 м3	тг/м3	11 943,9	12 271,02	0,973
5	Коэффициент травматизма	нс/чел	0	0	1
6	Охрана окружающей среды	кол. мероприятий	22	20	0,909
7	Итоговый коэффициент результативности СМК	0,970			

Результативность СМК составляет 97%.

Отсутствие универсальной методики анализа эффективности СМК и приводит к тому, что на предприятиях показатели эффективности подменяются показателями результативности [2]. Хотя следует отметить, что такой подход не является нарушением требований стандарта ИСО 9001, так как организация сама вправе выбирать критерии оценки процесса. В п. 4.1 стандарта указано, что организация должна "установить критерии и методы, необходимые для обеспечения результативности, как при осуществлении этих процессов, так и при управлении ими" [1]. То обстоятельство, что в стандарте ИСО 9001 не регламентируется использование критериев эффективности, можно отнести к одному из главных его недостатков.

Использованные источники:

1. СТ РК ИСО 9000-2009 Система менеджмента качества. Основные положения и словарь.
2. Фет Е.П., Пушкарёва Е.П. К вопросу об анализе эффективности системы

менеджмента качества на предприятиях. «Технология производства металлов вторичных материалов». Республиканский научный журнал, - г. Темиртау, февраль, 2012г.

УДК 338.246.025.2

*Хазипова Г.А.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Нефтекамский филиал
Башкирский Государственный университет
научный руководитель: Янгиров А.В., д.э.н.
профессор
Россия, респ. Башкортостан, г. Нефтекамск*

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Аннотация: В условиях нестабильности российской экономики, оценка деловой активности предприятия играет ключевую роль в определении финансовой эффективности деятельности предприятия. Существует немало подходов определения деловой активности компании. В данной статье рассмотрены основные, часто применяемые из них, а так же проблемы, возникающие в процессе оценки деловой активности предприятия.

Ключевые слова: деловая активность, финансовое состояние предприятия, рентабельность, оборачиваемость.

*Khazipova G.A.
student
4 course, specialization «Economics»
Neftekamsk branch of the Bashkir State University
Russia, republic of Bashkortostan, Neftekamsk
Supervisor: Doctor of Economic Sciences, Professor Yangirov A.V.*

BUSINESS ACTIVITY OF THE COMPANY AND ITS MAIN INDICATORS

Abstract: In the context of the instability of the Russian economy, the assessment of the business activity of the enterprise plays a key role in determining the financial effectiveness of the enterprise. There are many approaches to determining the business activity of the company. This article discusses the main, often used of them, as well as the problems arising in the process of assessing the business activity of the enterprise.

Key words: business activity, financial condition of the company, profitability, turnover.

В настоящее время, когда экономика России находится в состоянии нестабильности, факторы, определяющие финансовую репутацию и деловую

активность компании, находятся на первом плане теоретических исследований и в практической деятельности при принятии различного рода экономических, финансовых, инвестиционных решений.

Необходимым условием принятия таких решений может выступать наличие высокой положительной деловой активности компании.

Деловую активность можно охарактеризовать как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс надежной хозяйственной деятельности предприятий, направленный на обеспечение ее положительной динамики, прирост трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности.

Высокий уровень деловой активности предприятия позволяет осуществить ей свои стратегические интересы с целью достижения определенных результатов деятельности. Деловая активность имеет тесную связь с другими важнейшими характеристиками предприятия. Так, деловая активность оказывает воздействие на инвестиционную привлекательность предприятия, а также на ее финансовую устойчивость, платежеспособность, кредитоспособность и т.д.

Эффективное управление деловой активностью предприятия невозможно без понимания ее механизма, который представляет собой совокупность средств и методов управления, позволяющих оказывать влияние на формирование, развитие, совершенствование элементов деловой активности [2].

Один из важнейших аспектов управления деловой активностью – это финансовая деятельность предприятия, ориентация на которую необходима при разработке как краткосрочных, так и долгосрочных планов. Финансовый аспект деловой активности проявляется в эффективном управлении средствами и производственными запасами, умении привлекать и эффективно использовать инвестиционные ресурсы [3].

Для оценки деловой активности предприятия выделяют качественные и количественные подходы. Однако для более точного анализа деловой активности необходимо применять оба этих подхода.

При оценке деловой активности качественным подходом учитываются такие показатели как конкурентоспособность, широта рынков сбыта, наличие стабильных поставщиков и потребителей и репутация предприятия. Конкурентоспособность предприятия, как уже известно, показывает способность предприятия успешно соперничать и получать относительно конкурентов экономические выгоды. Оценка репутации предприятия, как правило, основывается на сравнении компании с предприятиями одинаковой сферы деятельности, проводимого рейтинговыми компаниями и независимыми экспертами и учитывающего совокупность мнений о репутации компании представителей заинтересованных сторон, так или иначе связанных с данной компанией.

Количественный подход оценки основывается на сравнении компании с предприятиями-конкурентами на основе различных показателей. Среди

таких показателей можно выделить: объем продаж, коэффициенты рентабельности и оборачиваемости, а также производительность труда.

Рентабельность деятельности предприятия – показатель, показывающий величину прибыли, полученной на единицу стоимости капитала. Среди коэффициентов, характеризующих рентабельность деятельности предприятия, основными являются:

- коэффициент общей рентабельности;
- коэффициент рентабельности продаж;
- коэффициент рентабельности активов;
- коэффициент рентабельности прямых затрат.

Коэффициент оборачиваемости – показатель, характеризующий интенсивность использования предприятием определенных активов или обязательств. Данный показатель является основным для оценки деловой активности компании. Чем больше коэффициент оборачиваемости активов, тем интенсивнее используются активы в деятельности предприятия, и тем самым, выше деловая активность. Среди наиболее часто используемых коэффициентов оборачиваемости для оценки деловой активности организации являются:

- коэффициент общей оборачиваемости капитала;
- коэффициент оборачиваемости собственного капитала;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что механизм управления деловой активностью предприятия не совершенен и имеет ряд недостатков. Это, в основном, связано с тем, что особую роль в формировании деловой активности играет его финансовая активность. Именно на финансовый аспект опирается оценка деловой активности при количественном подходе оценки. Учеными, занимающимися изучением данной проблемы, не выделена единая точная система оценки деловой активности. Однако, для оценки деловой активности возможен вариант использования как качественных, так и количественных методик оценки деловой активности для получения более достоверного результата.

Таким образом, можно сделать вывод, что деловая активность является неотъемлемым показателем эффективности деятельности предприятия. Анализ и оценка деловой активности компании помогает руководству не только оценить финансовое состояние предприятия, но и для проведения комплекса мер, направленных для ее увеличения.

Для более точной оценки деловой активности компании рекомендуется использовать как качественные, так и количественные методы оценки деловой репутации. Также, рекомендуется оценивать текущее состояние и темп роста таких показателей как рентабельность и оборачиваемость, в виду их влияния на значение деловой активности компании.

Использованные источники:

1. Егиян К.А., Погорельская Т.А. Анализ подходов к определению понятия «деловая активность предприятия» и ее оценка на международной практике // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2014. – №21(144). – С.143-148.
2. Наконечная, Т.В. Организационно-экономическая сущность управления деловой активностью // Управление экономическими системами. – 2013. – № 9. – С. 12-16.
3. Нейф Н.М., Дозорова Н.А. Методологические подходы к оценке деловой активности предприятия // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2011. – №3. – С.135-140.

УДК 338.34

Шавалеев Р.Р.
магистрант, 2 курс
кафедра «Экономики и управления»
Фомин Н.Ю.
старший преподаватель
кафедра «Экономики и управления»
Нижекамский химико-технологический институт
ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский
технологический университет»
Россия, г. Нижнекамск

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «НИЖНЕКАМСКШИНА»)

Аннотация:

В настоящей статье представлен анализ промышленного предприятия по авторскому методическому подходу к рейтинговой оценке экономического потенциала промышленных предприятий. Обозначенный подход предполагает экспресс-оценку экономического потенциала по аналитическим блокам: оценка производственного потенциала, оценка финансового потенциала и оценка интеллектуального потенциала. По данной методике проведено исследование состояния промышленного предприятия.

Ключевые слова: *рейтинговая оценка, экономический потенциал, производственный потенциал, финансовый потенциал, интеллектуальный потенциал.*

Shavaleev R.R.
graduate student
Economics and Management Department
Fomin N.Y.
Senior Lecturer
Economics and Management Department
Nizhnekamsk Institute of Chemical Engineering (Branch)
making part of the
«Kazan National Research Technological University»
Russian Federation, Nizhnekamsk

INVESTIGATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE CROP-BUILDING ENTERPRISE (EXAMPLE OF PJSC "NIZHNEKAMSKSCHIN")

Annotation:

This article presents an analysis of an industrial enterprise on the author's methodological approach to the rating of economic access of industrial enterprises. This approach implies rapid assessment of the economic potential of the analytical blocks: assessment of productive capacity, assessment of financial capacity and assessment of intellectual potential. According to this method, a study of the state of an industrial enterprise was carried out.

Keywords: *rating evaluation, economic potential, production potential, financial potential, intellectual potential.*

В настоящее время технологии, с помощью которых предприятие может оценивать свое текущее состояние и выработать эффективные и результативные стратегии будущего развития, претерпевают значительные изменения. В связи с этим резко встает вопрос о выборе инструментария оценки экономического потенциала предприятия, который позволит оперативно определять внутренние возможности и слабости хозяйственной единицы, обнаруживать скрытые резервы в целях повышения эффективности ее деятельности. На современном этапе развития экономики также возникла явная потребность в осознании места анализа эффективности использования нематериальных активов как неотъемлемой части анализа эффективности использования ресурсов предприятия. Проведение анализа эффективности использования нематериальных активов способствует принятию обоснованных управленческих решений, обеспечивающих рост эффективности деятельности на основе активного использования нематериальных активов

Проблема оценки экономического потенциала предприятия вызвала научный интерес многих исследователей. Анализ последних публикаций позволяет выделить наиболее удачный подход, предложенный П.А. Фоминым и М.К. Старовойтовым [1].

Опираясь на прогрессивную методику вышеуказанных авторов, мы разработали собственный методологический подход к определению уровня

экономического потенциала у предприятия. В его основе лежит экспресс-оценка, которая проводится по трем основным блокам [2]:

- оценка производственного потенциала;
- оценка финансового потенциала;
- анализ интеллектуального потенциала.

Первый блок предусматривает определение уровня производственного потенциала по его производственной, материальной и кадровой составляющим. Для экспресс-оценки уровня производственного потенциала были выбраны такие показатели как изменение фондоотдачи, изменение материалоотдачи, изменение выработки на одного работающего и экспертным путем определены их пороговые значения.

Для экспресс-оценки уровня производственного потенциала были выбраны следующие основные коэффициенты и экспертным путем определены их пороговые значения.

1) Изменение фондоотдачи. Фондоотдача (Ф_о) определяется отношением выручки от реализации продукции (В_{рп}) к среднегодовой стоимости основных фондов (ОФ_{ср.г.}) и находится по формуле (5.1):

$$Ф_о = В_{рп} / ОФ_{ср.г.} \quad (1)$$

Затем рассчитывается изменение фондоотдачи (ΔФ_о) как отношение уровня фондоотдачи на конец периода (Ф_{о(к)}) к уровню фондоотдачи на начало периода (Ф_{о(н)}):

$$\Delta Ф_о = Ф_о(к) / Ф_о(н) \quad (2)$$

Рост фондоотдачи является одним из факторов интенсивного роста объема выпуска продукции. Уровень этого показателя для оценки ПП имеет следующую шкалу:

- уровень ПП А – > 1,2;
- уровень ПП В – 0,7 – 1,2;
- уровень ПП С – < 0,7.

2) Изменение материалоотдачи. Данный показатель определяется как отношение выручки от реализации продукции к материальным и приравненным к ним затратам в себестоимости продукции по формуле (3):

$$М_о = В_{рп} / МЗ \quad (3)$$

Затем рассчитывается изменение материалоотдачи (ΔМ_о) как отношение уровня материалоотдачи на конец периода (М_{о(к)}) к уровню на начало периода (М_{о(н)}) по формуле (4):

$$\Delta М_о = М_о(к) / М_о(н). \quad (4)$$

Уровень этого показателя для оценки ПП имеет следующую шкалу:

- уровень ПП А – > 1,2;
- уровень ПП В – 0,7 – 1,2;
- уровень ПП С – < 0,7.

3) Изменение выработки на одного работающего. Выработка на одного работающего (В_р) определяется отношением выручки от реализации продукции (В_{рп}) к среднесписочной численности работающих (ССЧ_{р.}) и

находится по формуле (5):

$$BP = B_{rp} / CC_{\text{Чр}} \quad (5)$$

Затем рассчитывается изменение выработки (ΔBP) как отношение выработки на конец периода (B_{pk}) к выработке на начало периода (B_{pn}) по формуле (6):

$$\Delta BP = B_{pk} / B_{pn} \quad (6)$$

Уровень этого показателя для оценки производственного потенциала организации имеет следующую шкалу:

- Уровень А – $> 10\%$;
- Уровень В – $0 - 10\%$;
- Уровень С – < 0 .

Во втором блоке было предложено провести экспресс-оценку финансового потенциала по основным показателям, характеризующим ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Коэффициент финансовой независимости (Кф.н.) определяется как отношение величины собственного капитала (СК) к валюте баланса (ВБ) и находится по формуле (7):

$$\text{Кф.н.} = \text{СК} / \text{ВБ} \quad (7)$$

Значение данного показателя указывает на уровень финансовой независимости предприятия от внешних источников. Уровень этого показателя для оценки ФП имеет следующую шкалу:

- уровень ФП А – $> 0,5$;
- уровень ФП В – $0,3 - 0,5$;
- уровень ФП С – $< 0,3$.

Коэффициент общей ликвидности (Ко.л.) определяется как отношение суммы величин денежных средств (ДС), краткосрочных финансовых вложений (КФВ), дебиторской задолженности (ДЗ) и запасов (З) к величине краткосрочных обязательств (КО) и находится по формуле (8):

$$\text{Ко.л.} = (\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{ДЗ} + \text{З}) / \text{КО} \quad (8)$$

Данный коэффициент характеризует достаточность оборотных средств предприятия для покрытия своих краткосрочных обязательств. Характеризует также запас финансовой прочности вследствие превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами. Уровень этого показателя для оценки ФП имеет следующую шкалу:

- уровень ФП А – $> 0,2$;
- уровень ФП В – $0,1 - 0,2$;
- уровень ФП С – $< 0,1$.

Рентабельность всех активов (Рва) определяется как отношение величины бухгалтерской прибыли (БП) к среднегодовой стоимости совокупных активов ($BA_{\text{ср.г.}}$) предприятия в процентном выражении и находится по формуле (9):

$$R_{\text{ва}} = (BP / BA_{\text{ср.г.}}) * 100\% \quad (9)$$

Данный показатель отражает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль совокупных активов. Уровень этого показателя для оценки

ФП имеет следующую шкалу:

- уровень ФП А – > 0,1;
- уровень ФП В – 0,05 – 0,1;
- уровень ФП С – < 0,05.

Далее для каждого из перечисленных финансовых показателей следует определить среднюю величину за анализируемый период по следующей формуле (10):

$$\text{СВП (за период)} = (\text{ВП (н)} + \text{ВП (к)}) / 2, \quad (10)$$

где СВП (за период) – средняя величина анализируемого показателя за исследуемый период; ВП (н) – величина данного показателя на начало периода; ВП (к) – величина данного показателя на конец периода.

В третьем блоке проводится анализ интеллектуального потенциала. В качестве показателя эффективного использования интеллектуальной собственности предприятия, так называемых нематериальных активов, был взят уровень внутрипроизводственной отдачи УВО, который определяется отношением валовым доходом от продажи продукции на основе нематериальных активов ВДП к средней стоимости указанных нематериальных активов НМА:

$$\text{УВО} = \text{ВДП} / \text{НМА}. \quad (11)$$

Затем рассчитывается изменение УВО:

$$\Delta \text{УВО} = \text{УВО(к)} / \text{УВО(н)}.$$

Уровень этого показателя для оценки ИП имеет следующую шкалу:

- уровень ИП А – > 1,2;
- уровень ИП В – 0,7 – 1,2;
- уровень ИП С – < 0,7.

Еще одним показателем был выбран коэффициент интеллектуальности труда, т.е. сколько рублей нематериальных активов приходится на одного сотрудника:

$$\text{Кит} = \text{НМА} / \text{ССЧр}, \quad (12)$$

где ССЧр – средняя численность сотрудников для анализируемый период.

Затем рассчитывается изменение Кит:

$$\Delta \text{Кит} = \text{Кит (к)} / \text{Кит (н)}.$$

Уровень этого показателя для оценки ИП имеет следующую шкалу:

- уровень ИП А – > 1,2;
- уровень ИП В – 0,7 – 1,2;
- уровень ИП С – < 0,7.

И третьим показателем была выбрана рентабельность нематериальных активов:

$$\text{Рнма} = \text{П} / \text{НМА}, \quad (13)$$

где П – прибыль, НМА – стоимость нематериальных активов.

Затем рассчитывается изменение Рнма:

$$\Delta \text{Рнма} = \text{Рнма (к)} / \text{Рнма (н)}.$$

Уровень этого показателя для оценки ИП имеет следующую шкалу:

- уровень ИП А – > 1,2;
- уровень ИП В – 0,7 – 1,2;
- уровень ИП С – < 0,7.

На основе разработанного методологического подхода была проведена оценка и детальный анализ экономического потенциала одного из градообразующих предприятий Нижнекамского муниципального района ПАО «Нижнекамскшина» за 2015 гг. В качестве исходных данных для оценки были использованы технико-экономические показатели деятельности и бухгалтерская отчетность предприятия [3].

Таблица 1

Показатели производственного потенциала		
ΔΦо	ΔМо	ΔВР
1,099 (В)	0,55 (С)	1,33 (А)
Показатели финансового потенциала		
Кф.н.	Ко.л.	Рва, %
0,067 (С)	0,53 (А)	3,05% (В)
Показатели интеллектуального потенциала		
ΔУВО	ΔКит	ΔРнма
0,91 (В)	1,46 (А)	1,16 (В)

Анализируя данные, представленные в таблицах 1 и можно сделать ряд выводов касательно составляющих экономического потенциала исследуемого предприятия.

Исследуемое предприятие в анализируемом периоде обладает средним уровнем производственного потенциала. Это говорит о том, что предприятие не отличается хорошими производственными мощностями, обеспечено сырьем, материалами и квалифицированной рабочей силой. Также ПАО «Нижнекамскшина» характеризуется ростом финансового потенциала на протяжении всего периода. По показателям интеллектуального потенциала можно заметить хороший рост предприятия, что говорит о высокой интеллектуализации.

ПАО «Нижнекамскшина» характеризуются средним уровнем экономического потенциала. Это говорит о том, что данные предприятия обеспечены не всеми видами ресурсов, но эффективно их используют и имеют все предпосылки для общего экономического развития;

Использованные источники:

1. Фомин, П.А., Старовойтов, М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленного предприятия // Среднее профессиональное образование. – 2013. - № 11. – С. 24-37.
2. Шавалеев Р.Р., Фомин Н.Ю. Методика рейтинговой оценки экономического потенциала промышленного предприятия // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». – 2017. – № 4(35).
3. Официальный сайт ПАО «Нижнекамскшина» [Электронный ресурс]. –

УДК 009

*Шоннай-оол А. Б.
студент 2 курса
экономический факультет
Тувинский государственный университет
Россия, Республика Тыва, г. Кызыл*

КАЧЕСТВА И РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация: в современное время организации, фирмы, а также компании не могут существовать без менеджеров. Профессия менеджера является самой востребованной профессией нашего века. На основе анализа данных о количестве поступающих с сайтов Приемных комиссий вузов около 40-45 % абитуриентов подают заявления на факультеты менеджмента. Как понятно, данные сайтов кадровых агентств указывают, что «40 % вакансий на рынке труда составляют позиции менеджеров различных направлений и уровней подготовки». Следовательно, в данной статье рассмотрены кто такой менеджер, что он должен знать и уметь.

Ключевые слова: менеджер, качества менеджера, роли менеджера, умение, знания, навыки.

*Shonnai-ool AB, 2nd year student
Faculty of Economics
Tuva State University
Kyzyl, Republic of Tuva, Russia*

QUALITY AND ROLE OF MANAGER IN THE CONTEMPORARY WORLD

Abstract: in modern times, organizations, firms, and companies can not exist without managers. The profession of the manager is the most popular profession of our century. Based on the analysis of data on the number of incoming from the sites of Admission commissions of universities about 40-45% of applicants apply for the faculty of management. As is understandable, the data of sites of employment agencies indicate that "40% of vacancies in the labor market are positions of managers of different directions and levels of training". Therefore, in this article, we consider who a manager is, what he needs to know and be able to do.

Key words: manager, manager quality, manager role, skill, knowledge, skills.

Со времен великого русского полководца А. В. Суворова известно, что плох тот солдат, который не мечтает стать генералом. Точно так же плох и начинающий клерк, который не хочет в будущем стать самым главным боссом.

Сегодня организации возросли настолько, что единоличное управление ими стало практически невозможным. У руководителей добавилось много внешних функций, в том числе взаимодействие с

партнерами, профсоюзом и т.д. Каждым направлением занимался самостоятельный управляющий, поэтому глава организации становился менеджером-организатором [5, С. 202-203].

Итак, сейчас рассмотрим вопросы, стоящие перед исследователями проблем менеджмента. Какими должны быть современные менеджеры, а также менеджеры будущего? Что они должны знать и уметь? Какими чертами и способностями обладать? [3].

Слово «manager» в переводе с английского означает «управлять, заведовать, стоять во главе». «Новый словарь русского языка» определяет менеджера как [2]:

1. Специалиста в области управления производством, предприятием;
2. Специалист по управлению и обращением товаров, наемный управляющий.

Менеджер – это человек, могущий повести за собой работников к цели организации. При рассмотрении качеств человека разделяют профессиональные и личные качества. К профессиональным качествам относят те, которые касаются его служебной деятельности (профессионализм, исполнительность, организованность, ответственность, энергичность). А личные качества те, которые проявляются в быту, в семье, в повседневном общении с друзьями, членами семьи, родственниками и другими людьми (отзывчивость, уравновешенность, жизнерадостность, широта кругозора).

Основные качества менеджера рассмотрим более подробно:

1. Ответственность - менеджер принимает решение самостоятельно и готов нести полную ответственность за это решение.
2. Исполнительность - менеджер должен предвидеть ситуацию, а при необходимости реализует грамотное решение.
3. Надежность - отвечает за свои обещания, подписанные договора и выполняет данные обязанности как перед потребителями, поставщиками, партнерами так и перед сотрудниками организации.
4. Гибкость - грамотный менеджер должен уметь выслушать все предложения по решению того или иного вопроса и принять лучшее, возможно компромиссное.

Существует ряд следующих группы ролей, которые охватывают все функции управления, выполняемые менеджерами (рис. 1):

Первую группу образуют роли, связанные с осуществлением межличностных отношений и взаимодействием работников в организации (мотивация, координация деятельности подчиненных, делегирование полномочий, формальное представительство: принятие участия в церемониях, награждениях и т.п.).

Во вторую группу выделяется информационная роль, которая включает сбор, обработку и передачу необходимой информации. Например, прочитав в журнале о планируемых изменениях в конкурирующей фирме,

менеджер доводит эту информацию (если она покажется ему важной) до высшего руководства, организует ее обсуждение с подчиненными, продумывает дополнительные меры по повышению конкурентоспособности продукции своей фирмы.

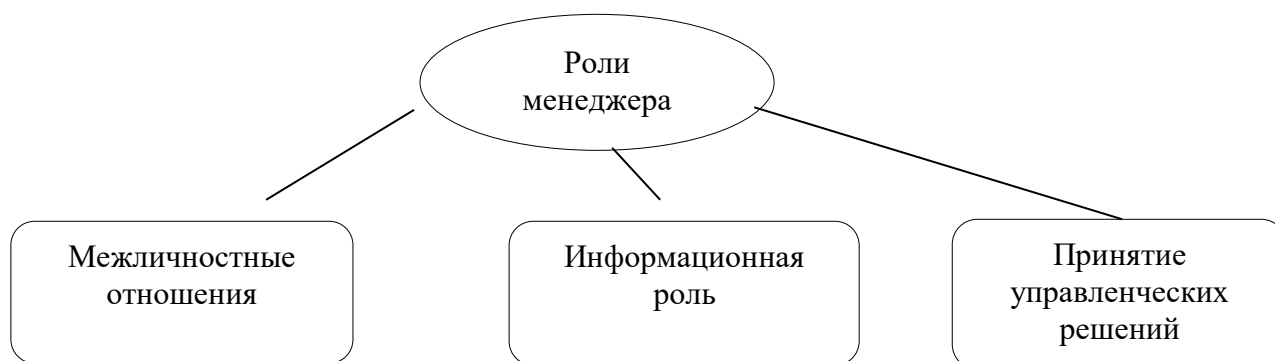


Рис. 1 - Роли менеджера

Третью группу образуют роли, непосредственно связанные с принятием управленческих решений. «Как правило, менеджеры являются инициаторами новых проектов и решений, несут ответственность за корректировку решений в случае непредвиденных изменений или возникновения кризисных ситуаций, за использование ресурсов, а также участвуют в переговорах и несут ответственность за принимаемые решения и их выполнение» [3, с. 48-53].

По мере повышения уровня управления значительно расширяются права руководителя в отношении подчиненных, как в части, касающейся поощрения, так и в части наказания. Увеличивается группа подчиненных ему работников в количественном отношении. Изменяется возглавляемый им коллектив и качественно: в его подчинении оказываются все более квалифицированные работники [4].

Менеджеры полезны тем, что при развитии кадров – развивается и компания. А это значит, что экономическая эффективность растет при малых затратах [1].

Таким образом, роль менеджера в современном мире является ведущей. В настоящее время менеджеры становятся неотъемлемой частью большинства организаций, от которых многое зависит. Таким образом, новые экономические условия требуют от менеджеров будущего, кроме способности самостоятельно принимать решения и нести за них ответственность, относиться к делу творчески, быть хорошо информированным, а также уметь, применяя предпринимательское мышление, наилучшим образом использовать ресурсы и обеспечивать эффективность функционирования фирмы.

Использованные источники:

1. Богатырева М. Р., Абдрахманов Ф. Ф. Роль менеджера по персоналу в организации [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22935281> (27.01.2017).

2. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный в 2 т. Т1: А-О, Т.2: П-Я. – М.: Русский язык, 2000. – 1233с. URL: <http://www.efremova.info> (дата обращения: 31.01.2017)
3. Мешкова С. С., Муравьева Н. Н. Характеристика современного менеджера и требования к менеджеру будущего [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=20697267> (28.01.2017).
4. Припадчева И. В. Введение в менеджмент [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27237521> (26.01.2017).
5. Пудич, В.С. Введение в специальность менеджмент : учебное пособие / В.С. Пудич. - М. :Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Профессиональный учебник: Менеджмент). - Библиогр.: с. 288-289. - ISBN 5-238-00585-7 ; То же [Электронный ресурс]. URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119544](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119544) (27.01.2017).

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ	3
<i>Окорокова О.А., Решетило Л.С., УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СПАО «ИНГОССТРАХ»</i>	3
<i>Окорокова О.А., Скороход Ж.В., ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ</i>	6
<i>Омарова С.Ж., АНАЛИЗ РЕЗЕРВОВ РОСТА ПРИБЫЛИ</i>	9
<i>Опрышко Е.В., ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	14
<i>Опрышко Е.В., НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ И МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ</i>	27
<i>Оразбаева Г., РОЛЬ КАРАКАЛПАКСКИХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПОДВИЖНЫХ ИГР И РАЗВЛЕЧЕНИЯ В ПОДГОТОВКЕ ДЕТЕЙ К ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	33
<i>Осадчиков И.С., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ "ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ"</i>	36
<i>Осипова М. В., ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ</i>	42
<i>Османов К. М., Уста Г.А., ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКА И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ</i>	46
<i>Османов К. М., Аппазова Д. Р., МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	49
<i>Отеулиев Ж.Б., ПРОБЛЕМА ДЕГРАДАЦИИ ПОЧВ В РЕСПУБЛИКЕ КАРАКАЛПАКСТАН</i>	52
<i>Павленко Н.А., Пэн Чжунюань, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОМ И МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ</i>	55
<i>Павленко Н.А., Цзяо Цзе, МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ КОРПОРАЦИИ</i>	69
<i>Панасенко Е.Г., КЛАССИФИЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ПРЕДСТАВЛЕНИИ НАИБОЛЕЕ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ</i>	76
<i>Петренко Н.С., МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА АЭРОПОРТОВЫХ УСЛУГ</i>	83

<i>Петренко Н.С., Черепанова Л.А., ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ТРАНСПОРТА.....</i>	86
<i>Петрова Е.В., ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	89
<i>Петрова М.А., ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕДУРАХ УЧЕТНО-РЕГИСТРАЦИОННЫХ ДЕЙСТВИЙ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ.....</i>	93
<i>Петросян С.Э., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»).....</i>	98
<i>Петрученя И. В., Кухарчук Д. С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ</i>	105
<i>Печников П.В., МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТОМ ИНТЕРЕСОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ.....</i>	109
<i>Погонин С.А., Погонина В.В., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ В 2017г.....</i>	111
<i>Погонина В.В., Погонин С.А., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ</i>	116
<i>Подлесная А.М., ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИНТЕРНЕТ - МАГАЗИНЕ.....</i>	120
<i>Пономарева Г.Н., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НАПРИМЕРЕ ОАО «РАО АЛЕКСЕЕВСКОЕ».....</i>	125
<i>Понкратова А.В., Саркисова Р.А., СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ.....</i>	137
<i>Швецова И.Н., ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ).....</i>	143
<i>Швецова И.Н., ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ.....</i>	147
<i>Проскуракова В. А., Швецова И.Н., УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ.....</i>	150
<i>Простакишин А.А., ДИАГНОСТИКА КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ НАДЕЖНОСТИ МАГИСТРАЛЬНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ</i>	153
<i>Протасова И. К., САМОСОХРАНИТЕЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ НА ПРИМЕРЕ НИУ «БЕЛГУ».....</i>	156
<i>Проходская О.Ю., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ В РОССИИ.....</i>	159

<i>Прохорова Л., Герасимова Л., ЭКОНОМИКА КАК ОБЪЕКТ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ.....</i>	167
<i>Пстыга Е.О., Михайлова И.А., ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ</i>	171
<i>Романова Е.Н., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН, НАЛОГОВ</i>	174
<i>Савельев И.О., Альбудаири А.Х., АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	177
<i>Савельев И.О., Альбудаири А.Х., РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	183
<i>Савельева И.Н., ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....</i>	189
<i>Савельева И.Н., КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В СИТУАЦИЯХ КРИЗИСА</i>	196
<i>Савенко Е.С., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....</i>	203
<i>Садуллаев А.М., ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОСВЕЩЕНИЕ КАК ОСНОВА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ОБРАЗОВАНИЯ</i>	206
<i>Садыкова Э.А., ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ.....</i>	209
<i>Сазыкин А.В., СООТВЕТСТВИЕ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ СОЦИАЛЬНЫХ ВЫПЛАТ ПРИНЦИПАМ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ</i>	216
<i>Сазыкин А.В., ОПТИМАЛЬНЫЕ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....</i>	219
<i>Сайтова А., ЗАГАТОВКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ РАСТЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАРАКАЛПАКСТАН.....</i>	227
<i>Саканцева А. О., НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА АТТЕСТАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ</i>	230
<i>Салимова Я.О., ПРОБЛЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ ОАО «ГАЗПРОМ».....</i>	234
<i>Самойленко Д.А., Ломова А.С., ТЕХНОЛОГИЯ КАЙДЗЕНА В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ.....</i>	238
<i>Самойлова А.Н., СТРАХОВАНИЕ СПОРТИВНЫХ ЖИВОТНЫХ: КОННЫЙ СПОРТ.....</i>	241
<i>Саттарова Э.Л., Хабибуллин Р.Г., СТАТИСТИКА И АНАЛИЗ БРАКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	248
<i>Се Вэй, ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА.....</i>	251

<i>Селютина Н.С.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЕДИНОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ...	261
<i>Семерникова А.С., Скамарохов Н.В.</i> , ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА УСЛУГИ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ НА ПРИМЕРЕ АО «ФПК»	267
<i>Сергеева Е.А.</i> , МАРКЕТИНГОВАЯ СУЩНОСТЬ ТОВАРОВ КАТЕГОРИИ РОСКОШЬ	270
<i>Серендеева Н.Н.</i> , ПРОЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	275
<i>Силин А.В., Костицына Я.В.</i> , РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ	278
<i>Симонянц Н.Н., Норка О.С.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА	282
<i>Симонянц Н.Н., Воротынцева М.А.</i> , БАНКОВСКАЯ КАРТА КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ	287
<i>Сираева Р.Р.</i> , ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	292
<i>Сираева Р.Р.</i> , ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ	295
<i>Сираева Р.Р.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ	298
<i>Скачилова К.В.</i> , АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.....	302
<i>Скородинский Г.П.</i> , АКТУАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ	309
<i>Скребков М.Е.</i> , АНАЛИЗ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ВЫБОРА РЕКОМЕНДУЕМОГО ВАРИАНТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕФТЕГАЗОВЫЙ ПРОЕКТ НА ТАРАСОВСКОМ МЕСТОРОЖДЕНИИ.....	312
<i>Соколов Д.А.</i> , АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА СТРУКТУРУ И ДИНАМИКУ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ	315
<i>Сокульская О.В.</i> , АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К КАЛЬКУЛИРОВАНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	320
<i>Соловьёв А.С.</i> , ПОЗИНОМИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ В ОЦЕНКЕ ПРОЦЕССОВ.....	324
<i>Соловьева Ю. В.</i> , ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ.....	328

<i>Соловьева Ю. В.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА	338
<i>Сон В.Р.</i> , ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БАНКА ЗА НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПО СЧЕТУ	349
<i>Старовойтова О.Я.</i> , БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ООО МОРСКОЙ МЕРИДИАН», Г. МОСКВА, ОФИС ПЕТРОПАВЛОВСК-КАМЧАТСКИЙ	355
<i>Старостин В.П.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНОВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ.....	362
<i>Старцева А.Я.</i> , АРХИВНОЕ НАСЛЕДИЕ ВИКТОРА СЕРЖА	365
<i>Стратийчук Ю.Г., Палиюк К.И., Ольховик А.Н.</i> , БЕДНОСТЬ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА И ЕЕ СВЯЗЬ С УРОВНЕМ ЖИЗНИ.....	369
<i>Субботенко Г.Р.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БЮРО ДЕЛОВЫХ УСЛУГ», Г. ШАХТЫ).....	378
<i>Сулейманова А.Р.</i> , АКТУАЛЬНОСТЬ АУДИТА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ	382
<i>Сулейманова А.К.</i> , ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	384
<i>Сулейманова А.Р.</i> , УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК 4 УРОВЕНЬ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.СРАВНЕНИЕ МСФО 8 И УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	387
<i>Сулейманова А.Р.</i> , БАНКОВСКАЯ СФЕРА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	391
<i>Сурмач А.А.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Г.РОСТОВА-НА-ДОНУ В КОНТЕКСТЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА	394
<i>Сухов И.С.</i> , ЗАРОЖДЕНИЕ МЕТАФИЗИКИ	398
<i>Тазиева Л.М., Мифтахов А.Ф.</i> , РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА.....	401
<i>Тамбов В. В., Богданова Д.Р.</i> , ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ПЕРЕКРЕСТКА УЛИЦ ПРОСПЕКТ ОКТЯБРЯ И 50 ЛЕТ СССР.....	403
<i>Таминдарова А.Р., Фирсова Н.В.</i> , ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА В РОССИИ: НЕКОТОРЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ	408
<i>Тарасенко А.А.</i> , РАЗВИТИЕ МАССОВОГО СПОРТА НА ПРИМЕРЕ ВАСИЛЕОСТРОВСКОГО РАЙОНА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	411

<i>Тихомирова В.Д.</i> , МЕТОДИКА МОНИТОРИНГА КАЧЕСТВА БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ).....	415
<i>Ткаль К.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ.....	418
<i>Тлеуов Б.Х.</i> , ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СВОЙСТВА, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФИЗИЧЕСКУЮ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ СПОРТСМЕНОВ.....	422
<i>Толстых В.В.</i> , РАЗВИТИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫХ МЕТОДОВ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ.....	425
<i>Третьяков В.И., Трушин Н.Н.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ЗАЛОГОВОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	428
<i>Трушин Н.Н., Третьяков В.И.</i> , МЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	431
<i>Туранова Н.К.</i> , КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ФАКТОР РИСКА ДЛЯ КОМПАНИЙ-ДИСТРИБЬЮТОРОВ.....	435
<i>Усманов Н.Р.</i> , ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	443
<i>Усманова Н.С.</i> , ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА	447
<i>Усонова Э.Т.</i> , ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОСТАВЕ ЕАЭС.....	451
<i>Фам Х.К.</i> , НЕЙРОМАРКЕТИНГ-НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В МАРКЕТИНГЕ	456
<i>Фан Боя</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ КОРПОРАЦИИ.....	462
<i>Фаттахов Д.И.</i> , ОЦЕНКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ МАРЖИ ПО МАТЕРИАЛАМ ПАО «МЕЛЛЯНЕФТЬ»	466
<i>Филиппова К.В.</i> , ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНАХ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ	471
<i>Филиппова К.В.</i> , СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ.....	478
<i>Филиппова И.А., Нуртдинова А.И.</i> , КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	482
<i>Фокина А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА ФАРМАЦЕВТИКИ, БИОТЕХНОЛОГИЙ И БИОМЕДИЦИНЫ (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ).....	485

<i>Фоменко А.С.</i> , УКРУПНЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ КАК СПОСОБ ВЫРАВНИВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКОГО РАЙОНА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ)..	489
<i>Хакимова С.Р.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	497
<i>Хан Т.А., Хакимова Р.А., Нуритдинова С.К., Исламова Д.Н., Алиахунова М.Ю.</i> , ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРИ АНКИЛОЗИРУЮЩЕМ СПОНДИЛИТЕ.....	513
<i>Хитрая А.П.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА ПРИ ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ФИЛИАЛА ОАО "БЕЛАГРОПРОМБАНК" – ГРОДНЕНСКОЕ ОБЛАСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ.....	518
<i>Хитрик Ю.И.</i> , ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ	523
<i>Хлгатян С.Л.</i> , ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ЦЕНЫ ЗАКУПКИ. СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА	527
<i>Холдобина Н.В.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕМЕЙНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ	530
<i>Хорева Е.Е., Полетаева Л.Г.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ И КАНАДЫ	535
<i>Хорозова А. Н.</i> , ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО	540
<i>Хузеев Д.Р.</i> , ВИДЫ И ФУНКЦИИ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	545
<i>Хузеев Д.Р.</i> , РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ С УЧЕТОМ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА	549
<i>Хэ Гоянь</i> , РОЛЬ БЮДЖЕТОВ В ПРИНЯТИИ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ	552
<i>Цуприкова К. В.</i> , ПРАВОВЫЕ АКТЫ, РЕГЛАМИНТИРУЮЩИЕ СФЕРУ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	556
<i>Цыганова С.В., Шигабетдинова Г.М.</i> , ФАКТОРЫ ПОПУЛЯРНОСТИ ТЕЛЕВИЗИОННОЙ ТРЭВЕЛ-ПЕРЕДАЧИ НА ПРИМЕРЕ ПЕРЕДАЧИ «ОРЁЛ И РЕШКА».....	561
<i>Цыкин Д.Л.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКСТРЕМИЗМУ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	564
<i>Часов Е. А., Чуйков В.А., Синегубов Т. А.</i> , РАЗРАБОТКА И ИССЛЕДОВАНИЕ АЛГОРИТМОВ ПРЯМОГО ДОСТУПА К ЭЛЕМЕНТАМ КОЛЛЕКЦИЙ НА ОСНОВЕ СВЯЗНЫХ СПИСКОВ	572

<i>Чемирис В.А.</i> , МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ПУТЬ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ИЛИ ЛОВУШКА.....	576
<i>Черепанова Л.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ МОРСКОЙ ПОРТОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....	579
<i>Чернова Н.В.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗЪЯТИЯ ГОРОДСКИХ ЗЕМЕЛЬ ДЛЯ ПУБЛИЧНЫХ НУЖД.....	583
<i>Черных А.С.</i> , УЧЁТ РАСЧЁТОВ С ПОДОТЧЁТНЫМИ ЛИЦАМИ.....	585
<i>Чжан Цзинчао</i> , СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	591
<i>Чжан Цзинчао</i> , СУЩНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ.....	595
<i>Чжан Цзяньвэй</i> , УНИВЕРСИТЕТ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....	598
<i>Чжан Цзяньвэй</i> , БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ.....	602
<i>Чибирева Н.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАПИТАЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ.....	604
<i>Чистякова А.А.</i> , АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ.....	610
<i>Чэнь Лун</i> , ПРИНЦИПЫ И ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	616
<i>Шапиашвили Г.Р.</i> , РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ.....	623
<i>Шевченко Ю.С.</i> , <i>Кузько О.А.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АО «АГРОИНВЕСТСОЮЗ».....	626
<i>Шиндина Л.Д.</i> , КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВЫПУСКНИКА КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ.....	631
<i>Шиндина Л.Д.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА.....	635
<i>Ширяева А.Г.</i> , ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛЕЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГЕНДЕРНЫХ РОЛЕЙ В ПРОВИНЦИАЛЬНОЙ РОССИЙСКОЙ СЕМЬЕ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ).....	638
<i>Штахова А.А.</i> , <i>Батыева Е.Н.</i> , ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ГАРАНТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ВЫПЛАТ.....	642
<i>Щукин А.М.</i> , ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПЕРСОНАЛ В ЭЛЕКТРОСНАБЖАЮЩИХ КОМПАНИЯХ.....	644

<i>Эйхорст К.В.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	648
<i>Юсупов Р.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ДОРОЖНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕРОВСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ	652
<i>Яготинцева С. И.</i> , ФЕНОМЕН СОЗНАТЕЛЬНОЙ БЕЗДЕТНОСТИ КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ	656
<i>Яковлева А.Г.</i> , МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО СЕВЕРО-ВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА С «УНИВЕРСИТЕТОМ АРКТИКИ».....	660
<i>Яковлева А.Ю.</i> , ПРОЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН.....	664
<i>Якупова Э.И., Рафиков Р.И.</i> , АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	667
<i>Ян Янь</i> , ВИДЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	671
<i>Ян Янь</i> , СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ.....	676
<i>Янкина И.А.</i> , ФИНАНСОВЫЕ ПРАКТИКИ МОЛОДЁЖИ	679
ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	683
<i>Абатов Н.Т., Абдулов А.Е.</i> , ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	683
<i>Алексеев А.В.</i> , АНАЛИЗ СИСТЕМ ОБНАРУЖЕНИЯ ВТОРЖЕНИЙ.....	686
<i>Гаген М.С.</i> , МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ СЦЕНАРИЯ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ	690
<i>Гарбуз И.В.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГЕОИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ.....	694
<i>Ермошин Р.В.</i> , НЕПРЕРЫВНАЯ АУТЕНТИФИКАЦИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ ПО КЛАВИАТУРНОМУ ПОЧЕРКУ	697
<i>Зуева М.С., Ярыгина А.А.</i> , ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕН АКЦИЙ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОННОЙ СЕТИ	700
<i>Иванов А.Р.</i> , ПРИМИНЕНИЕ СРЕДСТВ WOLFRAM MATHEMATICA ДЛЯ СОЗДАНИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ ИЛЛЮСТРАЦИЙ	702
<i>Кузин А.А.</i> , СРЕДСТВА ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ: КАТАЛОГИ И ПОИСКОВЫЕ МАШИНЫ. ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОИСК ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ НА ПРИМЕРЕ РАБОТЫ ОТДЕЛА ЗАКУПОК НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННЫХ КОМПОНЕНТОВ	707

<i>Латыпов Э.Ф.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАБОТЫ ВЕБ-СЕРВЕРОВ АРАСНЕ И NGINX.....	713
<i>Латыпов Э.Ф.</i> , ОБЗОР ТЕХНОЛОГИИ COMPONENT OBJECT MODEL..	716
<i>Лихтциндер Б.Я., Музыкантов К.В.</i> , ОБОБЩЕННАЯ ФОРМУЛА ХИНЧИНА-ПОЛЛЯЧЕКА.....	719
<i>Мухутдинова Д.Т., Штанько А.О.</i> , ИЕРАРХИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СЕТИ ..	721
<i>Мухутдинова Д.Т.</i> , ОБЗОР NG-SDN ТЕХНОЛОГИИ	724
<i>Николаев А.А., Чернобров Б.С., Дырдонова А.Н.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ И АКТИВИЗАЦИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	726
<i>Поддубнов И.В., Завьялов А.В.</i> , РАБОЧИЙ СТОЛ КАК УСЛУГА (DAAS).	729
<i>Свиридов А.А.</i> , МЕТОДЫ И СРЕДСТВА РАЗРАБОТКИ СИСТЕМ ПРОВЕДЕНИЯ ОЛИМПИАД. ТЕХНОЛОГИЯ DJANGO ДЛЯ ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЙ НА ЯЗЫКЕ PYTHON.....	732
<i>Терин М.В.</i> , ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАПРОСОВ В СУБД MYSQL	735
<i>Терин М.В.</i> , ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В КОРПОРАТИВНЫХ СЕТЯХ ...	739
<i>Цейтлина Н.Е.</i> , РАЗРАБОТКА ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСА ДЛЯ УЧЕТА ПРОДАЖ АВИАБИЛЕТОВ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДРУГИХ УСЛУГ В АЭРОПОРТУ	742
<i>Цейтлина Н.Е.</i> , УСТАНОВКА И КОНФИГУРИРОВАНИЕ СЕРВЕРА ПРИЛОЖЕНИЙ GLASSFISH	745
<i>Шемануев И.Ю.</i> , РАЗРАБОТКА ИГРЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ UNITY 3D.....	750
СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ	754
<i>Антонова В. А.</i> , МОТИВАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	754
<i>Беляков А.В.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ.....	756
<i>Гасило Е.Е.</i> , ЭФФЕКТ СТЕРЕОТИПА В МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ	762
<i>Глиненко Т. В.</i> , ИНТЕГРАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ РОССИИ ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОТРАЖЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ.....	766
<i>Дерендяева Т.М.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ БИОФИЗИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТНОЙ ПОЗИЦИИ	

СТУДЕНТОВ МОРСКИХ СПЕЦИАЛИСТЕЙ В УСЛОВИЯХ УЧЕБНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	770
<i>Евдокимова Е.Н.</i> , РОБОТИЗАЦИЯ В ПРОЦЕССЕ НАЙМА В 21 ВЕКЕ ЧАТ-БОТ КАК МЕТОД БЕСКОНТАКТНОГО ПОИСКА ИДЕАЛЬНОГО КАНДИДАТА	773
<i>Железцова Е.Д.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ПРЕПОДАВАНИИ ФРАЗЕОЛОГИЗМОВ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ	776
<i>Загитова А.И.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПРОГРАММИРОВАНИЮ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КУРСОВ ПРОГРАММИРОВАНИЯ В ВУЗАХ.....	779
<i>Зьомко С.В.</i> , ИЗУЧЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ЗАНЯТИЙ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ КЕРАМИКОЙ НА ДУХОВНОЕ И ТВОРЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕБЕНКА	783
<i>Илиджева Э.А.</i> , ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	785
<i>Кадушикина А. А.</i> , ПРОБЛЕМА НЕХВАТКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СФЕРЕ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	789
<i>Калашиников К.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА РЕСТОРАННЫХ УСЛУГ	792
<i>Қайыпбаева А.</i> , ҚАЗАҚ-ФРАНЦУЗ ТІЛДЕРІНДЕГІ СҰРАУЛЫ СӨЙЛЕМДЕРДІҢ ФОРМАСЫ.....	796
<i>Наквасина С.Н.</i> , ПЕРВИЧНАЯ ПРОФИЛАКТИКА КОМПЬЮТЕРНОЙ ЗАВИСИМОСТИ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ	798
<i>Ноздрачев М.А.</i> , О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПРЕПОДАВАНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ЭКОНОМИКА ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА.....	802
<i>Прудников А. Г., Красногорская Е. А.</i> , АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ: ТРАДИЦИОННЫЙ И УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫЙ ПОДХОДЫ.....	806
<i>Ревво Е.С.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АКТИВНЫХ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ КОММУНИКАТИВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ УЧАЩИХСЯ НА СРЕДНЕМ ЭТАПЕ ОБУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ	809
<i>Розумная В.В., Колесник Е.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	812
<i>Ромель С.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕСТИРОВАНИЯ В ВУЗЕ ...	814
<i>Степанова Н.В., Усынина Т.П.</i> , ПРОЯВЛЕНИЯ СКЛОННОСТИ К ДЕВИАНТНОМУ ПОВЕДЕНИЮ В СТАРШЕМ ПОДРОСТКОВОМ ВОЗРАСТЕ.....	818

<i>Степанова Н.В.</i> , ЖИЗНЕННЫЕ ТРУДНОСТИ И СТРАТЕГИИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ В СТАРШЕМ ПОДРОСТКОВОМ ВОЗРАСТЕ	822
<i>Тихонов Э.Ю., Будько Е.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННЫХ УЧЕБНИКОВ В ДИСТАНЦИОННОМ ОБУЧЕНИИ	825
<i>Хиясова А.Б.</i> , ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	828
<i>Хиясова А.Б.</i> , ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДНОЙ БАЗЫ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	831
<i>Хорохорина Я. О.</i> , ДОСТУПНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ СРЕДИ ИНВАЛИДОВ.....	834
<i>Чичкин Д. И.</i> , ПЕЧАТНЫЕ СМИ КАК СРЕДСТВО ПОЛУЧЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ	838
<i>Юн Г. Д.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПО ПРИНЦИПУ «КАФЕТЕРИЙ».....	841
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА	849
<i>Беликов В.Г.</i> , ДОГОВОР ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗА И ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ.....	849
<i>Беликов В.Г.</i> , СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ.....	854
<i>Дорджи-Горяева А.С.</i> , ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ.....	859
<i>Жаковская К.А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ И ПРАВОВЫХ ОСНОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОВД СО СМИ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ЭКСТРЕМИЗМУ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	864
<i>Ишбаева А.С.</i> , КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ СТАТУС БЕЖЕНЦА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	869
<i>Лихих Е.В.</i> , ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО ПРИМЕНЕНИЮ ДОКТРИНЫ «СНЯТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ВУАЛИ» И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ В ОТНОШЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	874
<i>Маркидонов Е. Д.</i> , ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И РЕЛИГИОЗНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	878
<i>Муштаева Е.И.</i> , ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ.....	882

<i>Пшеничных Ю.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ УЧАСТНИКОВ КОРПОРАЦИЙ.....	885
<i>Рабаданов А.А.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ» В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	893
<i>Хадисов Х. Х.</i> , ОБ ИЗМЕНЕНИИ ВИДА СОБСТВЕННОСТИ ПРИ РАЗДЕЛЕ ИМУЩЕСТВА СУПРУГОВ	896
<i>Чемирис В.А.</i> , УРЕГУЛИРОВАНИЕ ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	901
<i>Чернышёва О.В., Вторушин М.В.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ МОРАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ В АРМИЯХ ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ....	903
<i>Чернышёва О.В., Вторушин М.В.</i> , АНАЛИЗ ОПТИМИЗАЦИИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ ИНОСТРАННЫХ АРМИЙ	909
<i>Чернышёва О.В., Вторушин М.В.</i> , К ИЗУЧЕНИЮ СИСТЕМЫ МОРАЛЬНО- ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ЛИЧНОГО СОСТАВА АРМИЙ СТРАН НАТО	915
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	921
<i>Абдулов Р.М.</i> , СИСТЕМА PAY FOR PERFORMANCE КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	921
<i>Васильев В. В.</i> , КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА.....	925
<i>Гайворонский А.М., Серогодский В.Э.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «ГУБАХАХЛЕБ», Г. ГУБАХА ПЕРМСКОГО КРАЯ	933
<i>Галушкина А.И., Нагаева Е.А.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА.....	937
<i>Гаращук Ю.А.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	941
<i>Гелюс А.В., Науменко Е.Е.</i> , УПРАВЛЕНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВЫХ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ	949

<i>Гелюс А.В., Науменко Е.Е., РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ СБЫТОВОЙ ЛОГИСТИКИ ПУТЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА</i>	953
<i>Горкунова Н.Б., УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ МУП «ОССОРСКОЕ ЖКХ», П. ОССОРА, КАМЧАТСКИЙ КРАЙ</i>	956
<i>Загитова А.И., ПРОБЛЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ВУЗЕ КАК ЗАДАЧА МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ</i>	962
<i>Зуева М.С., Ярыгина А.А., ОПИСАНИЕ ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ПРИЧИНЫ ИХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ</i>	968
<i>Иванова М.К., ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ</i>	972
<i>Иванова М.К., ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РАМКАХ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА</i>	978
<i>Иванова М.К., СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ К СОДЕРЖАНИЮ ПОТРЕБНОСТИ В ТРУДЕ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	984
<i>Иванова М.К., ЭЛЮЦИЯ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА</i>	991
<i>Китайченкова Ю.С., ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ В УСЛОВИЯХ ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ</i>	993
<i>Комбагир Н.В., Трошкова Е.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ДОШКОЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ</i>	999
<i>Кравченко М.А., ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА</i>	1003
<i>Кудрина М.О., Лифанова С.А., ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА</i>	1006
<i>Кукареко В.А., Новикова Н.В., ВНЕДРЕНИЕ ПРИНЦИПОВ АДМИНИСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ</i>	1009
<i>Кульмухаметова Н. Д., МЕХАНИЗМ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ</i>	1013
<i>Курченко С.С., РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА И МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	1020

<i>Ландышева Д.О.</i> , КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ПАКЕТ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА.....	1024
<i>Лиман И.А., Чопозов К.Г.</i> , КРИТЕРИИ ВЫБОРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОСТАВЩИКА В ПРОЦЕССЕ СНАБЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	1030
<i>Лиман И.А., Чопозов К.Г.</i> , МЕТОДИКА ВЫБОРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОСТАВЩИКА В ПРОЦЕССЕ СНАБЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	1033
<i>Лунин В.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	1037
<i>Лунин В.В.</i> , РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ С ОВЗ	1046
<i>Мартынюк Т.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ В СРЕДНИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ГБПОУ ИО «АНГАРСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»)	1052
<i>Мусаева К.Э.</i> , МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	1057
<i>Ниденталь С.В.</i> , АНАЛИЗ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ В.И. ГЕРЧИКОВА	1059
<i>Нови И.Н.</i> , SWOT—АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСТИНИЦЫ (НА ПРИМЕРЕ ГОСТИНИЦЫ GREENWICH-PARK HOTEL&SPA).....	1063
<i>Носырева И.Г., Назарова А.В.</i> , КАК РАЗРАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ СТРАТЕГИЮ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ДЛЯ КОМПАНИИ?.....	1066
<i>Османов К. М., Бекирова Н. И.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1081
<i>Панина В. В.</i> , КОЛЛЕКТИВООБРАЗОВАНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ ГРУППЫ	1084
<i>Панов А.М., Троценко В.М.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «МАСКО»	1086
<i>Романов А.Е.</i> , РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА ЛАНДШАФТНОЙ КОМПАНИИ.....	1090
<i>Рыжкова Е. В.</i> , ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЯВЛЕНИЯ.....	1093

<i>Савченко Н.А.</i> , МАРКЕТИНГ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПРИЮТА ДЛЯ БЕРЕМЕННЫХ)	1097
<i>Савченко Н.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	1099
<i>Салищева Д.И.</i> , ОБЗОР СОСТОЯНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ТЯЖЕЛОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И РАЗРАБОТКА МЕР ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	1102
<i>Сенько А. С.</i> , ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ И ПОНЯТИЯ ВАЛЮТНОГО РИСКА, ЕГО МЕСТА В СИСТЕМЕ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1110
<i>Соколов А.В.</i> , ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД ДЛЯ ТОРФЯНОЙ ОТРАСЛИ КАК ПЕРСПЕКТИВА ЕЕ РАЗВИТИЯ	1116
<i>Тарасюк С.С., Павлуненко Л.Е.</i> , ОНЛАЙН-КАССЫ В УПРАВЛЕНИИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	1123
<i>Трофимова Д.Б.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	1126
<i>Утемисов М.С.</i> , ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	1130
<i>Ушкова Ю.А.</i> , СПЕЦИФИКА АДМИНИСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА РОСТОВА - НА — ДОНУ	1134
<i>Фет Е.П.</i> , АНАЛИЗ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МС ИСО 9000.....	1137
<i>Хазипова Г.А.</i> , ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ.....	1141
<i>Шавалеев Р.Р., Фомин Н.Ю.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «НИЖНЕКАМСКШИНА»)	1144
<i>Шоннай-оол А. Б.</i> , КАЧЕСТВА И РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....	1150